

PENERAPAN APLIKASI PENJUALAN *ONLINE* MENGGUNAKAN *CONTENT MANAGEMENT SYSTEM* PADA TOKO AL HAJ COLLECTION

Putri Safitri¹⁾, Lusi Fajarita²⁾

¹Sistem Infomasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
^{1,2}Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
 E-mail : ptrsafitri75@gmail.com¹⁾, lusi.fajarita@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Electronic commerce merupakan suatu kontak transaksi perdagangan antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media internet. Salah satu aktifitas penjualan, pemasaran, jasa melalui internet dan jaringan komputer yang sekarang biasa disebut belanja online. Penelitian ini mengambil studi kasus pada toko Al Haj Collection yaitu usaha yang bergerak dalam bidang fashion yang menjual berbagai macam pakaian muslim. Mekanisme sistem penjualan pada toko Al Haj Collection sekarang masih kurang efektif, dimana konsumen harus datang langsung ke toko. Cara pemasaran yang saat ini dilakukan hanya melalui Sosial Media. Selain itu, dalam pembuatan laporan masih menggunakan pembukuan. Tujuan dari penelitian ini adalah membangun website *e-commerce* menggunakan Content Management System (CMS) yaitu wordpress. Penelitian ini menggunakan metode Business Model Canvas (BMC) untuk membantu memperjelas elemen apa saja yang dapat membantu Al Haj Collection dalam kelangsungan produksi dan penjualannya. Hasil dari penelitian ini adalah membangun website *e-commerce* untuk mempermudah konsumen dalam transaksi tanpa adanya batasan waktu dan tempat dan juga memudahkan pemilik toko Al Haj Collection dalam meningkatkan manajemen dan pemasarannya, sehingga toko akan lebih dikenal secara luas oleh masyarakat karena dapat diakses oleh banyak orang dan juga membantu dalam penyusunan laporan yang diperlukan.

Kata kunci : *E-commerce*, CMS, BMC, Pakaian

1. PENDAHULUAN

E-Commerce adalah kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen, manufaktur, *service providers* dan pedagang perantara dengan menggunakan jaringan-jaringan komputer yaitu internet[1]. Melalui *website e-commerce* penjual dapat menampilkan produk-produk terbarunya, menampilkan informasi menarik berupa promo, diskon atau info dari produsen produk. Dengan ini customer dapat menghemat waktunya untuk mengetahui apa saja hal terbaru yang ingin diketahui, cukup dengan mengunjungi *website* yang dapat dilakukan dimana saja *customer* dapat mengetahui hal yang diinginkannya, tidak harus mendatangi toko penjual.

Toko Al Haj Collection merupakan usaha yang bergerak dalam bidang *fashion* yang menjual berbagai macam pakaian muslim untuk kalangan anak-anak hingga lansia. Berdasarkan riset yang telah penulis lakukan, transaksi penjualan yang dilakukan oleh Toko Al Haj Collection ini masih kurang efektif. Dikarenakan cara pemasaran yang saat ini dilakukan hanya melalui media *Whatsapp*. Ruang lingkup penjualan yang sangat terbatas hanya disepertakan toko yang mengakibatkan menurunnya jumlah penjualan dan pendapatan. Dengan adanya peran *e-commerce* ini tidak hanya memudahkan konsumen saja tetapi juga pemilik Toko Al Haj Collection dalam memudahkan atau meningkatkan manajemen dan pemasarannya, sehingga toko akan lebih dikenal secara luas oleh masyarakat karena dapat diakses oleh

banyak orang dan juga membantu dalam penyusunan laporan yang diperlukan.

Berdasarkan latar belakang permasalahan, maka penulis mengidentifikasi masalah seperti, ruang lingkup penjualan yang sangat terbatas hanya disepertakan toko yang mengakibatkan menurunnya jumlah penjualan dan pendapatan, kurangnya sarana promosi untuk menginformasikan produk terbaru, karena pemasaran yang saat ini dilakukan hanya melalui media sosial berupa *Whatsapp*.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah dibuatkan *website* penjualan *online* sehingga toko akan lebih dikenal secara luas oleh masyarakat karena dapat diakses oleh banyak orang tanpa adanya batasan waktu dan tempat, dibuatkan *website* penjualan *online* untuk mempermudah pelaku usaha dalam melakukan pemasaran produknya secara luas.

