

# PENERAPAN *E-COMMERCE* BERBASIS *CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS)* UNTUK PENJUALAN PAKAIAN PADA TOKO CHIPINDWEAR

Warah Dwi Cahyo<sup>1)</sup>, Gandung Triyono<sup>2)</sup>

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur  
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260  
E-mail : [Wassreh@gmail.com](mailto:Wassreh@gmail.com)<sup>1)</sup>, [Gandung.triyono@budiluhur.ac.id](mailto:Gandung.triyono@budiluhur.ac.id)<sup>2)</sup>

## Abstrak

*Perkembangan teknologi informasi saat ini berkembang dengan sangat pesat dan meluas. Salah satu cara mendapatkan informasi adalah dengan menggunakan fasilitas internet. E-commerce adalah sarana penting untuk menyebarkan informasi keunikan produk dan memperluas pasar dengan tujuan meraih target pasar agar bisa bersaing di era global. Kendala yang terjadi oleh toko chipindwear antara lain, proses promosi yang dilakukan masih belum cukup luas sehingga jangkauan pasar tidak begitu luas dan kepercayaan pembeli dalam melakukan transaksi online karena tidak adanya testimoni dari pembeli. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan Business Model Canvas (BMC) dalam mengumpulkan data penelitian, penulis menggunakan metode studi lapangan dan studi literatur. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka dibuatkan website e-commerce. Dengan adanya website e-commerce, dengan penerapan Search Engine Optimization (SEO) diharapkan dapat memperluas pelayanan cakupan serta penjualan di seluruh wilayah, dengan adanya comment dan rating dapat membantu meningkatkan kepercayaan yang lebih dari pelanggan, dan didalam website chipindwear menyajikan laporan-laporan diantaranya laporan penjualan, laporan pembayaran, laporan pengiriman, laporan pemesanan, laporan produk terlaris dan laporan rekapitulasi produk. Laporan tersebut ditujukan kepada pemilik sebagai bahan pertimbangan dalam perbaikan pelayanan di chipindwear.*

**Kata kunci:** *E-Commerce, Pakaian, Business Model Canvas, Search Engine Optimization.*

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi saat ini berkembang dengan sangat pesat dan meluas. Salah satu cara mendapatkan informasi adalah dengan menggunakan fasilitas internet. *E-commerce* adalah sarana penting untuk menyebarkan informasi keunikan produk dan memperluas pasar dengan tujuan meraih target pasar dan agar bisa bersaing di era global.

Chipindwear merupakan salah satu usaha yang ada di Tangerang yang bergerak dalam bidang fashion khususnya pakaian-pakaian dengan desain yang menarik. Dalam menjalankan usahanya, Chipindwear masih memiliki masalah-masalah dalam usahanya. masalah yang di hadapi Chipindwear adalah proses promosi yang dilakukan Chipindwear hanya melalui mulut ke mulut sehingga saat ini jangkauan pasar yang kurang luas dan kurangnya kepercayaan calon pembeli karena tidak adanya testimoni dari pembeli.

Berdasarkan kondisi diatas, maka rumusan masalah yang harus dijawab yaitu, bagaimana cara menganalisa dan membuat website e-commerce untuk memaksimalkan penjualan pada toko Chipindwear.

Tujuan penelitian ini menggunakan model *e-commerce*. Model *e-commerce* dibangun dengan menggunakan *Content Management System (CMS)*. Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat mempermudah mempromosikan produk terbaru, mempermudah pembeli dalam melakukan pembelian

tanpa harus datang ke toko Chipindwear dan membangun kepercayaan calon pembeli.

*E-Commerce* adalah sarana penting untuk menyebarkan informasi keunikan produk dan memperluas pasar dengan tujuan meraih target pasar dan agar bisa bersaing yang di era global [1].

*Business Model Canvas* merupakan sebuah rancangan konsep kerangka kerja yang membahas tentang model bisnis yang disajikan dengan bentuk visual agar dapat dipahami dan dimengerti dengan mudah [2].

*Content Management System* merupakan sebuah perangkat lunak yang dapat digunakan untuk untuk menambah atau memanipulasi (mengubah) isi dari suatu situs web [3].

*Search Engine Optimization (SEO)* merupakan suatu teknik untuk meningkatkan peringkat situs chipindwear agar lebih baik di hasil pencarian dan bisa meningkatkan peringkat menjadi pertama [4].

