

PENJUALAN DARING (ONLINE) MENGGUNAKAN E-COMMERCE PADA ROB'STaRS

Zulfian Bias¹, Grace Gata², Yuliazmi³

¹²³Fakultas Teknologi Informasi, Sistem Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta, Indonesia
Email: ¹1512500149@student.budiluhur.ac.id, ^{2*}grace.gata@budiluhur.ac.id, ³yuliazmi@budiluhur.ac.id

Abstrak-Rob'STaR's adalah pelaku usaha yang menjual model kaos berbagai warna dan ukuran untuk kalangan usia remaja hingga usia dewasa. Permasalahan yang terjadi yaitu pelanggan harus menanyakan tentang ketersediaan stock pada product karena penjual tidak mencantulkannya. Dengan dibuatnya sebuah website e-commerce ini diharapkan dapat membantu memecahkan masalah yang ada pada Toko tersebut. Serta dapat memberikan manfaat atau kemudahan bagi Rob'STaR'S dan pelanggan pada saat melakukan pemesanan dan pembayaran. Peneliti mengimplementasikannya dengan menggunakan *Content Management System* (CMS) Wordpress. Sedangkan metode yang digunakan untuk menganalisa yaitu Business Model Canvas (BMC). Hasil dari pembuatan e-commerce ini yaitu pelanggan tidak perlu lagi bertanya tentang ketersediaan stock pada product karena sudah di tampilkan pada website, serta dapat memudahkan admin pada saat membuat laporan perbulannya. Penulis berharap dengan dibuatnya website e-commerce bisa untuk mempermudah penjualan serta meningkatkan penjualan product, dapat membantu Rob'STaR's dalam mengatasi masalah-masalah yang sering terjadi saat ini. Agar terhindar dari kerusakan data atau kehilangan data disarankan untuk melakukan backup data secara rutin.

Kata Kunci: Penjualan, E-Commerce, CMS, BMC, WordPress

Abstract- Rob'STaR's is a business that sells T-shirts of various colors and sizes for teenagers to adulthood. The problem that occurs is that customers have to ask about the availability of stock on the product because the seller does not list it. With the creation of an e-commerce website is expected to help solve the problems that exist in the Store. It can also provide benefits or convenience for Rob'STaR'S and customers at the time of booking and payment. Researchers implemented it using Wordpress's Content Management System (CMS). While the method used to analyze is Business Model Canvas (BMC). The result of making this e-commerce is that customers no longer need to ask about the availability of stock on the product because it has been displayed on the website, and can facilitate the admin when making his monthly report. The author hopes that the creation of an e-commerce website can facilitate sales and increase product sales, can help Rob'STaR's in addressing the problems that often occur today. In order to avoid data damage or data loss it is recommended to back up data regularly

Keywords: Sales, E-Commerce, CMS, BMC, WordPress

1. PENDAHULUAN

Perkembangan Teknologi Informasi yang berkembang dengan sangat cepat seiring dengan kebutuhan manusia yang terus bertambah, membuat teknologi memiliki peran yang sangat penting akan kehidupan manusia. Untuk mengikuti perkembangan zaman, manusia saat ini dituntut untuk mengikuti perkembangan teknologi yang akan terus berkembang dari masa ke masa, jika manusia tidak mengikuti perkembangan teknologi maka dapat dipastikan akan menjadi masyarakat terbelakang. Dengan semakin berkembangnya teknologi mendorong berkembangnya E-Commerce merupakan kegiatan pembelian, penjualan, dan pemasaran barang yang dilakukan melalui sistem elektronik, seperti melalui internet, televisi, dan jaringan komputer. Kemudahan yang didapat dalam melakukan transaksi akan memberikan pengaruh kepuasan dan pembelian berulang [1]. Bisnis menggunakan model e-commerce saat ini merupakan pilihan yang baik bagi para pengusaha yang ingin melakukan peningkatan penjualan [2].

Rob'STaR'S merupakan wirausaha kecil yang bergerak dalam bidang penjualan baju dan kaos. Rob'STaR'S ingin selalu memenuhi kebutuhan pelanggan. Rob'STaR'S dalam keberlangsungannya masih memiliki masalah dalam membuat promosi dimana media yang digunakan hanya Instagram sehingga product yang dijual tidak mencakup jangkauan yang luas untuk calon pelanggannya dan berharap Rob'STaR'S dapat bersaing dengan penjual online lainnya karena selama ini penjualan hanya sebatas media tertentu. Untuk itulah, penulis mencoba untuk merancang website penjualan berbasis E-Commerce dengan memanfaatkan teknologi internet dan komputer sebagai media pemasaran dan penjualan online dimana data dapat tersimpan dengan baik dan pelanggan dapat berinteraksi serta berperan aktif dalam proses jual beli sehingga diharapkan Rob'STaR'S dapat memperoleh keuntungan yang maksimal melalui teknologi internet, dengan mengandalkan jumlah pengguna internet yang semakin meningkat setiap tahun [3].

Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka ditemukan beberapa masalah yang dihadapi oleh Rob'STaR'S. Adapun masalah-masalah yang kerap dihadapi adalah sebagai berikut: Promosi yang tidak memiliki jangkauan luas mengakibatkan sepi konsumen, Kalah bersaing dengan penjual yang sudah mempunyai E-Commerce tersendiri, Pelanggan akan bertanya dahulu ketersediaan stock jika membeli salah satu product, Banyak Product tidak laku terjual sehingga banyak barang yang menumpuk di gudang. Adapun tujuan yang hendak dicapai adalah mempermudah

penyajian informasi yang dibutuhkan baik oleh konsumen maupun pemilik toko, Memudahkan pelanggan dalam memilih stock pada product, Membuatkan website e-commerce dengan harapan dapat meningkatkan penjualan product. Manfaat yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan pada toko dan mempromosikan lebih luas barang yang akan dijual serta mengefisienkan pembuatan laporan penjualan toko.