Ruang lingkup permasalahan didalam penulisan ini adalah membahas langkah-langkah dalam membuat *website e-commerce* sampai dengan menghasilkan laporan, dalam *website* penjualan *online* ini meliputi proses pembelian, proses pembayaran, proses pengiriman, dan proses laporan.

2. PENELITIAN SEBELUMNYA

Penelitian yang telah dilakukan oleh [2] dengan judul “Implementasi *E-commerce* Sebagai Media Penjualan *Online* (Studi Kasus Pada Toko Pastbrik Kota Malang)”. Pada penelitian ini menjelaskan tentang manfaat adanya penerapan *e-commerce* dalam perkembangan dunia bisnis, yang merupakan

suatu kebutuhan untuk meningkatkan serta memenangkan persaingan bisnis dalam memasarkan produk-produk. Penelitian ini mengambil studi kasus pada toko pastbrik kota malang dengan menggunakan metode teknik pengumpulan data seperti observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian implementasi *e-commerce* menggunakan *software opencart*. Sistem penjualan yang digunakan oleh toko Pastbrik saat ini masih menggunakan sistem konvensional/*offline* dimana pembeli untuk mendapatkan barang yang diinginkan harus datang langsung ke toko, oleh karena itu peneliti melakukan pengkajian implementasi *e-commerce* dengan menggunakan *software opencart* pada toko Pastbrik yang bertujuan untuk membantu mengurangi biaya yang dikeluarkan serta dapat menyampaikan informasi secara *detail* mengenai produk maupun harga spesial yang diberikan kepada konsumen.

Penelitian yang telah dilakukan oleh [3] mengenai peran *e-commerce* yang berfungsi sebagai media promosi dan penjualan elektronik, serta mengetahui kendala yang dihadapi dalam mengimplementasikan *e-commerce*. Peneliti mengangkat judul “Analisa Penerapan E-commerce Pada UKM Keykey Frozen Food Cimahi Tahun 2018”. Keykey Frozen Food merupakan sebuah usaha makanan yang bergerak dibidang makanan beku dan olahan eskrim. Masalah yang terdapat pada toko ini adalah promosi untuk memasarkan produk masih dilakukan secara manual seperti mengunjungi toko-toko untuk yang ingin menjadi *reseller* atau mencari orang untuk menjadi agennya. Namun belum mendapatkan hasil yang maksimal dikarenakan kekurangan dari toko ini adalah tidak menerima pembelian eceran atau hanya menjual kepada *reseller* saja, dikarenakan kekurangan modal, sumber daya dan pengetahuan akan *e-commerce*. Berdasarkan hasil yang peneliti telah lakukan maka, peneliti menerapkan penjualan berbasis *e-commerce* pada Keykey Frozen yang bertujuan agar toko dikenal lebih luas oleh masyarakat serta dapat memberikan informasi secara detail kepada pelanggan dan membantu UKM Keykey Foods dalam meembangkan usaha yang lebih optimal serta dapat bersaing dengan UKM sejenis. Jenis penelitian yang dilakukan adalah kualitatif dan deskriptif. Sumber data yang diperoleh yaitu melalui sumber data primer dan sumber data skunder. Teknik yang dilakukan oleh peneliti adalah menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi.