## 2. PENELITIAN SEBELUMNYA

Penelitian yang dilakukan [5]. oleh Tentang perancangan bisnis sebagai jalan pengembangan usaha menggunakan model bisnis, masalah yang dihadapi sumber daya manusia yang terlalu banyak, sehingga sulit menyepakati pendapat. Metode yang di gunakan adalah *Business Model Canvas (BMC)*. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa sudah memiliki semua element *Business Model Canvas* agar dapat menguntungkan perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh [6]. Tentang perancangan dan pengaplikasian sistem penjualan,

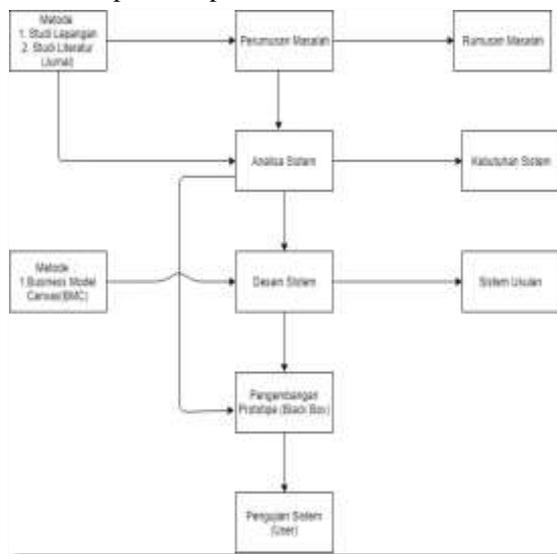
masalah yang dihadapi yaitu pembeli masih harus datang langsung ketoko sehingga dapat menyita waktu calon pembeli yang berada jauh dari toko, Metode yang digunakan adalah SDCL (*System Development Life Cycle*). Hasil dari penelitian ini adalah adanya website pemasaran agar dapat membantu meningkatkan pelayanan dan penjualan.

Penelitian yang dilakukan oleh [7]. Tentang penerapan metode dalam penentuan stok. Metode yang digunakan adalah metode *waterfall*. Hasil dari penelitian ini adalah dengan adanya website dapat menentukan stok barang diharapkan dapat memberikan kontribusi lebih baik lagi.

### 3 METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1. Tahapan Penelitian

Berikut merupakan langkah-langkah penelitian dalam kegiatan Analisa dan perancangan yang dilakukan pada Chipindwear :



Gambar 1. Tahapan Penelitian

Pada Gambar 1. Alur penelitian yang dilakukan oleh penulis, langkah pertama penulis melakukan analisa kebutuhan sistem berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan studi dokumen yang terkair dengan proses bisnis berjalan. Kemudian berdasarkan hasil analisa proses bisnis berjalan, penulis akan menentukan rumusan masalah yang terjadi pada toko Chipindwear. Lalu penulis akan melakukan analisa sistem dengan menggunakan *Unified Modeling Language* (UML). Kemudian lanjut pada tahap rancangan sistem dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC). Setelah melakukan pemodelan dan penulis sudah mengetahui yang ingin dicapai oleh sistem dan sistem yang diusulkan untuk mencapai tujuan, maka penulis melanjutkan ketahap pengembangan prototipe dengan menggunakan metode *Black Box* menggunakan *Content Management System* (CMS). Tahapan terakhir adalah penguji sistem yang sudah jadi kedalam proses bisnis untuk menyelesaikan masalah yang terjadi pada proses bisnis berjalan.

#### 3.2. Teknik Analisa Data

Teknik analisis data berfungsi untuk mengolah sebuah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut menjadi mudah untuk dipahami dan juga bermanfaat untuk menemukan solusi permasalahan.

##### a. Analisis Model Bisnis Canvas

Analisa Model Bisnis Canvas dilakukan dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) untuk menganalisa permasalahan dan kebutuhan yang terjadi pada toko Chipindwear

##### b. Analisis Masalah

Dari masalah yang sudah di analisa, penulis dapat menguraikan sebab akibat dari permasalahan yang ada

#### 3.3. Analisa Sistem

Analisa sistem dilakukan dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) untuk menganalisa permasalahan dan kebutuhan pada toko Chipindwear.

#### 3.4. Teknik Search Engine Optimization

Teknik Search Engine Optimization dapat dilakukan antara lain :

1. *Permalink*, digunakan untuk mengatur URL.
2. *Yoast SEO*, aplikasi untuk mengelola SEO pada Website
3. *Google Webmaster*, untuk memverifikasi website agar terindeks oleh mesin pencari.