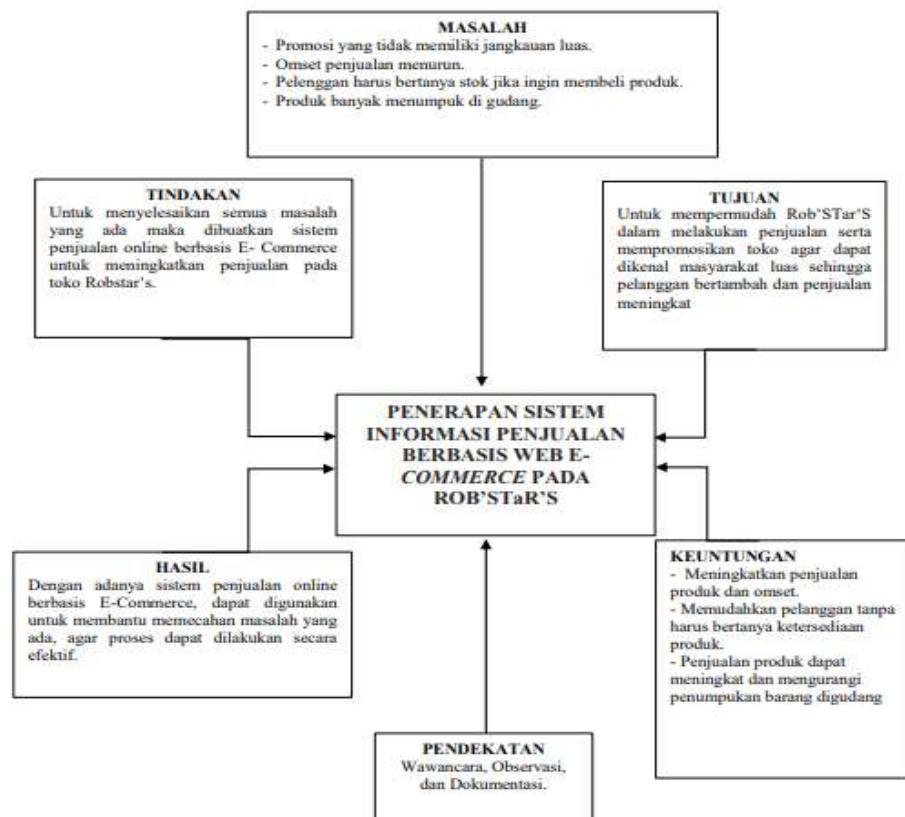
Dalam penelitian sebelumnya yang membuat sebuah aplikasi penjualan berbasis web yang memanfaatkan E-Commerce untuk menunjang pengoptimalan tingkat penjualan di toko Distro Mr Bro. Aplikasi yang dipergunakan yaitu woocommerce sebagai tempat untuk menampilkan barang dan melakukan transaksi online. Metode yang digunakan yaitu metode Business Model Canvas (BMC) bertujuan agar dapat menyusun strategi untuk membuat tokonya terlihat berbeda dari pesaingnya dan dapat mengambil langkah untuk mencapai tujuan bisnisnya dan menerapkan metode Interaction Flow Modelling Language (IFML) untuk mendukung interaksi pengguna dan mengatur perilaku dari front-end website e-commerce yang dibuat [4].

Penelitian lain yang membahas mengenai penggunaan E-Commerce sebagai penyebaran informasi tentang produk pada Gepard Motoshop melalui E-Commerce menjadi lebih luas dan promosi menjadi lebih efektif untuk Gepard Motoshop merupakan suatu unit usaha yang bergerak dibidang service dan penjualan perlengkapan sepeda motor. Permasalahan yang dihadapi Gepard Motoshop yaitu kesulitan dalam mengetahui informasi pemesanan dari pelanggan karena pemesanan hanya mengandalkan sosial media seperti instgram dan whatsapp, belum mempunyai media media untuk merekam pesanan pelanggan dalam prosesnya dapat menghambat dalam proses penjualan. Metode penelitian ini mempergunakan *Bussines Model Canvas*, *Activity Diagram*, *Use Case*, *Interaction Flow Modeling Language*, *Class Diagram* dan *System Sequence Diagram* [5].

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah suatu tata cara bagaimana suatu penelitian dilaksanakan [6]. Pengertian lain dari metode penelitian ialah cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data penelitiannya, seperti wawancara, observasi, tes maupun dokumentasi dari bisnis yang dilakukan [7], sedangkan metode penelitian merupakan suatu cara untuk memperoleh kembali solusi terhadap segala permasalahan [8].

2.1 Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Untuk mempermudah Rob'Star'S dalam melakukan penjualan serta mempromosikan toko agar dapat dikenal masyarakat luas sehingga pelanggan bertambah dan penjualan meningkat, melakukan pendekatan dengan cara melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Keuntungan yang didapat adalah meningkatkan penjualan produk dan omset, Memudahkan pelanggan tanpa harus bertanya ketersediaan produk, Penjualan produk dapat meningkat dan mengurangi penumpukan barang di gudang. Selanjutnya tindakan dalam menyelesaikan semua masalah yang ada maka dibuatkan sistem penjualan online berbasis E- Commerce dengan menggunakan CMS Wordpress sebagai CMS yang paling sering digunakan untuk meningkatkan penjualan online [9]. Dengan adanya sistem penjualan online berbasis E-Commerce, dapat digunakan untuk membantu memecahkan masalah yang ada, agar proses dapat dilakukan secara efektif. Sehingga masalah yang dihadapi seperti: Promosi yang tidak memiliki jangkauan luas, Omset penjualan menurun, Pelanggan harus bertanya stok jika ingin membeli produk, Produk banyak menumpuk di gudang. Seperti yang terlihat pada Gambar 1.

2.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam menyelesaikan penelitian ini metode yang digunakan yaitu: Observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka, dalam melakukan observasi mengumpulkan data dengan cara mengamati proses penjualan yang terjadi sehingga mendapatkan data yang jelas dan lengkap. Wawancara dilakukan secara langsung kepada pemilik toko mengenai alur proses bisnis penjualan yang terjadi secara rutin di toko Rob'Star'S.

Dilanjutkan dengan pengumpulan data dengan mencari informasi berdasarkan dokumen-dokumen berjalan sesuai dengan kebutuhan sistem, serta melakukan studi pustaka melalui jurnal dan buku yang ada di internet, serta melalui rujukan buku yang membahas hal yang sama.

