

Penerapan Website E-Commerce Berbasis Sistem Manajemen Konten (CMS) Pada Apotik Riski Sehat

Daffa Ramadhana Pradesta^{1*}, Lauw Li Hin²

^{1,2}Fakultas Teknologi Informasi, Sistem Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta, Indonesia

Email: ^{1*}1812500484@student.budiluhur.ac.id, ^{2*}lauw.lihin@budiluhur.ac.id
(* : corresponding author)

Abstrak-*E-Commerce*, adalah tindakan perdagangan yang dilakukan berbasis internet melalui situs, pada Apotek Riski Sehat, masalah yang kerap dihadapi adalah sarana advertensi hanya menggunakan kain rentang, transaksi masih terbatas pada offline, kapasitas informasi dan pencetakan laporan masih melalui struktur arsip. Alasan dilakukannya penelitian ini adalah untuk membagikan balasan atas persoalan yang ada dengan merencanakan kerangka data transaksi berbasis *E-Commerce*. Dalam penelitian kali ini, penulis memakai *Business Model Canvas (BMC)*, untuk menguji model peningkatan bisnis di Apotek Riski Sehat, dan penelitian ini juga menggunakan teknik *Search Engine Optimization (SEO)*, untuk memudahkan klien mencari produk yang terkait, Penulis berharap dengan adanya *website E-commerce* diharapkan nantinya Apotek Riski Sehat dapat mempromosikan dan menjual produknya hingga ke jangkauan yang lebih luas lagi. Dan juga dapat membantu para pelanggan untuk memesan produk tanpa harus datang langsung ke toko. Berdasarkan hal tersebut, akan sangat bermanfaat jika Apotek Riski Sehat dapat menggunakan *website E-commerce* sebagai media penjualan serta dapat membantu perkembangan kemajuan toko, sekaligus bisa menerapkan sistem penjualan *E-commerce* untuk memecahkan masalah tersebut.

Kata Kunci: *e-commerce, content management system, business model canvas, search engine optimization*

Implementation Of E-Commerce Website Based On Content Management System (CMS) In Riski Sehat Drugstore

Abstract- *E-Commerce*, is an internet-based trading activity through the site, at the Healthy Riski Pharmacy, the problems that are often faced are advertising facilities using only stretch cloth, transactions are still limited to offline, information capacity and report printing is still through the archive structure. The reason for doing this research is to share answers to existing problems by planning an *E-Commerce-based transaction data framework*. In this study, the author uses the *Business Model Canvas (BMC)*, to test the business improvement model at Apotek Riski Sehat, and this research also uses *Search Engine Optimization (SEO)* techniques, to make it easier for clients to find related products. *E-commerce* is expected in the future. Apotek Riski Sehat can promote and sell its products to a wider reach. And can also help customers to order products without having to come directly to the store. Based on this, it would be very useful if the Healthy Riski Pharmacy could use the *E-commerce website* as a sales medium and could help develop the progress of the store, as well as implement an *E-commerce sales system* to solve the problem.

Keywords: *e-commerce, content management system, business model canvas, search engine optimization*

1. PENDAHULUAN

Toko Apotik Riski Sehat merupakan sebuah toko yang melayani penjualan di bidang obat kesehatan yang berada di Jl. Gatot Subroto Kp. Utan Jati RT/RW 004/003 Desa/Kel. Kedaung Barat Kec. Sepatan Timur Kabupaten Tangerang. Permasalahan yang ada pada Toko Apotik Riski Sehat adalah ruang lingkup penjualan dan pemasaran yang masih terbatas. Toko Apotik Riski Sehat masih belum dikenal oleh masyarakat luas, dan laporan pembukuan dengan menggunakan metode pembukuan konvensional (Tulis Tangan), Toko Apotik Riski Sehat belum mempunyai sebuah *website* penjualan obat dan alat kesehatan. Oleh karena itu Toko Apotik Riski Sehat memerlukan sebuah *website* penjualan obat dan alat kesehatan agar bisa mengatasi permasalahan tersebut. Berdasarkan permasalahan yang ada saat ini di Apotik Riski Sehat, maka diperlukan sebuah *website* berbasis *e-commerce* untuk membantu memecahkan permasalahan yang ada pada Apotik Riski Sehat agar memudahkan pihak apotik untuk dapat meningkatkan penjualan, pelanggan dapat melihat produk obat kesehatan di mana saja dan kapan saja. Produk obat yang dijual secara *online* dan melakukan pembelian langsung tanpa harus datang langsung ke toko, dan tentunya hal ini membuat suatu aktivitas menjadi lebih efisien dan mudah.