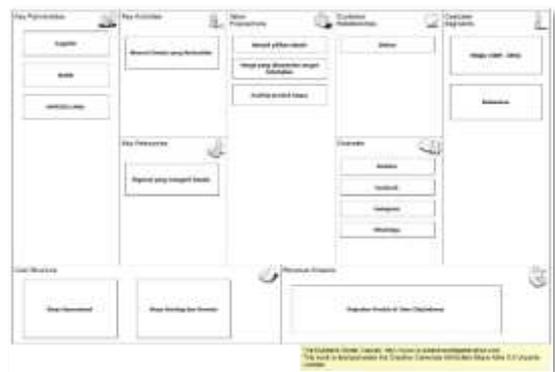
#### 3.5. Pengujian Sistem

Pada tahap ini dilakukan pengujian terhadap sistem yang telah dibuat, pengujian sistem digunakan untuk memastikan bahwa setiap unit program yang berjalan telah sesuai dengan kebutuhan. Pengujian sistem dilakukan dengan metode *Black Box* dengan cara menginput data sebenarnya.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Business Model Canvas

Peneliti menganalisa menggunakan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* yaitu suatu kanvas yang terbagi menjadi 9 aktivitas bisnis yang mungkin bisa dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Business Model Canvas

Pada Gambar 2. Mengambarkan aktifitas yang ada pada toko Chipindwear. Berikut penjelasan dari 9 aktifitas bisnis :

a. *Value Proposition*

*Value Proposition*, suatu manfaat yang dapat diberikan kepada salah satu calon pelanggan yaitu ada banyak pilihan desain, harga yang ditawarkan sangat terjangkau, Kualitas produk bagus.

b. *Customer Segment*

*Customer segments*, Chipindwear menargetkan pemasaran kepada : Pelajar(SMP,SMA), Mahasiswa.

c. *Revenue Stream*

*Revenue stream*, sumber pendapatan bisnis dalam Chipindwear adalah dari Penjualan produk ditoko Chipindwear.

d. *Key Activities*

*Key Activities*, aktifitas yang harus ada di Chipindwear adalah mencari desain yang berkualitas.

e. *Key Resources*

*Key Resources*, sumber daya yang diperlukan supaya bisnis Chipindwear berjalan dengan baik adalah pegawai yang mengerti desain.

f. *Customer Relationship*

*Customer Relationship*, cara Chipindwear dalam menjalin hubungan dengan calon pelanggan adalah diskon

g. *Channels*

*Channels*, yang diterapkan adalah : Website, Facebook, Instagram, WhatsApp.

h. *Key Partnerships*

*Key Partnerships*, Pihak-pihak yang bisa bekerja sama dengan Chipindwear dengan satu tujuan : Supplier ,Bank, Ekspedisi (JNE).

i. *Cost Structure*

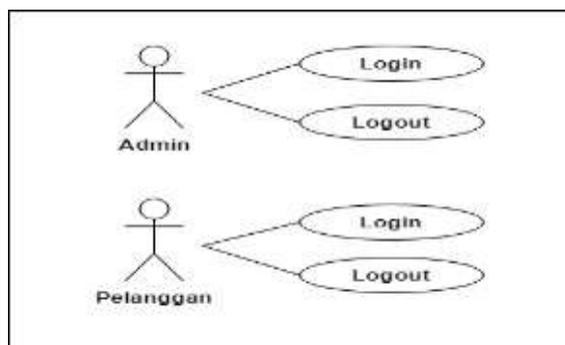
*Cost Structure*, struktur biaya untuk menjalankan Chipindwear : Biaya Operasional, Biaya Hosting dan Domain

**4.2. Use Case Diagram**

Use Case Diagram digambarkan berdasarkan proses bisnis usulan , sebaga berikut :

a. *Use Case Diagram Login*

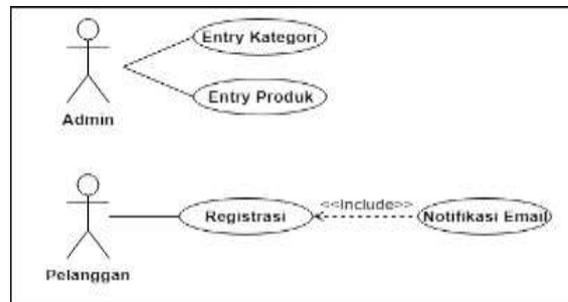
Pada Gambar 3, ini terdapat dua aktor, aktor admin dan aktor pelanggan. Kedua aktor tersebut dapat melakukan kegiatan login dan logout.