2.3 Metodologi Analisis dan Penggunaan Tools

Analisis yang dilakukan terdiri dari Analisis proses bisnis, Analisis masalah dan Analisis perancangan sistem, dalam Analisis Proses Bisnis dilakukan dengan menguraikan bisnis kemudian dibuat menjadi *Activity Diagram*. Di dalam *Activity Diagram* ini menggambarkan proses bisnis pada Rob'Star'S. Untuk Analisis Masalah dilakukan dengan observasi dan wawancara guna mengetahui permasalahan yang ada, sehingga dapat diuraikan sebab dan akibat dari masalah yang ada pada Rob'Star'S. Berikutnya Analisis Perancangan Sistem didapat berdasarkan hasil dari analisis yang didapat pada Rob'Star'S, Permasalahan yang ada dapat dibuatkan sebuah solusi dengan kebutuhan apa saja yang dibutuhkan dan dipaparkan melalui gambar yang dibuat menggunakan *Activity Diagram* dan *Use Case Diagram*. Analisis model bisnis yang dilakukan menggunakan *Business Model Canvas* dimana menggambarkan bagaimana organisasi menciptakan manfaat dan mendapatkan manfaat bagi dan dari pelanggannya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Business Model Canvas (BMC)

BMC merupakan perumusan konsep bisnis yang lebih sederhana dibandingkan dengan membuat rencana bisnis yang sudah biasa dilakukan, cara sederhana ini untuk mempresentasikan elemen penting yang terdapat pada sebuah model bisnis. BMC disajikan berupa suatu kanvas yang terdiri dari 9 kotak yang saling berkaitan. Kerangka model bisnis yang berbentuk kanvas dan terdiri dari sembilan blok yang berisikan elemen-elemen yang saling berkaitan. Berikut merupakan gambaran sembilan elemen Business Model Canvas, terdiri dari: *Key Partners*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Value Propositions*, *Customer Relationships*, *Customer Segments*, *Cost Structure* [10].

Dalam bisnis model kanvas memiliki 9 area dari model bisnis yang sangat diperlukan dalam menjalankan suatu usaha. Berikut ini adalah penjelasan-penjelasan tentang *Business Model Canvas* seperti yang terlihat pada Gambar 2 sebagai berikut:

- Key Partners*, Supaya bisnis dapat berjalan dengan baik Rob'star's melakukan kerja sama dengan beberapa distributor baju atau kaos, bank, dan jasa ekspedisi.
- Key Activities*, Kegiatan utama yang dilakukan oleh Rob'star's yaitu melakukan penjualan kaos atau baju.
- Value Propositions*, Nilai yang ditawarkan oleh Rob'star's adalah di setiap weekend memberikan diskon 20% untuk semua product yang tersedia dan product yang dijual dari brand ternama, bebas ongkos kirim dan harga yang bersaing serta pelayanan cepat.
- Customer Relationships*, Cara Rob'star's mempertahankan pelanggan untuk tetap membeli product yaitu dengan cara memberikan informasi mengenai promo-promo yang sedang berlangsung melalui instagram dan website. Serta Rob'star's memberikan giveaway pada setiap akhir bulan melalui instagram, di harapkan pelanggan akan terus membeli product di Rob'star's.

- e. *Customer Segments*, Banyak pelanggan dari Rob'star's yaitu laki-laki dan perempuan berusia 17-35 tahun karena product yang ditawarkan oleh Rob'star's ditujukan untuk anak-anak muda seperti siswa/siswi, mahasiswa/mahasiswi serta orang-orang yang sudah berpenghasilan.
- f. *Key Resources*, Supaya bisnis dapat berjalan dengan baik, Rob'star's membutuhkan hal penting yang harus kita punya agar dapat menjalankan key activities dan value yang dapat diberikan pada pelanggan yaitu handphone, laptop dan Internet.
- g. *Channels*, Setelah mengetahui calon pelanggan yang dituju, Rob'star's kedepannya akan menggunakan instagram sebagai media pemasaran digital yang utama dan website *e-commerce* sebagai 23 media pemasaran sekaligus penjualan yang baru serta WhatsApp dan Live chat sebagai media komunikasi antara Rob'star's dengan pelanggan.
- h. *Cost Structure*, Biaya operasional yang dikeluarkan Rob'star's yaitu peralatan foto product, kemasan dan packaging, biaya internet bulanan serta biaya hosting dan domain pertahun.
- i. *Revenue Streams*, Sebagai pelaku usaha, pendapatan merupakan hal yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha dimana pendapatan ini sangat berpengaruh terhadap bisnis yang sedang dijalankan. Untuk itu Rob'star's telah memikirkan produk apa yang dapat diandalkan sebagai sumber pendapatan yaitu penjualan kaos.

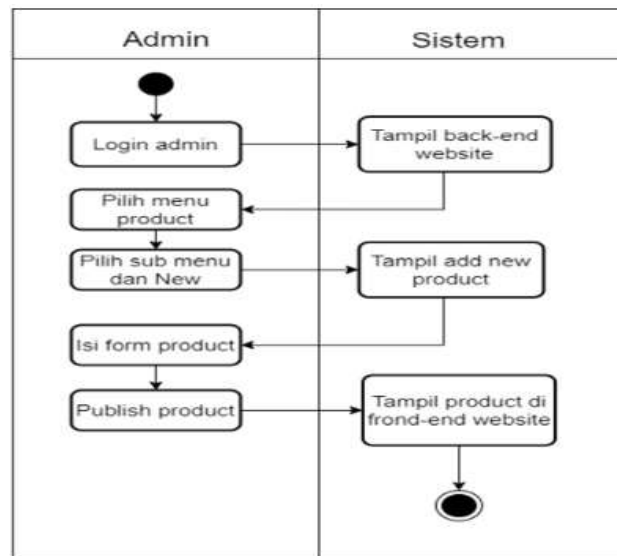
Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
1. Distributor baju dan kaos 2. Bank 3. Ekspedisi	1. Memberi diskon 20% setiap weekend dan free ongkir 2. Harga bersaing dengan barang yang sama 3. Pelayanan cepat	1. Memberi diskon 20% setiap weekend dan free ongkir 2. Harga bersaing dengan barang yang sama 3. Pelayanan cepat	1. Gateway diakhir bulan. 2. Promosi melalui instagram dan website	1. Laki-laki dan perempuan 2. Usia 17 - 35 tahun Siswa/Siswi 3. Mahasiswa/Mahasiswa 4. Orang-orang yang sudah berpenghasilan
	Key Resources 1. Handphone 2. Laptop 3. Internet		Channels 1. Web E-commerce 2. Instagram 3. Whatsapp	
Cost Structure 1. Biaya peralatan untuk foto produk 2. Biaya kemasan dan packing 3. Biaya internet bulanan 4. Biaya hosting dan domain pertahun		Revenue Streams Penjualan Produk kaos		