Menurut [1] *E-Commerce* adalah gerakan atau tindakan yang berhubungan dengan cara paling umum untuk menjual atau membeli barang, administrasi atau data antara organisasi, keluarga, orang, legislatif, dan jaringan atau asosiasi rahasia lainnya, yang diselesaikan dengan menggunakan PC pada media jaringan seperti internet.

Menurut [2] Konten Management sistem (CMS) adalah kerangka kerja yang memudahkan klien untuk mengawasi dan membuat perubahan pada situs tanpa informasi sebelumnya tentang hal-hal khusus.

Menurut [3] *Wordpress* adalah salah satu CMS yang paling banyak digunakan untuk membuat dan membuat

berbagai situs, seperti portofolio individu, situs organisasi hingga situs penawaran seperti bisnis berbasis web. Administrasi yang sederhana dan mudah disesuaikan memudahkan klien untuk menggunakan platform *wordpress* karena persyaratan tertentu telah diberikan oleh tahap *wordpress*, misalnya modul dan tata letak situs.

Menurut [4] *WooCommerce* adalah modul pendukung *WordPress*, untuk membuat situs *E-Commerce* dibangun menggunakan *wordpress*. Semua keunggulan, kesederhanaan pembuatan, termasuk dukungan desainer akan membuat situs bisnis internet lebih mudah.

Menurut [5] *Hosting* juga memiliki arti layanan berbasis internet sebagai tempat penyimpanan data atau tempat menjalankan aplikasi di tempat terpusat yang disebut dengan server dan dapat diakses melalui jaringan internet.

Menurut [6] *cpanel* merupakan fasilitas yang telah diberikan oleh penyedia *hosting* yang dapat digunakan untuk berbagai jenis kebutuhan yang memiliki tujuan untuk menunjang *website* yang akan kita buat. Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa *cpanel* merupakan sebuah halaman aplikasi *website* terproteksi yang menghubungkan anda dengan program-program pendukung *website* dalam *web server/web hosting*.

Menurut [7] *microsoft word*, mudah untuk membuat berbagai dokumen bisnis dan pribadi secara efisien, dari surat paling sederhana hingga laporan paling rumit. *Microsoft word* mempunyai banyak fitur *desktop publishing* yang bisa anda gunakan untuk menyempurnakan tampilan dokumen menjadi menarik secara visual dan mudah dibaca.

Menurut [8] *website* juga merupakan sekumpulan halaman yang saling terhubung ke dalam file-file yang saling berkaitan. *Website* terdiri dari halaman, dan kumpulan halaman yang dinamakan *homepage*. *Homepage* berada pada posisi teratas, dengan halaman-halaman yang terkait berada di bawahnya. Biasanya setiap halaman berada di bawah *homepage* yang disebut *child page*. *Child page* berisi tentang *hyperlink* yang menghubungkan ke halaman lain dalam *website*.

Menurut [9] *Mendeley* merupakan piranti lunak yang memiliki kemampuan dalam mengolah database ilmiah berupa *e-journal*, *e-book* dan referensi lainnya.