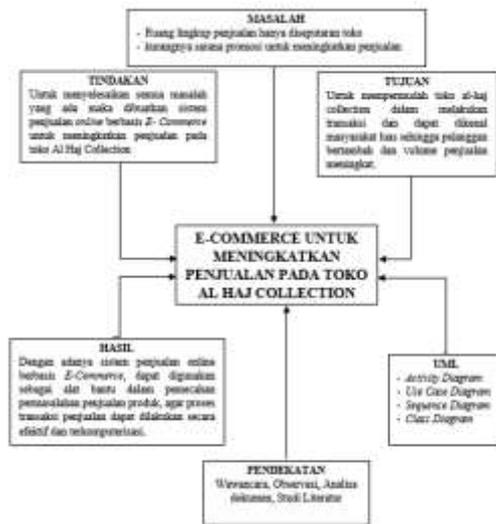
Dari penelitian yang telah dilakukan oleh [4] dengan judul “Perancangan dan Pengaplikasian Sistem Penjualan pada “Distro Smith” Berbasis Ecommerce”. Distro Smith yang merupakan sebuah badan usaha yang bergerak di bidang penjualan pakaian dan aksesoris yang bisa disebut juga sebagai distro, yang terletak di jalan Peleburan Barat No. 7c Semarang. Mekanisme Sistem penjualan yang dipakai di Distro smith sekarang ini masih memakai sistem konvensional, yaitu pembeli yang harus datang

langsung ke Distro Smith sehingga dapat menyita waktu konsumen yang berada jauh dari distro tersebut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat rancangan aplikasi *e-commerce* berbasis web menggunakan PHP dan *MySQL* pada studi kasus distro ”SMITH”. Untuk membuat suatu rancangan aplikasi *e-commerce* sehingga memudahkan konsumen untuk mendapatkan barang yang diinginkan tanpa harus datang langsung ke distro serta mempermudah konsumen dalam melakukan proses transaksi secara *online*.

Berdasarkan referensi jurnal diatas bahwa pada penelitian ini memiliki kelebihan yaitu menggunakan metode *Business Model Canvas*.

3. METODE PENELITIAN

Gambar dibawah ini merupakan kerangka pemikiran yang berisikan masalah yang ada pada penelitian:



Gambar 1. Metode Penelitian

Gambar 1. merupakan penjelasan mengenai kerangka pemikiran yang ada pada penelitian.

3.1 Wawancara

Kegiatan ini dilakukan untuk mempelajari dan menganalisa sistem yang sedang berjalan serta mendapatkan data langsung dari sumbernya dengan tanya jawab mengenai alur aktifitas dan dokumen pada proses bisnis berjalan. Wawancara dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan yang sebelumnya sudah disiapkan untuk pelaku usaha sehingga dapat memberikan informasi yang sangat penting bagi penulis.

3.2 Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan terhadap objek penelitian secara langsung dan kemudian menarik kesimpulan dari seluruh kegiatan pada objek tersebut. Observasi dilakukan pada Toko Al Haj Collection.

3.3 Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan untuk mencari informasi mengenai dokumen berjalan yang terkait agar dapat diperoleh informasi yang sesuai dengan kebutuhan sistem yang akan dibuat.

3.4 Studi Literatur

Studi literatur dilakukan untuk mengetahui penelitian terdahulu mengenai topik yang sama dengan topik yang ingin ditulis dengan cara membaca dan memahami terhadap literatur dari berbagai referensi jurnal, buku, artikel maupun bahan kepustakaan yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti.

3.5 Analisa Perancangan Sistem

Analisa perancangan sistem ini dilakukan secara rinci berdasarkan hasil analisa sistem yang ada, sehingga menghasilkan model sistem baru yang diusulkan, *tools* yang digunakan pada tahap perancangan sistem adalah *Class Diagram*, Rancangan Layar dan *System Sequence Diagram*.

3.6 Business Model Canvas

Business Model Canvas menggambarkan, memvisualisasikan, menilai dan mengubah sebuah rancangan model bisnis dalam sebuah strategi manajemen berupa visual *chart* yang terdiri dari 9 elemen [5].

3.7 Content Management System (CMS)

Content Management System adalah perangkat lunak untuk mengelola sebuah *content*/isi yang berfungsi untuk membangun memelihara *web* yang dirancang sedemikian rupa, sehingga proses pembuatan dan pemeliharaan *web* lebih mudah, efektif dan efisien [6].