Gambar 2. Business Model Canvas

3.2 Proses Bisnis Usulan

a. Proses Entry Product

Pada proses ini Admin melakukan login terlebih dahulu, setelah itu sistem menampilkan *backend website*. Admin memilih menu *product*. Lalu memilih sub menu *add new*. Pada halaman *add new*, admin mengisi *form* berupa nama *product*, deskripsi *product*, harga *product*, variasi *product*, kategori *product*, gambar *product*. Setelah itu admin mempublish *product*. Lalu sistem menampilkan *product* yang sudah ditambahkan di halaman *front-end website* *robstarcollection.com*. Seperti yang terlihat pada Gambar. 3.

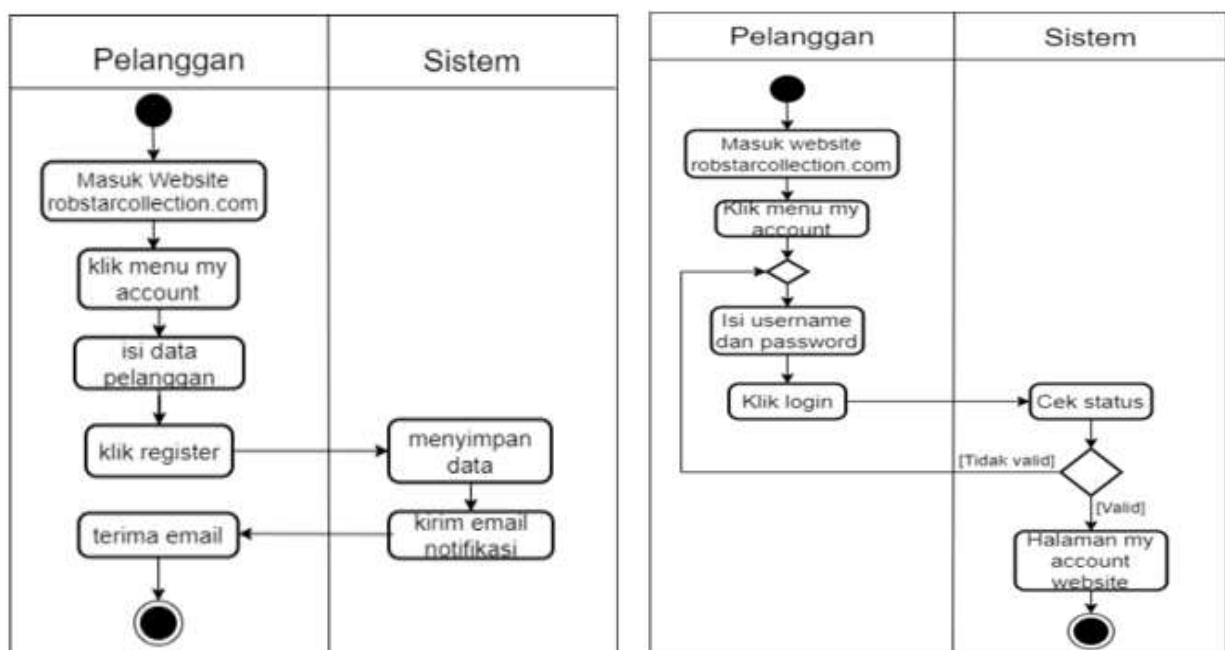


Gambar 3. Activity Diagram Entry Product

b. Proses Register Pelanggan dan Login Pelanggan

Pelanggan yang akan membeli *product* diwajibkan untuk melakukan *register*. Pelanggan masuk kehalaman *website*, lalu memilih menu *my account*. Setelah itu mengisi data pelanggan dan mengklik tombol *register*. Sistem akan menyimpan data pelanggan dan pelanggan akan mendapatkan *e-mail* notifikasi.

Pelanggan yang sudah memiliki akun, dapat langsung *login* dengan memilih menu *my account*. Pelanggan menginput *username* dan *password*, lalu mengklik tombol *login* dan sistem akan mengeceknya apabila tidak valid maka sistem akan memberitahu bahwa *username* dan *password* salah. Apabila valid maka akan langsung masuk kehalaman *my account*. Seperti yang terlihat pada Gambar 4.