Dari penelitian [10] sebelumnya yang berjudul “Penerapan *E-Commerce* Untuk Pemasaran Pada Usaha Handycraft”, usaha Handycraft yaitu toko yang menjual berbagai macam jenis tas yang berada di daerah Yogyakarta. Dan permasalahan yang dihadapi oleh usaha handycraft ini yaitu Belum adanya cara atau metode promosi yang lebih baik untuk dapat lebih berkembang.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Tahap Penelitian

Tahapan penelitian yang diawali dengan melakukan perumusan berdasarkan studi literatur yang berkaitan dengan yang ada pada usaha handycraft. Langkah selanjutnya yaitu mencari metode penelitian yang tepat untuk menyelesaikan masalah yang ada pada Apotik Riski Sehat. Lalu setelah itu dilakukan analisa proses sistem berjalan yang ditujukan untuk mengetahui alur dari sistem yang telah ada pada toko tersebut salah satunya dengan mewawancarai pemilik toko. Setelah dilakukan analisa, kemudian merancang sebuah model bisnis yang dapat memaksimalkan kinerja toko tersebut dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC). Setelah itu dilakukan dengan perancangan layar dan merancang basis data website e-commerce yang nantinya akan menyelesaikan permasalahan yang ada pada Apotik Riski Sehat.

2.2 Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dan untuk menyelesaikan penelitian ini yaitu:

- Wawancara
Wawancara adalah kegiatan tanya jawab yang dilakukan secara lisan dan secara langsung untuk mendapatkan suatu informasi dari narasumber.
- Studi Literatur
Studi Literatur adalah cara untuk mengumpulkan data-data dari yang sudah ada atau penulis- penulis sebelumnya yang sudah melakukan penelitian.
- Observasi
Teknik pengumpulan data observasi adalah cara untuk melakukan pengamatan secara langsung pada objek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan.
- Analisa Dokumen
Teknik pengumpulan data dengan analisa dokumen adalah untuk meninjau kembali dokumen yang berkaitan dengan dengan topik atau tujuan penelitian yang sudah di informasikan oleh Apotik Riski Sehat.

2.3 Teknik Analisis Data

2.3.1 Analisa Masalah

Tahap analisa masalah adalah tahap untuk mendapatkan masalah dari proses wawancara dan analisa dokumen

sehingga mendapatkan solusi untuk disusun dan dirancang dalam sebuah *website e-commerce* yang telah dibuat.

2.3.2 Business Model Canvas

Tahap *Business Model Canvas* adalah tahap untuk menguraikan, penyelidikan dan mempersiapkan model bisnis yang ada di Apotik Riski sehat. *Business Model Canvas* juga merupakan perangkat yang difungsikan untuk menentukan dan merubah model bisnis suatu organisasi.

2.3.3 Analisa Proses Bisnis

Tahap penyelidikan proses bisnis adalah tahap untuk menguraikan dan menganalisa bisnis berjalan yang ada pada Apotik Riski Sehat dan nantinya akan digambarkan menggunakan *Activity Diagram*.

2.4 Business Model Canvas

Business Model Canvas merupakan salah satu perangkat yang tepat guna dalam sistem penciptaan pemodelan Bisnis adalah *Business Model Canvas* (BMC). BMC dapat difungsikan secara metodis untuk memahami, merencanakan dan melaksanakan rencana tindakan saat ini atau membuat rencana tindakan lain. *Business Model Canvas* (BMC) memiliki 9 bagian, yaitu *Key Partners*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Value Proposition*, *Customer Relationship*, *Channel*, *Customers Segments*, *Cost Structure* dan *Revenue Streams*.

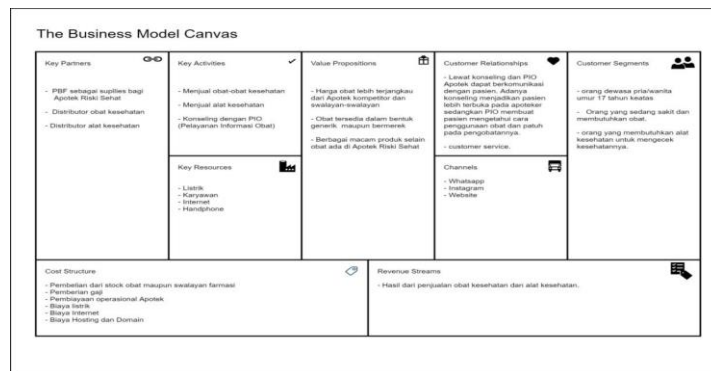
2.5 Search Engine Optimization

Search engine Optimization (Seo) adalah cara menambahkan bahwa *google search* dapat lebih mudah mengidentifikasi kata kunci jika pencarian pada halaman utama juga diperhatikan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Business Model Canvas