3.8 Wordpress

Wordpress yaitu *software/aplikasi open source* yang dikembangkan oleh jutaan orang diseluruh dunia untuk membuat *website*, baik *web* pribadi, situs portal berita atau bahkan toko *online* sekalipun [7].

3.9 Search Engine Optimization (SEO)

Search Engine Optimization adalah sebuah teknik atau cara untuk mengoptimalkan halaman *website* agar *website* mendapat peringkat teratas dalam daftar mesin pencarian [8].

3.10 Woocommerce

Woocommerce merupakan *plugin wordpress* menjanjikan fasilitas toko *online* yang *powerfull* dan juga elegan. *Woocommerce* memiliki fitur yang sangat banyak yang membuat toko *online* semakin fungsional, termasuk *dashboard* untuk mengamati *progress* bisnis [9].

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Business Model Canvas

Terdapat 9 blok elemen dari model konseptual yang dimiliki oleh Toko Al Haj Collection :



Gambar 2. Business Model Canvas

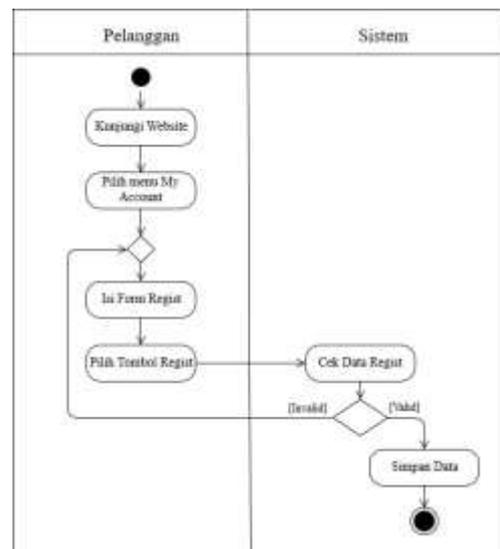
Gambar 2. diatas merupakan isi dari 9 blok elemen model konseptual yang ada pada toko Al Haj Collection.

4.2 Activity Diagram

Activity Diagram adalah sebuah diagram alur kerja yang menjelaskan berbagai kegiatan pengguna atau sistem [10]. Berikut adalah *activity diagram* usulan pada toko Al Haj Collection :

a. Proses Bisnis Usulan Pendaftaran

Setiap pelanggan yang ingin memesan produk harus mengunjungi *website* terlebih dahulu. Lalu pelanggan melakukan registrasi untuk menjadi *member* dengan pilih *menu my account*. Setelah itu pelanggan mengisi data pada *form regist* lalu pilih tombol *register*. Seperti yang telah dijelaskan pada Gambar 3 dibawah.

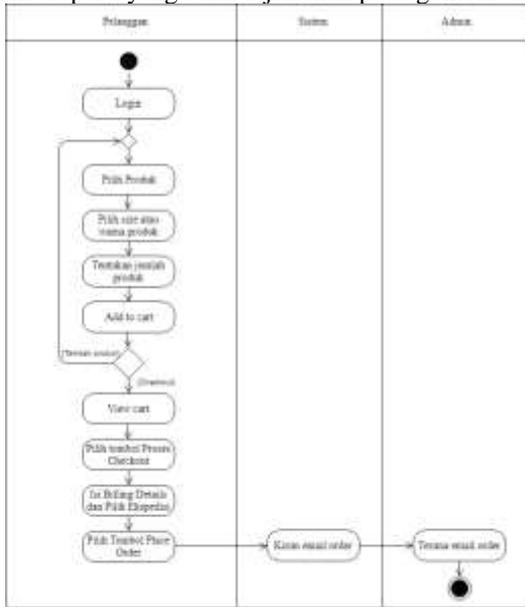


Gambar 3. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pendaftaran

b. Proses Pemesanan Produk

Setelah berhasil melakukan registrasi, pelanggan harus melakukan *login* terlebih dahulu. Kemudian pelanggan dapat memilih produk sesuai dengan kategori yang diinginkan, lalu pelanggan memilih