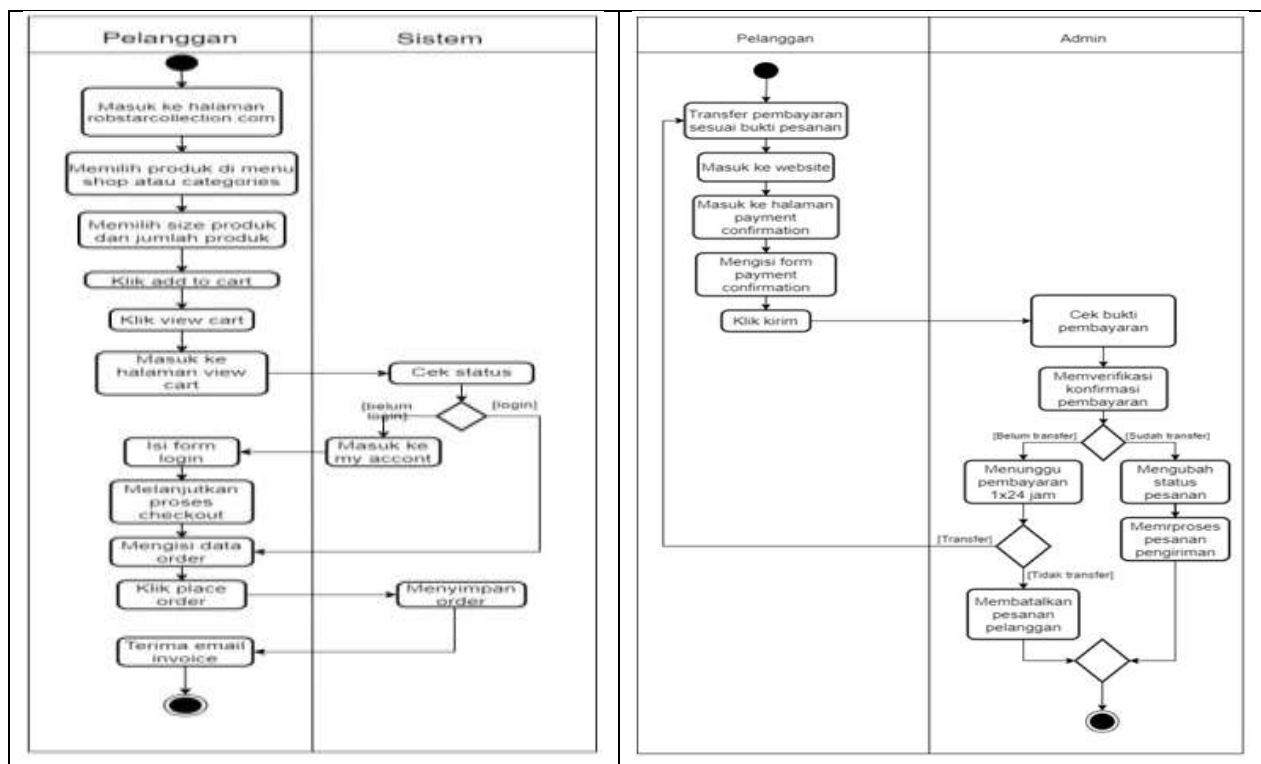


Gambar 4. Activity Diagram Proses Register Pelanggan dan Login Pelanggan

c. Proses Pemesanan

Pelanggan masuk ke halaman *website*, memilih *product* di menu *shop* dan *categories* lalu melihat *product* yang akan dipesan dan pelanggan memilih *size* dan jumlah *product*. Pelanggan mengklik *add to cart*, setelah itu mengklik *view cart* selanjutnya mengklik *proceed to checkout*. Sistem akan mengecek apakah pelanggan sudah login atau belum. Jika belum login maka sistem akan memberitahu bahwa pelanggan harus login terlebih dahulu, pelanggan bisa ke menu *my account* terlebih dahulu dan mengisi form login, setelah itu pelanggan bisa melakukan proses *checkout*. Apabila sudah login pelanggan mengisi data order dan muncul total yang harus dibayar beserta nomor rekening penjual, lalu mengklik *place order*, sistem akan menyimpan data order, kemudian pelanggan mendapatkan notifikasi *e-mail*.

Setelah pelanggan melakukan pemesanan *product*, pelanggan melakukan pembayaran berdasarkan bukti pemesanan yang telah dikirim oleh sistem. Pembayaran dilakukan dengan cara *transfer* sesuai berdasarkan *bank* yang tertera di bukti pemesanan. Setelah pelanggan melakukan pembayaran, pelanggan harus masuk ke *website*, kemudian pelanggan melakukan *payment confirmation* dengan mengisi *form payment confirmation* dan mengupload bukti *transfer* di menu *payment confirmation* jika sudah klik kirim, Setelah itu admin mengecek bukti pembayaran pelanggan pada menu *caldera forms* setelah itu admin memverifikasi pembayaran dan apabila pelanggan sudah *transfer* admin akan mengubah status pesanan dan admin memproses pesanan pengiriman apabila dalam 1 kali 24 jam pelanggan tidak *transfer* maka admin akan membatalkan pesanan pelanggan, seperti yang terlihat pada gambar 5.