Business Model Canvas adalah sebuah strategi yang paling banyak digunakan untuk menjelaskan sebuah model bisnis dari suatu perusahaan, dan juga digunakan untuk menggambarkan pemikiran mengenai suatu perusahaan dalam menciptakan kelebihan atau nilai jual dari bisnisnya. *Business Model Canvas* mempunyai 9 point dan masing-masing point saling berhubungan satu sama lainnya. Point-point tersebut adalah *Value Proposition*, *Customer Segment*, *Customer Relationship*, *Channels*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Key Partners*, *Revenue Streams*, *Cost Structure*.



Gambar 1. Business Model Canvas

Business Model Canvas yang ada pada Apotik Riski sehat pada gambar 1 :

a. Value Proposition

Keunggulan Apotik Riski Sehat dibanding Apotik lainnya adalah menyediakan obat generik maupun bermerek dan juga menyediakan berbagai macam produk selain obat kesehatan seperti alat kesehatan dan juga suplemen.

b. Customer Segments

Pelanggan yang ditargetkan oleh Apotik Riski sehat adalah para orang dewasa umur 17 tahun keatas, orang yang sedang sakit dan membutuhkan obat dan orang yang membutuhkan alat kesehatan untuk mengecek kesehatannya.

c. Customer Relationship

Pendekatan yang dilakukan oleh Apotik Riski Sehat adalah dengan memberikan konseling dengan PIO (Pelayanan Informasi Obat) agar pelanggan dapat mengetahui cara penggunaan obat yang ingin dibeli.

d. Channels

Media pembantu penyebaran yang dilakukan oleh Apotik Riski Sehat adalah website e-commerce, whatsapp,

dan juga instagram.

e. *Key Activities*

Aktivitas yang dilakukan oleh Apotik Riski sehat adalah menjual obat kesehatan, menjual alat kesehatan dan juga mengadakan konseling dengan PIO (Pelayanan Informasi Obat).

f. *Key Resources*

Key Resources adalah sumber daya yang dibutuhkan untuk menunjang kebutuhan bagi perusahaan agar perusahaan dapat berjalan sesuai dengan business model canvas.

g. *Key Partners*

Kunci sebuah perusahaan agar berjalan dengan baik yaitu dengan mempunyai partner yang baik juga, key partners yang ada pada Apotik Riski Sehat adalah PBF sebagai supplies bagi Apotik dan juga melalui distributor kesehatan yang ada.

h. *Revenue Streams*

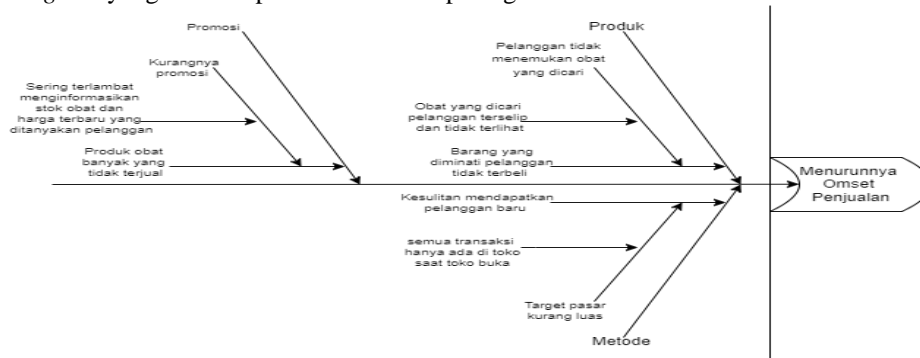
Sumber penghasilan yang didapatkan oleh Apotik Riski Sehat adalah hasil dari penjualan obat dan alat kesehatan.

i. *Cost Structure*

Pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh Apotik Riski sehat adalah pembelian stok obat yang habis, gaji karyawan, pembiayaan operasional Apotek, biaya listrik, biaya internet, dan biaya untuk hosting dan domain.