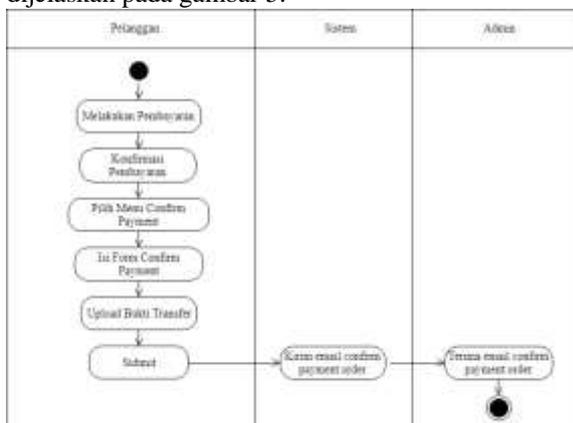
size atau warna dan menentukan jumlah barang yang diinginkan dan pilih tombol *Add to cart*. Jika pelanggan ingin menambah produk, pelanggan memilih produk kembali, jika tidak pelanggan pilih tombol *View cart* untuk melakukan *checkout*. Pada *form cart* pelanggan dapat melihat list produk yang telah dibeli, kemudian pelanggan pilih tombol *Processed to checkout*. Pada *form checkout* pelanggan mengisi *billing details* dan memilih ekspedisi pengiriman lalu pilih tombol *place order*. Sistem akan mengirim *email new order* kepada admin. Seperti yang telah dijelaskan pada gambar 4.



Gambar 4. Activity Diagram Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pemesanan Produk

c. Proses Pembayaran

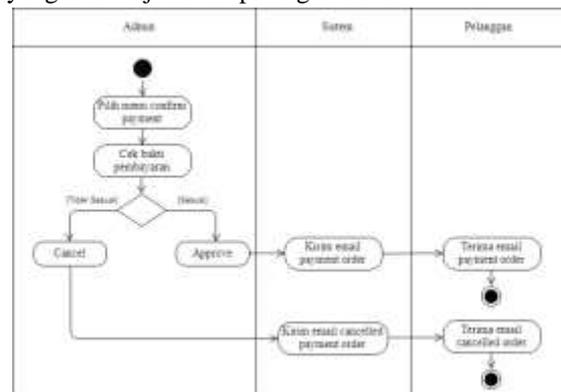
Berdasarkan pesanan yang telah dibuat, pelanggan melakukan pembayaran sesuai total harga yang tertera pada *order details*. Setelah melakukan pembayaran, pelanggan mengkonfirmasi pembayaran dengan memilih menu *confirm payment*. Lalu pelanggan mengisi *form confirm payment* dan mengupload bukti *transfer* kemudian pilih tombol *submit*. Sistem akan mengirim *email confirm payment order* kepada admin. Seperti yang telah dijelaskan pada gambar 5.



Gambar 5. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pembayaran

d. Verifikasi Pembayaran

Setelah admin menerima *email confirm payment order*, admin melakukan verifikasi pembayaran dengan memilih menu *confirm payment* lalu admin mengecek bukti pembayaran. Jika sesuai admin mengapprove pembayaran kemudian *system* akan mengirim *email payment order* kepada pelanggan, jika tidak sesuai maka admin mengcancel pembayaran lalu *system* akan mengirim *email cancelled payment order* kepada pelanggan. Seperti yang telah dijelaskan pada gambar 6.