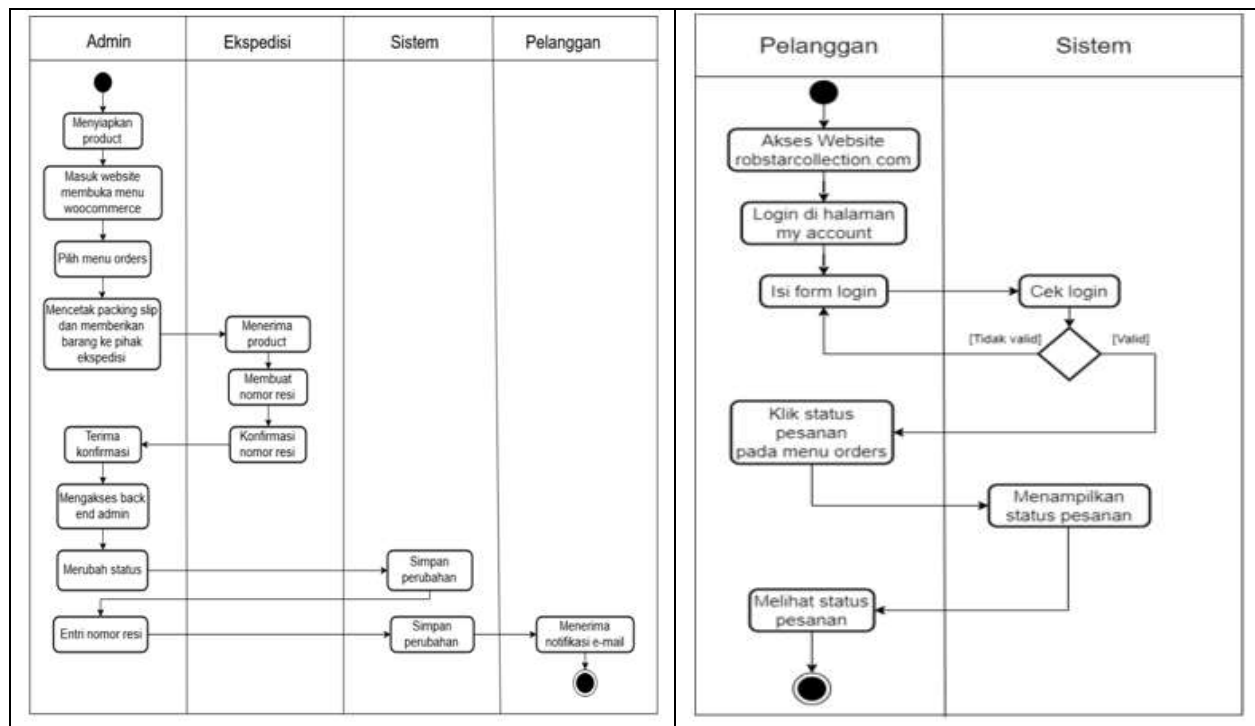


Gambar 5. Activity Diagram Proses Pemesanan dan Konfirmasi Pembayaran

d. Proses Pengiriman

Setelah pembayaran diterima, admin menyiapkan *product* sesuai pemesanan. Admin *website* masuk ke halaman *back-end website Rob'star's* lalu memilih menu *WooCommerce* dan pilih menu *orders*. Pada halaman pesanan, admin mencetak *packing slip* (label shipping) untuk diberikan ke pada pihak ekspedisi, pihak ekspedisi menerima *product* dan membuatkan nomor resi, setelah itu pihak ekspedisi memberikan nomor resi kepada admin, kemudian admin mengirimkan notifikasi email yaitu berupa pengiriman telah dilakukan oleh pihak ekspedisi beserta nomor resinya kepada pelanggan. Pelanggan mendapatkan notifikasi *e-mail* bahwa pesannya telah dikirim.

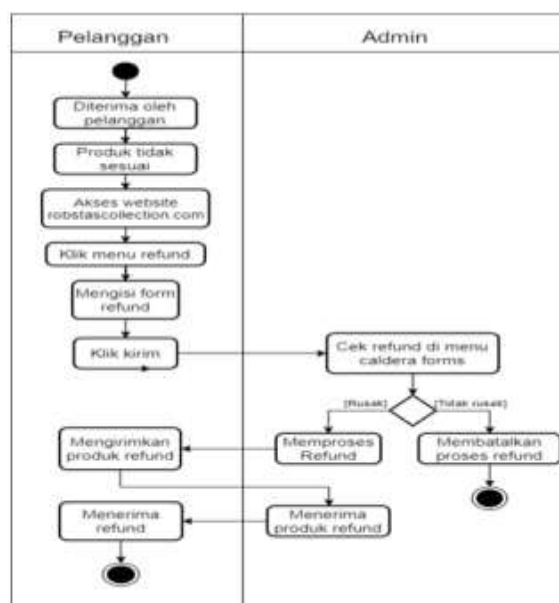
Untuk melakukan pengecekan status pemesanan, Pelanggan dapat mengakses *website Rob'star's*, kemudian pelanggan melakukan login di halaman *my account*. Sistem akan mengecek form login yang dimasukan pelanggan valid atau tidak valid, jika valid maka login berhasil dan jika tidak valid maka pelanggan melakukan login ulang. Setelah login berhasil, pelanggan dapat melihat status pesanan dengan mengklik menu *orders*, seperti yang terlihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Activity Diagram Proses Pengiriman dan Cek Status Pesanan

e. Proses Refund

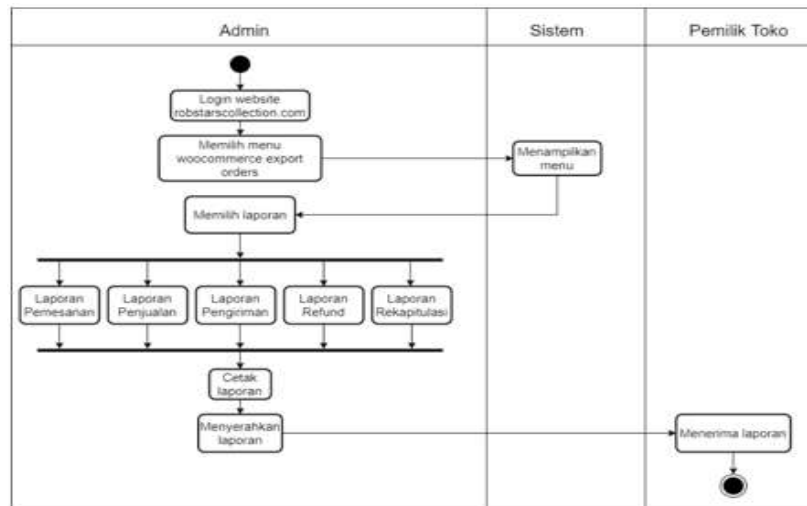
Product telah diterima oleh pelanggan, apabila terdapat *product* yang tidak sesuai dengan pesanan maka pelanggan dapat melakukan *refund* dengan cara pelanggan mengakses *website Rob'star's* lalu masuk ke menu *refund* kemudian pelanggan mengisi *form refund* jika sudah selesai klik kirim. Setelah selesai mengisi *form*, admin akan mengecek *refund* yang di input oleh pelanggan di menu *caldera forms*. Admin *website* akan memproses *refund* yang dilakukan pelanggan apabila memang terjadi kerusakan pada *product* dengan melihat bukti foto yang telah di upload oleh pelanggan dan pelanggan harus mengirimkan *product* yang ingin di *refund* ke *Rob'star's* jika *product* yang di beli rusak, setelah admin menerima *product refund* dari pelanggan maka uang akan segera di kembalikan, jika tidak terjadi kerusakan maka admin *website* membatalkan proses *refund*. Seperti yang terlihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Activity Diagram Proses Refund dan Pembuatan Laporan