Gambar 3. Use Case Login

b. *Use Case Master Diagram*

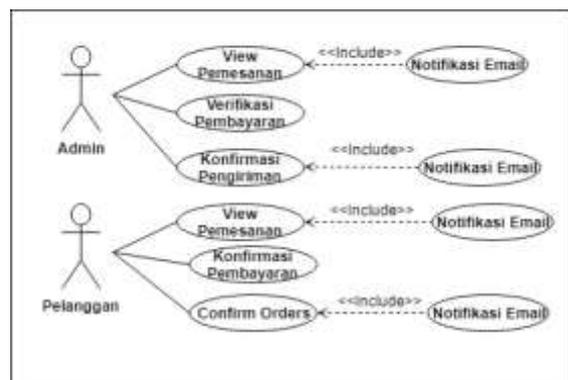
Pada suatu Gambar 4, Ini terdapat dua aktor. Aktor admin dapat mengentry kategori dan produk sedangkan aktor pelanggan dapat registrasi.



Gambar 4. Use Case Master Diagram

c. *Use Case Transaksi Diagram*

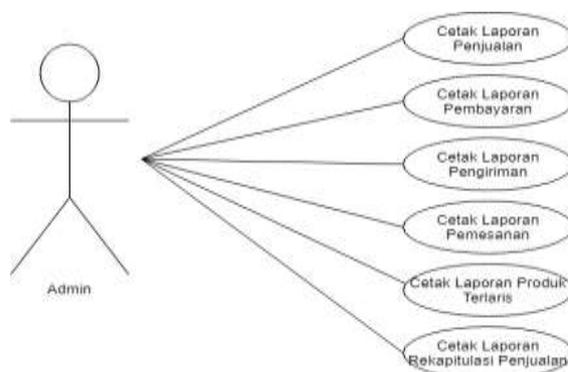
Pada Gambar 5, Ini terdapat 2 aktor. Aktor admin dapat melihat pesanan, memverifikasi pembayaran dan konfirmasi pengiriman sedangkan, aktor pelanggan dapat melihat pesanan, konfirmasi pembayaran dan confirm orders apabila barang telah sampai.



Gambar 5. Use Case Transaksi Diagram

d. *Use Case Laporan Diagram*

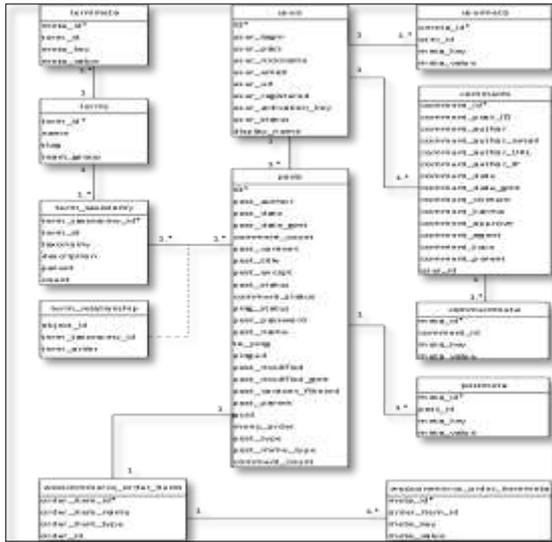
Pada Gambar 6, Ini hanya ada satu aktor admin yang dapat mencetak laporan-laporan yang ingin dicetak.



Gambar 6. Use Case Laporan Diagram

### 4.3. Basis Data

Model sistem basis data untuk penjualan online yang ada pada website Chipindwear yang digambar dengan class diagram dapat dilihat pada Gambar 5 sebagai berikut :



Gambar 7. Class Diagram

Pada Gambar 7, menjelaskan tentang Class Diagram yang berisi tentang tabel-tabel yang saling berhubungan.

Tabel comment berhubungan dengan commentmeta. Fungsi dari comment yaitu untuk menyimpan komentar pada produk dan komentar pelanggan. Sedangkan commentmeta berfungsi untuk menyimpan rating dan komentar pelanggan.

Tabel user berhubungan dengan usermeta. Fungsi dari tabel user yaitu untuk menyimpan data yang sudah register atau login. Sedangkan usermeta adalah bagian dari user.