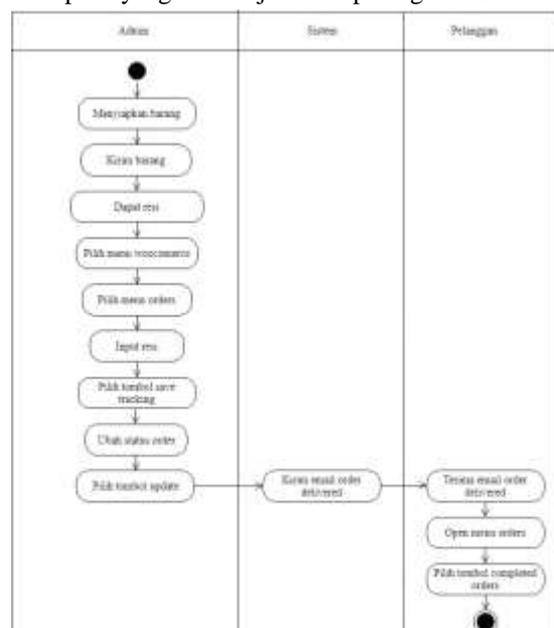


Gambar 6. Activity Diagram Sistem Usulan Verifikasi Pembayaran

e. Proses Pengiriman

Admin menyiapkan barang untuk dikirim, lalu admin mendapatkan resi. Setelah itu admin menginput resi dengan memilih menu *woocommerce*, lalu pilih menu *orders*, kemudian admin *input* resi dan pilih tombol *save tracking*. Setelah itu admin mengubah status *order* menjadi *delivered* lalu pilih tombol *update*. Kemudian sistem akan mengirim *email order delivered* kepada pelanggan, lalu setelah menerima barang pelanggan memilih tombol *completed order* pada menu *orders*.

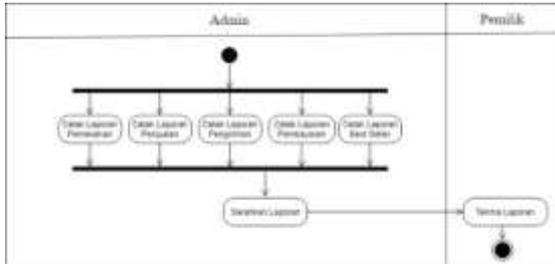
Seterti yang telah dijelaskan pada gambar 7.



Gambar 7. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pengiriman

f. Proses Pembuatan Laporan

Setiap bulannya *staff* admin mencetak laporan pemesanan, laporan penjualan, laporan pengiriman, laporan pembayaran dan laporan *best seller* yang akan diserahkan kepada pemilik toko. Seperti yang telah dijelaskan pada gambar 8.



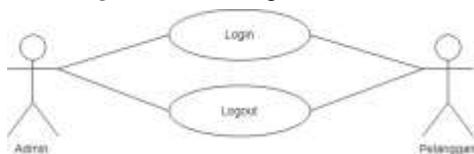
Gambar 8. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pembuatan Laporan

4.3 Use Case Diagram

Use Case Diagram adalah gambaran interaksi antara actor dengan sistem [10]. Berikut adalah Use Case Diagram yang dibuat oleh peneliti :

a. Use case diagram User

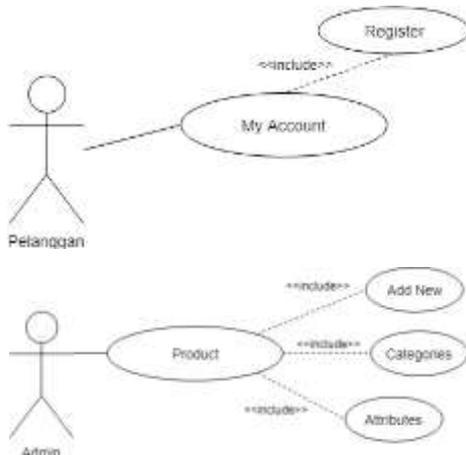
Gambar 9 merupakan use case diagram user yang terdiri dari dua actor yaitu admin dan pelanggan. Admin dan pelanggan dapat melakukan kegiatan login dan logout untuk mengakses website.