f. Pembuatan Laporan

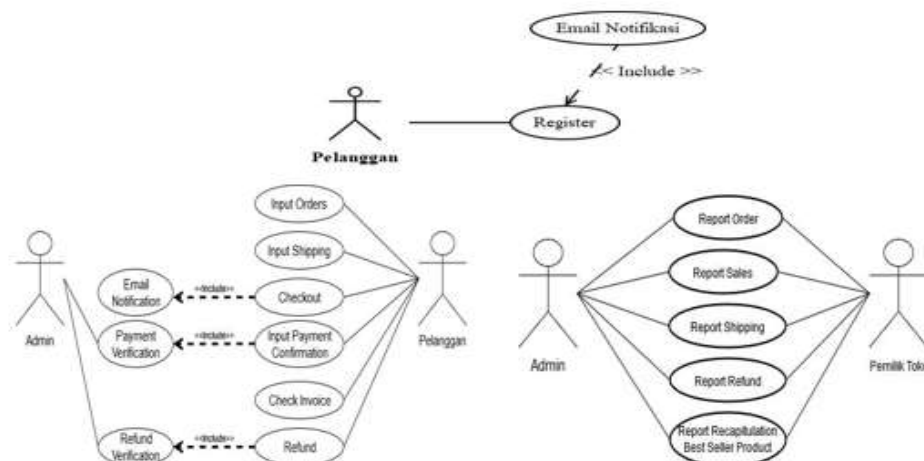
Proses dalam pembuatan laporan, Admin harus login kehalaman backend, kemudian Admin memilih menu *woocommerce export orders*, admin mencetak report seperti *report order*, *report sales*, *report shipping*, *report refund*, *report recapitulations best sellers product* dan kemudian admin mencetak *report* tersebut. Seperti terlihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Activity Diagram Proses Pembuatan Laporan

3.3 Use Case Diagram

Alur sistem yang Menjelaskan apasaja proses yang dikerjakan oleh user tergambar dalam *Use Case Diagram* berikut:



Gambar 9. Use Case Diagram

Pada *Use Case Diagram* Gambar 9. menjelaskan tentang alur pelanggan mendaftarkan akun pada *website*. Pelanggan belum memiliki akses *login* dan ingin mendaftar untuk melakukan pembelian *product* pada *website*. Pelanggan mengakses *website Rob'star's* dan masuk ke halaman *my account*. Pelanggan mengisi nama lengkap, *username* dan *password*. Jika sudah selesai, pelanggan mengklik tombol *register* maka data pelanggan akan tersimpan dan sistem akan mengirimkan notifikasi email. *Post Condition*: Pelanggan sudah mendaftarkan akun pada *website* serta pelanggan mendapat notifikasi *email* dan pelanggan sudah dapat *login* pada *website*.

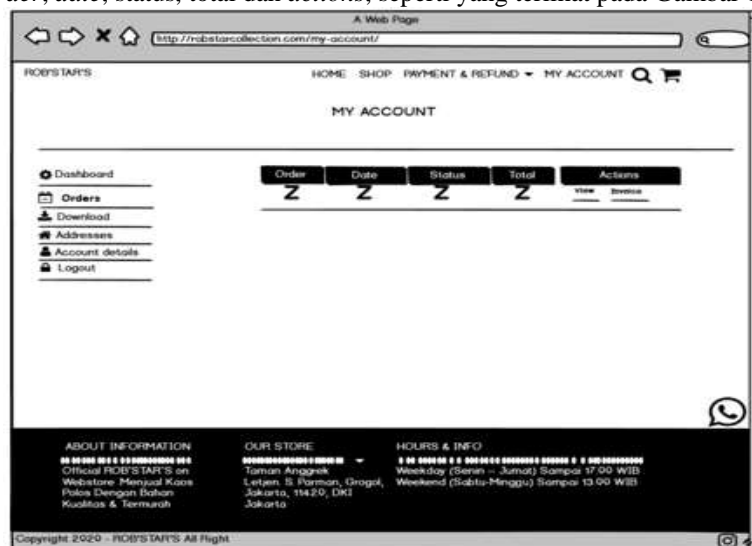
Pelanggan mengakses halaman *website* dan menuju halaman *shop* atau *categories* untuk memilih atau memesan *product*. Setelah memilih *product*, pelanggan mengklik tombol *add to cart* maka *product* tersimpan ke dalam *cart*. Pelanggan dapat melakukan pemesanan kembali dengan cara kembali ke halaman *shop*. Pelanggan memilih kurir yang tersedia pada *website*. Pelanggan memilih kurir yang tersedia pada *website*. Kemudian akan tampil harga *shipping* dan kurir yang telah di pilih oleh pelanggan. Proses *checkout* yang dilakukan pelanggan. mengakses *website*

dan masuk ke halaman *checkout*. *System* menampilkan *review order* yang di pesan dan pelanggan mengisi data diri. Seperti *shipping* atau alamat *shipping* serta memilih layanan kurir. Setelah mengisi data diri, pelanggan mengklik *place order* untuk menyimpan data *shipping*. Setelah pelanggan mengklik *place order*, pelanggan akan mendapat *email notification*. Setelah pelanggan melakukan *checkout*, admin akan mengirimkan *email notification* melalui email. Admin akan mengirimkan email *notification* yang berisikan total jumlah pembayaran yang harus di bayarkan oleh pelanggan. Pelanggan melakukan *payment confirmation*. Setelah pelanggan melakukan *checkout*, admin akan mengirimkan email *notification* melalui email. Admin akan mengirimkan email *notification*. Pelanggan melihat *invoice* Pelanggan mengakses *website* dan masuk ke halaman *my account* Pelanggan mengisi *username* dan *password* lalu klik *login* Akan muncul halaman dashboard pelanggan jika pelanggan berhasil *login*. Pelanggan ingin melakukan *refund* tetapi belum mengupload bukti foto atau belum *download invoice*. Admin memverifikasi data pelanggan yang melakukan refund Jika data valid, admin mengubah status *orders* pelanggan menjadi *refunded* dengan masuk ke menu Kemudian admin mengklik tombol *update*, maka status *orders* pelanggan menjadi *refunded*.

Alur pembuatan *report* atau *laporan* Admin yaitu *report order*, *report sales*, *report shipping*, *report refund* dan *report recapitulation best sales product* setiap bulannya yang akan diberikan kepada pemilik Toko Admin login pada halaman *back-end website*. Setelah admin berhasil *login*, admin memilih menu *woocommerce* dan mengklik menu *report yang diinginkan*. Admin membuat *report* yang nantinya akan diberikan kepada pemilik *Rob's star's*. Setelah dibuat, admin mengklik tombol *export*. Maka *report* yang telah dibuat akan tercetak dalam bentuk pdf.