Tabel posts berhubungan dengan postmeta. Fungsi dari post yaitu untuk menyimpan data produk, menu. Seperti judul, tanggal, dan deskripsi. Sedangkan post adalah bagian dari post.

Tabel terms berhubungan dengan termmeta. Fungsi dari terms yaitu untuk menyimpan kategori produk. Sedangkan termmeta adalah bagian dari suatu terms.

Tabel taxonomy berhubungan dengan tabel term\_relationship. Fungsi dari tabel taxonomy yaitu untuk menyimpan penomoran unik pada tabel. Sedangkan term\_relationship yaitu untuk penomoran unik pada tabel

Tabel posts berhubungan dengan woocommerce\_order\_item. Fungsi dari post yaitu untuk menyimpan data produk, menu. Seperti judul, tanggal, dan deskripsi. Sedangkan woocommerce\_order\_item adalah menyimpan nama produk yang di pesan/order.

Tabel woocommerce\_order\_item dengan woocommerce\_order\_itemmeta. Fungsi woocommerce\_order\_item adalah menyimpan nama produk yang di pesan/order. Sedangkan

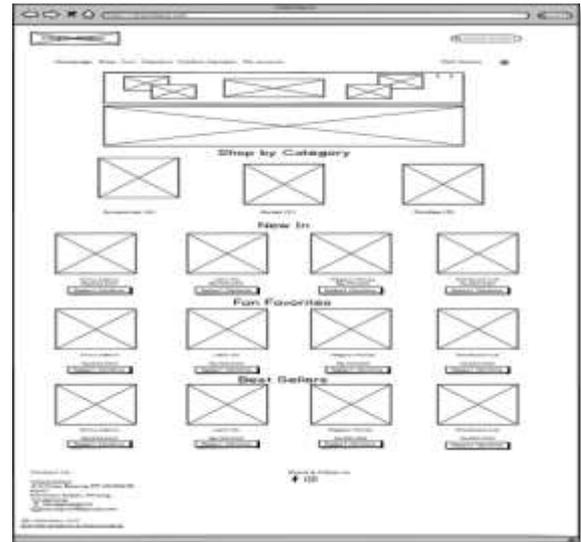
woocommerce\_order\_itemmeta adalah bagian dari order.

### 4.4. Rancangan Layar

Rancangan layar adalah suatu gambaran yang ada pada website chipindwear yang dapat dihat dari gambar-gambar sebagai berikut :

#### a. Home

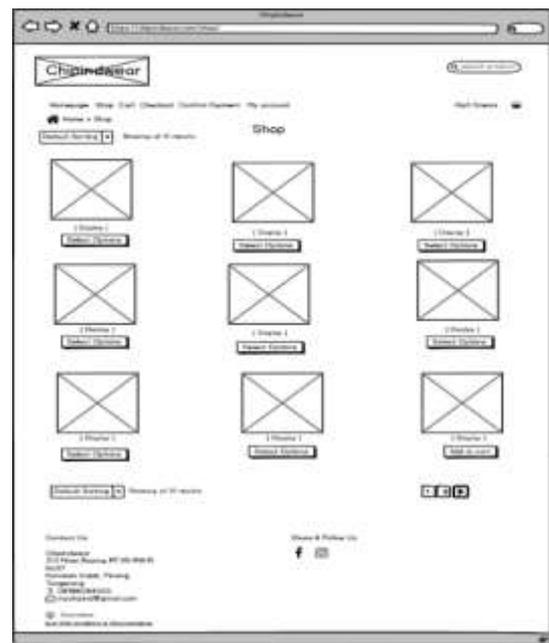
Gambar 8, memperlihatkan tampilan menu home yang berisi shop by category, new in, fan favorites dan best sellers.



Gambar 8. Rancangan Layar Home

#### b. Shop

Gambar 9, memperlihatkan tampilan menu shop yang berisi produk-produk yang ada pada menu home.



Gambar 9. Rancangan Layar Shop

c. *Cart*

Gambar 10, memperlihatkan tampilan menu cart. Tampilan menu cart menampilkan produk yang dimasukkan kedalam cart dengan cart total sementara.



Gambar 10. Rancangan Layar Cart

d. *Checkout*

Gambar 11, memperlihatkan tampilan menu checkout. Tampilan menu checkout menampilkan harga serta nama dan alamat yang harus diisi secara tepat.