3.2 Fishbone Diagram

Fishbone diagram yang ada di Apotik Riski Sehat pada gambar 2 :

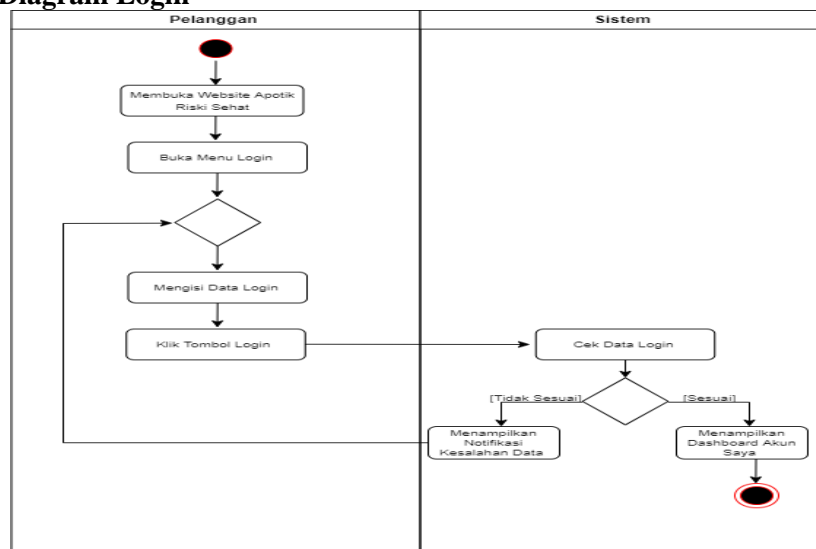


Gambar 2. Fishbone Diagram

3.3 Activity Diagram

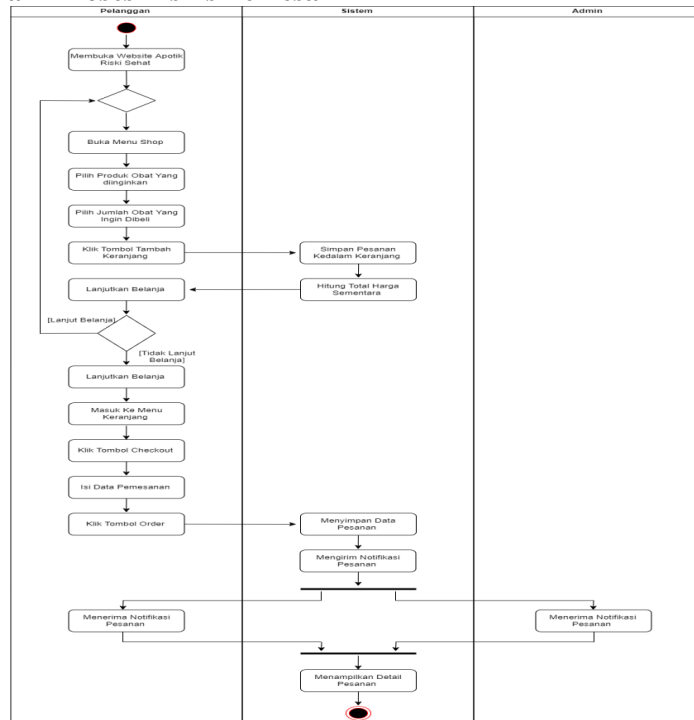
Activity Diagram melukiskan gelombang kegiatan yang berlainan dalam kerangka yang diagendakan, bagaimana masing-masing aliran dimulai, opsi yang mungkin terjadi, dan bagaimana mereka berakhir. Activity Diagram juga dapat melukiskan siklus yang sama, yang mungkin timbul dalam beberapa pengeksesuksi.