3.4 Rancangan Layar

Rancangan layar dibuat untuk mempermudah pelanggan dalam melakukan belanja online dimulai dari tampilan Home yang menampilkan artikel, layar *Shop* menampilkan seluruh *product* yang ada di menu *shop* dan *categories*. Layar *Orders* menampilkan *product* tampilan menu ukuran, warna, jumlah dan *add to cart* pada rancangan layar *orders* menampilkan jumlah *product* yang ingin dipesan. Layar *Cart* menampilkan *product* yang dimasukan kedalam *cart*. Pada rancangan layar *cart* menampilkan *cart* total sementara. Layar *Checkout* yang berisi data pelanggan seperti nama, alamat, email dan note. Pada rancangan layar *checkout* menampilkan total yang harus di bayar dan *transfer bank*. Layar *Payment Confirmation* menampilkan data pembayaran seperti nama, no.order, email, no.handphone, tanggal *transfer*, jumlah *transfer*, *bank transfer*, nama pemilik rekening dan bukti *transfer*, Layar *Refund* menampilkan data *refund* seperti nama, no.order, email, no.handphone, tanggal *transfer*, keluhan *refund* dan bukti *refund*. Layar *Check Invoice* menampilkan status *invoice* pada menu *my account*. Rancangan Layar *Print Invoice* menampilkan menu *order*, *date*, status, total dan *actions*, seperti yang terlihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Rancangan Layar *Print Invoice*

3.5 Search Engine Optimization (SEO)

Strategi SEO merupakan suatu cara agar sebuah *website* dapat di *index* oleh mesin pencari berdasarkan kata kunci yang dicari. SEO butuh analisa dan penempatan yang tepat serta persaingan, strategi, dan waktu adalah faktor yang mempengaruhi tingkat *website* pada mesin pencari, untuk meningkatkan volume dan trafik kunjungan [11]. Selain itu fungsi dari penggunaan SEO adalah sebagai media promosi untuk meningkatkan penjualan [12]. *SEO On Page* merupakan sebuah cara untuk mengoptimalkan halaman dan konten *website* agar dapat di *index* oleh mesin

pencari dari dalam *website* itu sendiri. Rob'STaR's mengoptimalkan SEO *On Page* dengan pendekatan White-Hat SEO menggunakan *plugins Yoast SEO* dan mengatur isi konten pada halaman *website*. Pencarian kata kunci merupakan tahap awal dalam penerapan SEO *On Page*, kata kunci yang relevan dengan nama *product* yang dijual merupakan dasar dalam pencarian kata kunci. *Keywords* atau kata kunci merupakan sebuah kata atau kalimat yang disusun untuk mencari *website* atau informasi yang terdapat di *internet*. Kata kunci yang dipilih difokuskan pada *main content website*, dimana *main content* tersebut ada pada detail *product* atau informasi *product* yang dijual dan untuk setiap *product* yang ditampilkan harus selalu melakukan pencarian kata kunci.

Adapun hasil penerapan SEO yang telah diterapkan pada *website* Rob'STaR'S seperti yang terlihat pada Gambar 11.



Gambar 11. Hasil Penerapan SEO

4. KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan yang ada, maka menghasilkan beberapa kesimpulan sebagai berikut: Dengan adanya *website e-commerce* ini Rob'STaR'S dapat lebih berkembang dalam proses penjualan. Fitur *website e-commerce* ini dapat membantu Rob'STaR'S dalam mengecek laporan stok, sehingga dapat memperlancar saat proses penjualan. Menggunakan *website e-commerce* ini dapat mempermudah pemilik dalam mendapatkan laporan penjualan. serta dapat menyampaikan tentang informasi produk kepada pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. E. Widiana, H. Supit, and S. Hartini, "Penggunaan Teknologi Internet dalam Sistem Penjualan Online untuk Meningkatkan Kepuasan dan Pembelian Berulang Produk Batik pada Usaha Kecil dan Menengah di Jawa Timur," *Jurnal Manajemen. dan Kewirausahaan*, vol. 14, no. 1, pp. 71–81, 2012.
- [2] S. M. Maulana, H. Susilo, and Riyadi, "Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online," *Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 29, no. 1, pp. 1–9, 2015.
- [3] A. D. Riyanto and Purwadi, "Penerapan Teknik Search Engine Optimization (SEO) untuk Memenangkan Persaingan Kata Kunci pada Mesin Pencari Google," *Jurnal Informatika*, vol. IV, no. 2, pp. 59–65, 2016.
- [4] T. dwi Alperdo and G. Gata, "Implementasi E-Commerce Menggunakan Business Model Canvas Dan Ifml Pada Distro Mr Bro," *Jurnal IDEALIS*, vol. 2, no. 6, pp. 369–376, 2019.
- [5] S. Informasi *et al.*, "E-Commerce Untuk Meningkatkan Penjualan Perlengkapan Sepeda Motor pada Gepard Motoshop," *IDEALIS*, vol. 2, pp. 34–41, 2019.
- [6] M. I. Hasan, *Pokok-pokok Materi Statistika 1 (Statistik Deskriptif)*, Edisi Kedu. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2002.
- [7] S. Arikunto, *Prosedur Penelitian – Suatu Pendekatan Praktek*, Cetakan Ke. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002.
- [8] S. Ahmad, *Marketing In Business*, Edisi pert. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010.
- [9] A. Q. A. Dwi, "Pembuatan Website Menggunakan Cms Wordpress," *Jurnal Aplikasi Bisnis*, vol. 3, pp. 287–292, 2017.
- [10] P. Osterwalder, Alexander and Yves, *Business Model Generation*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012.
- [11] A. Himawan, Arisantoso, "Search Engine Optimization (Seo) Menggunakan Metode White Hat Seo Untuk Meningkatkan Peringkat Dan Trafik Kunjungan Website," *SNATIF*, vol. 978-602–11, pp. 269–276, 2017.
- [12] M. K. Mittal, N. Kirar, and J. Meena, "Implementation of Search Engine Optimization : Through White Hat Techniques," *Proc. - IEEE 2018 Int. Conf. Adv. Comput. Commun. Control Networking, ICACCCN 2018*, vol. 5, no. 2, pp. 674–678, 2018.