Gambar 11. Rancangan Layar Checkout

e. *Confirm Payment*

Gambar 12, memperlihatkan tampilan menu confirm payment. Tampilan menu confirm payment menampilkan data pembayaran



Gambar 12. *Confirm Payment*.

f. *Confirm Orders*

Gambar 13, Memperlihatkan tampilan menu confirm orders. Tampilan menu confirm orders untuk mengkonfirmasi barang yang sudah diterima pelanggan.



Gambar 13. *Confirm Orders*

g. *My Account*

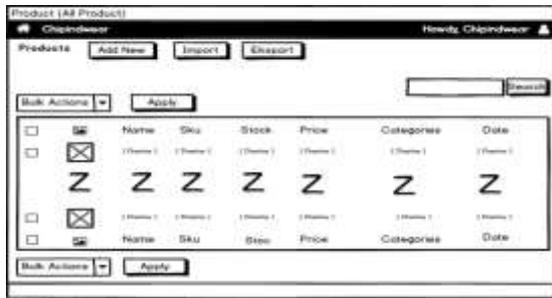
Gambar 14, Memperlihatkan tampilan menu my account. Tampilan menu my account



Gambar 14. Rancangan Layar *My Account*

h. Rancangan Layar Produk

Gambar 15. menjelaskan tentang rancangan layar menu *Product*. Rancangan layar menu *product* menampilkan data-data *product*. Serta bisa juga menambahkan produk.



Gambar 15. Rancangan Layar Produk

i. Kategori

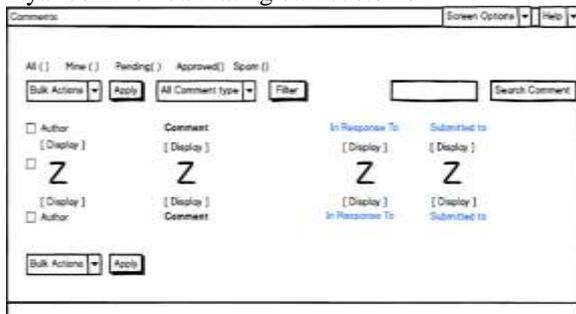
Gambar 16, Menjelaskan tentang menu kategori. Rancangan menu kategori berfungsi untuk menampilkan data kategori dna bisa juga menambahkan kategori yang belum ada.



Gambar 16. Rancangan Layar Kategori

j. Rancangan Layar Comment

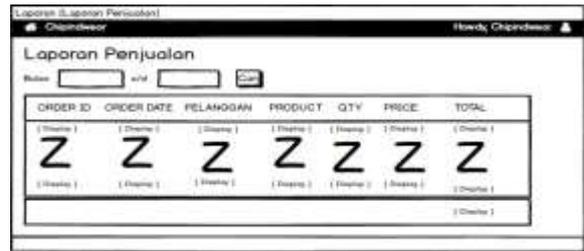
Pada Gambar 17. Memperlihatkan rancangan layar commen dan rating dari customer.



Gambar 17. Rancangan Layar Comment

k. Laporan Penjualan

Pada Gambar 18. Memperlihatkan laporan penjualan chipindwear selama satu bulan.



Gambar 18. Laporan Penjualan

4.5. Implementasi Search Engine Optimization

Dalam penerapan SEO (*Search Engine Optimization*) terdapat beberapa langkah sebagai berikut :

a. *Title Product*

Menentukan judul produk yang sesuai dengan kata kunci yang digunakan. Nama atau judul barang yang disesuaikan dengan barang dijual merupakan suatu kata kunci yang terus-menerus diinput oleh seseorang ke suatu mesin pencarian google yang dapat di lihat pada Gambar 19.



Gambar 19. *Title Product*

b. Deskripsi Produk

Didalam sebuah deskripsi produk baiknya menggunakan bahasa yang mudah dimengerti oleh mesin pencari, karena mesin pencari akan membaca kata kunci yang terdapat juga pada deskripsi produk yang dapat di lihat pada Gambar 20.



Gambar 20. Deskripsi Produk

c. Gambar Produk

Gambar sebuah produk juga hal penting untuk meningkatkan keberadaan situs dihalaman utama mesin pencari. Buatlah nama pada gambar produk sesuai dengan nama produk atau judul produk yang dapat di lihat pada Gambar 21.