3.3.1 Activity Diagram Login



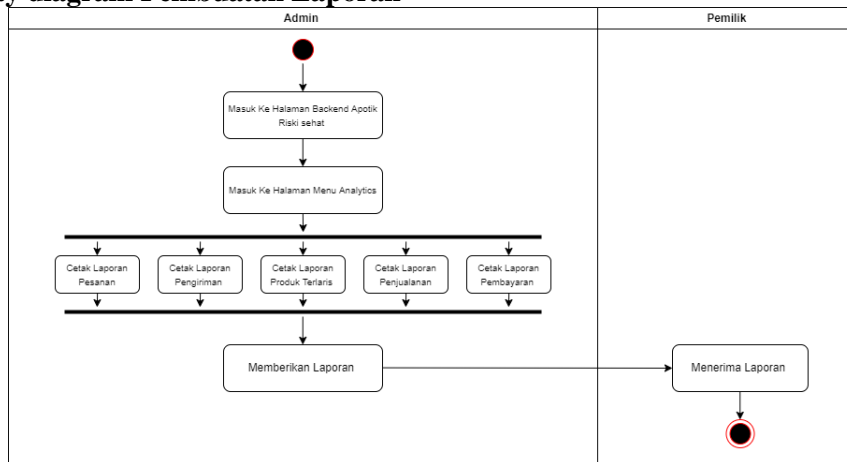
Gambar 3. Activity Diagram Login

3.3.2 Activity Diagram Proses Bisnis Pemesan



Gambar 4. Activity Diagram Pemesanan

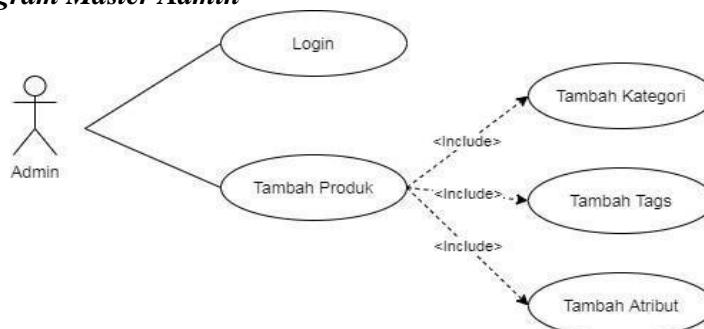
3.3.3 Activity diagram Pembuatan Laporan