Gambar 9. Use Case Diagram User

b. Use Case Diagram Master

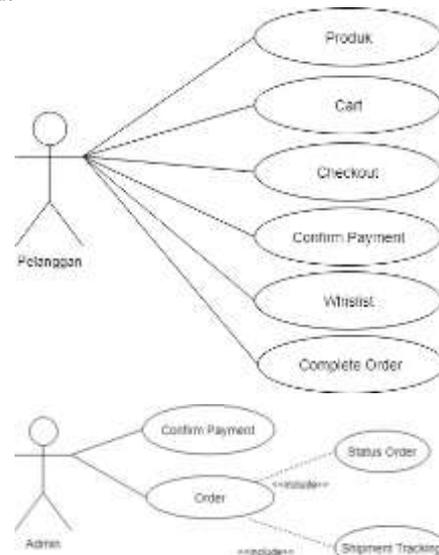
Gambar 10 merupakan use case diagram master yang terdiri dari actor pelanggan dan admin. Actor pelanggan memilih menu *my account* untuk melakukan *regist*. Pada actor admin saat ingin melakukan *add new*, *categories* dan *attribute* ada *include* yang mengharuskan actor memilih menu *product* terlebih dahulu.



Gambar 10 Use Case Diagram Master

c. Use Case Diagram Transaksi

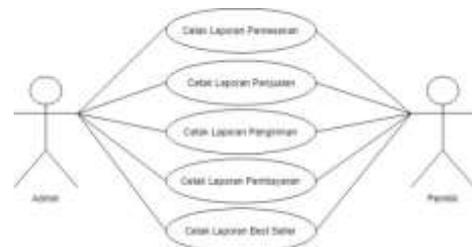
Gambar 11 merupakan use case diagram transaksi yang terdiri dari actor pelanggan dan admin. Actor pelanggan memilih menu produk, *cart*, *checkout*, *confirm payment* dan *wishlist* untuk melakukan pemesanan. Pada actor admin memilih menu *confirm payment* untuk melakukan konfirmasi pembayaran dan pada saat ingin melakukan status *order* dan *shipment tracking* ada *include* yang mengharuskan actor memilih menu *order* terlebih dahulu.



Gambar 11 Use Case Diagram Transaksi

d. Use Case Diagram Laporan

Gambar 12 merupakan use case diagram laporan yang terdiri dari actor admin dan pemilik. Dimana admin mencetak laporan pemesanan, laporan penjualan, laporan *best seller*, laporan pembayaran, laporan pengiriman.

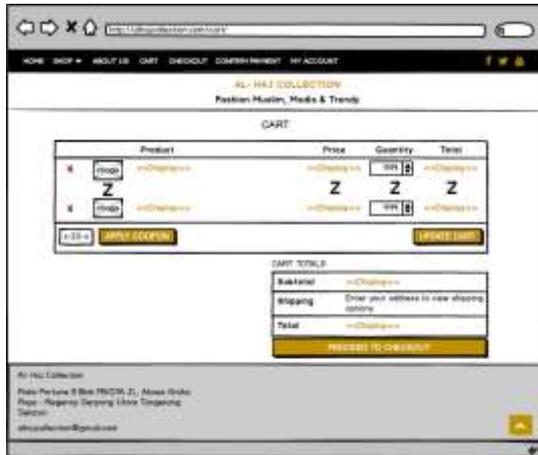


Gambar 12. Use Case Diagram Laporan

4.4 Rancangan Layar

a. Rancangan Layar Cart

Gambar 13 merupakan rancangan layar *cart*, yang berisikan *list* produk yang telah dipesan pelanggan.



Gambar 13. Rancangan Layar Cart

b. Rancangan Layar Checkout

Gambar 14 merupakan rancangan layar *checkout*, yang berisikan *form billing details*.



Gambar 14. Rancangan Layar Checkout

c. Rancangan Layar Detil Checkout

Gambar 15 merupakan rancangan layar detail *checkout* yang berisikan *order details* pesanan pelanggan.