Gambar 21. Gambar Produk

d. *Meta Description*

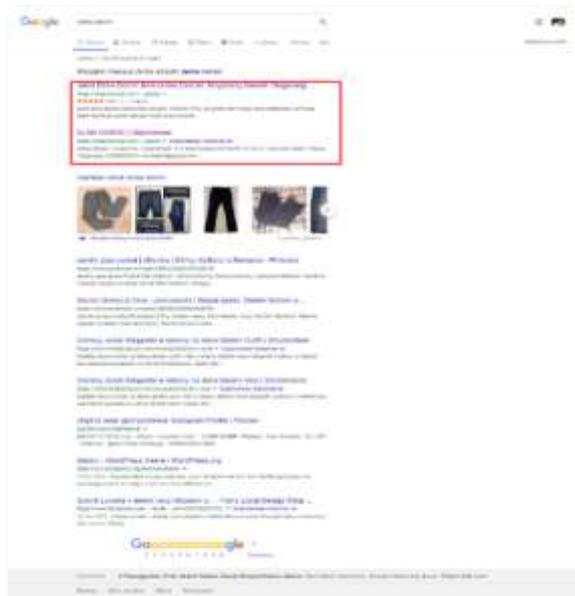
*Meta description* yang digunakan pada mesin pencari adalah untuk menentukan apakah *meta description* yang dibuat *relevan* dengan deskripsi produk atau halaman pada *website*. Untuk membuat *meta description* gunakan kalimat yang menggambarkan *website* atau produk yang dijual dan pakai bahasa yang jelas dan singkat. Menempatkan nama barang pada *meta* digunakan mesin pencari untuk mempermudah menemukan *website*.

e. *Google Web Master Tool*

*Tools* yang berfungsi untuk mengindeks suatu *website* pada mesin pencari.

4.6. Hasil Search Engine Optimization

Setelah melakukan strategi SEO (*Search Engine Optimization*) inilah hasil penerapan SEO (*Search Engine Optimization*) untuk mengetahui posisi produk *website* Chipindwear dapat dilihat pada Gambar 22.



Gambar 22. Hasil Search Engine Optimization

5. KESIMPULAN

Dari penelitian ini peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan, seperti :

1. Dengan adanya *website* ini dapat membantu pihak Chipindwear dalam memperluas pelayanan cakupan serta penjualan di seluruh wilayah.
2. Dengan adanya *comment* dan *rating* dapat membantu meningkatkan kepercayaan yang lebih dari pelanggan.
3. Dengan adanya penerapan *Search Engine Optimization* pada *website* Chipindwear dapat menunjang proses promosi.
4. *Website* Chipindwear menyajikan laporan-laporan diantaranya laporan penjualan, laporan pembayaran, laporan pengiriman, laporan pemesanan, laporan produk terlaris dan laporan rekapitulasi produk. Laporan tersebut ditujukan

kepada pemilik sebagai bahan pertimbangan dalam perbaikan pelayanannya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Wahyu, “Strategi Perusahaan E-Commerce Membangun Brand,” Pp. 167–179, 2018.
- [2] N. Wayan And C. Ayu, “Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Jasa Pengiriman Dokumen Di Denpasar,” Pp. 77–85, 2017.
- [3] M. I. Alfarisyi And K. Amila, “Rancangan Sistem Informasi Layanan Alumni Itenas Berbasis Web \*,” Vol. 02, No. 01, Pp. 132–143, 2014.
- [4] H. Saefullah, “Fakultas Teknik – Universitas Muria Kudus 783,” Pp. 783–790, 2017.
- [5] R. D. Hudiya, “Formulasi Perancangan Model Bisnis Sebagai Bentuk Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Pendekatan Business Model ( Studi Kasus Pada Ukm Collins Indonesia ) Formulation Of Business Model Designation As A Business Rifki Dwiman Hudiya , 2 ) Dr . H . Deden,” Vol. 5, No. 3, Pp. 3112–3119, 2018.
- [6] R. Sri, A. Rejeki, And A. P. Utomo, “Perancangan Dan Pengaplikasian Sistem Penjualan Pada ‘Distro Smith’ Berbasis E-Commerce,” *Peranc. Dan Pengaplikasian Sist. Penjualan Pada “Distro Smith” Berbas. E-Commerce*, Vol. 16, No. 1, Pp. 150–159, 2014.
- [7] E. Muningsih And S. Kiswati, “Penerapan Metode K-Means Untuk Clustering Produk Online Shop Dalam Penentuan Stok Barang,” Vol. 3, No. 1, 2015.