Gambar 15. Rancangan Layar Confirm Payment

4.5 Strategi Search Engine Optimization (SEO)

Search Engine Optimization serangkaian proses untuk meningkatkan halaman *web*, sangat membantu untuk meningkatkan produk penjualan pada *website* kita. Berikut adalah strategi SEO yang digunakan oleh peneliti di dalam penelitian ini:

a. Memilih Nama Produk dan Kata Kunci

Memilih nama produk disesuaikan dengan kata kunci yang digunakan. Nama produk harus disesuaikan dengan produk yang akan dijual dan termasuk dalam kata kunci yang paling sering dicari oleh mesin pencari, kata kunci atau kata pencarian produk yang banyak sering digunakan yaitu seperti murah, berkualitas dan *original*.

b. Meta Description

Memasukkan SEO *title*, *Slug* dan *Meta Description* yang digunakan oleh mesin pencari untuk menentukan apakah *Meta Description* sesuai dengan deskripsi produk atau halaman *website* yang dibuat. Membuat *Meta Description* menggunakan kalimat yang menggambarkan isi dari halaman *website* atau produk yang dibuat, pakai bahasa singkat dan jelas.

c. Title Gambar Produk

Memasukkan *title* di sebuah produk adalah hal penting untuk meningkatkan keberadaan situs di halaman utama mesin pencari. Langkah awalnya adalah memilih gambar produk yang memiliki kapasitas rendah untuk mempermudah mesin pencari untuk memuatnya, lalu menamai gambar produk sesuai dengan nama produk yang nantinya menjadi kata kunci gambar produk pada mesin pencari.

d. Google Search Console

Menjelaskan cara masuk ke *google search console* yang digunakan untuk mengindex halaman produk dengan menggunakan *Google Search Console*, dapat mengontrol dan memantau bagaimana *google* melihat *website*.

e. Hasil Pencarian

Gambar 16. merupakan tampilan hasil pencarian halaman pertama pada *google*.



DAFTAR PUSTAKA

- [1] Iwan Setiawan, Pilar Wirausaha Masa Depan, Kekuatan Dunia Baru Menuju Kemakmuran Hijau. Jakarta: Penebar Swadaya, Anggota Ikapi, 2012.
- [2] Heru, S., Maulana, M. S., & Riyadi, Implementasi E-commerce Sebagai Media Penjualan Online (Studi Kasus Pada Toko Pastbrik Kota Malang), Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), 29(1), 1–9, 2015.
- [3] Filbert, M., & Wulandari, A, Analisa Penerapan E- Commerce Pada Ukm Keykey Frozen Food Cimahi Tahun 2018, 4(3), 765–779, 2018.
- [4] Rejeki, R. S. A., Utomo, A. P., & Susanti, S. S, Perancangan dan Pengaplikasian Sistem Penjualan pada “Distro Smith” Berbasis E-Commerce, 16(1), 150–159, 2015.
- [5] Yudha Yudhanto, Information Technology Business Start-up, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2019.
- [6] Mooduto Yuhefizar, Rahmat Hidayat, Cara Mudah Membangun Website Interaktif Menggunakan Content Management System Joomla Edisi Revisi, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2019.
- [7] Dedik Kurniawan, The Master of 3: Joomla, Wordpress, Aura CMS, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2009.
- [8] Fathurrahman, Membuat Website Mudah dan Praktis dengan Webby, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004.
- [9] Suryono Imam & Creativity Java, Toko Online Professional Dengan Blogger dan WordPress, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2014.
- [10] Triandini Evi & Suardika Gede, Step By Step Desain Proyek Menggunakan UML, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2014.

Gambar 16. Tampilan hasil pencarian google

4.6 Keluaran Sistem Usulan

Gambar 17 merupakan keluaran *system* usulan *email order* yang diterima pelanggan setelah barang telah dikirim.



Gambar 17. Keluaran Sistem Usulan Email Order Delivered

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dari tahapan analisa permasalahan yang ada hingga solusi pemecahan masalah yang ditawarkan, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu:

- a. Dibuatkan laporan penjualan per area untuk memudahkan pemilik toko untuk mengetahui peningkatan penjualan per area.
- b. Dengan adanya *website e-commerce* ini dapat memperluas ruang lingkup toko dalam meningkatkan pelayanan dan penjualannya di berbagai wilayah baik dalam kota maupun luar kota.