Gambar 5. Activity Diagram Pembuatan Laporan

3.4 Use Case Diagram

3.4.1 Use Case Diagram Master Admin



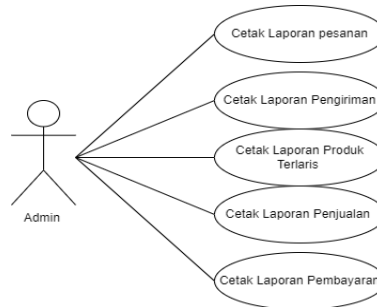
Gambar 6. Use Case Diagram Master Admin

3.4.2 Use Case Diagram Transaksi Admin



Gambar 7. Use Case Diagram Transaksi Admin

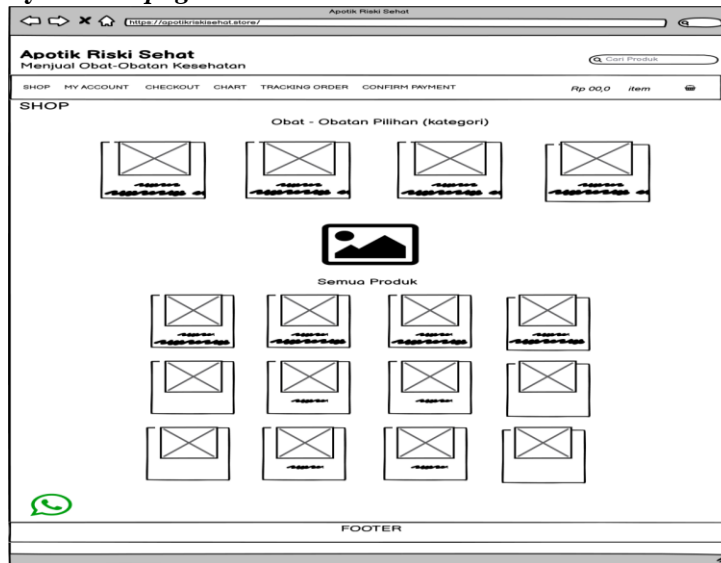
3.4.3 Use Case Diagram Laporan



Gambar 8. Use Case Diagram Laporan

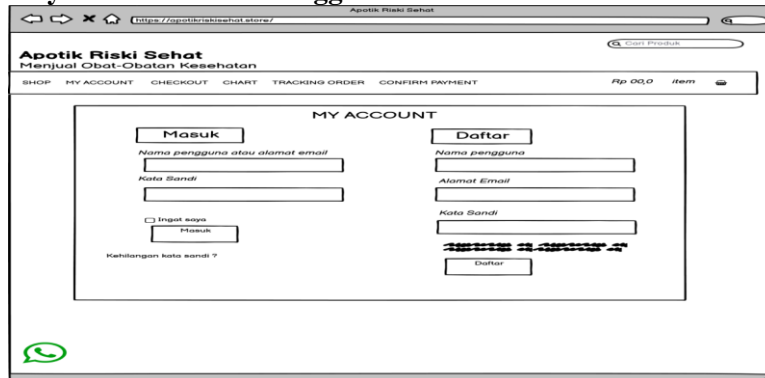
3.5 Rancangan Layar

3.5.1 Rancangan Layar *Homepage*



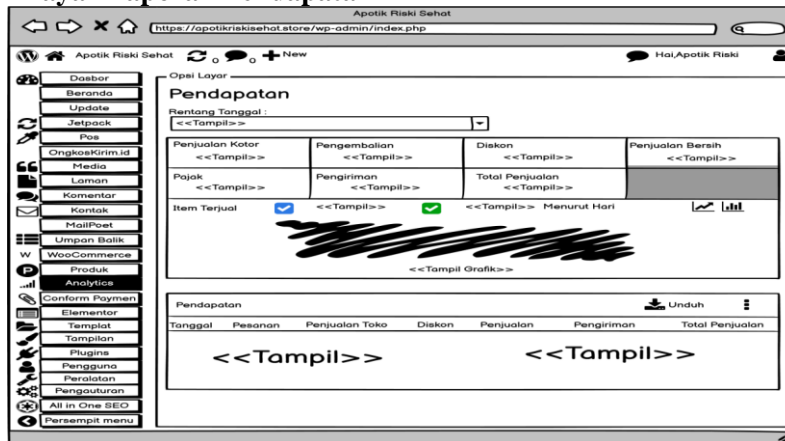
Gambar 9. Rancangan Layar Homepage

3.5.2 Rancangan Layar Dashboard Pelanggan



Gambar 10. Rancangan Layar Dashboard Pelanggan

3.5.3 Rancangan Layar Laporan Pendapatan



Gambar 11. Rancangan Layar Pendapatan

3.6 Optimasi All In One SEO

Melakukan optimalisasi pada setiap halaman produk Website. Yaitu dengan penentuan keyphrase atau kata kunci, SEO Title, Slug/Permalink, Meta Description.

a. Tentukan Laman Title

Snippet Preview

https://apotikriskisehat.store/

Apotik Riski Sehat Obat Pilihan Daerah Tangerang

Menjual obat-obatan kesehatan - apotik riski sehat menjual obat - obatan kesehatan daerah tangerang berbagai macam obat pilihan

Laman Title

Click on the tags below to insert variables into your title.

+ Laman Title + Separator + Site Title [View all tags -](#)

Apotik Riski Sehat Obat Pilihan Daerah Tangerang

Gambar 12. Laman Title

b. Tentukan Meta Description

Meta Description

Click on the tags below to insert variables into your meta description.

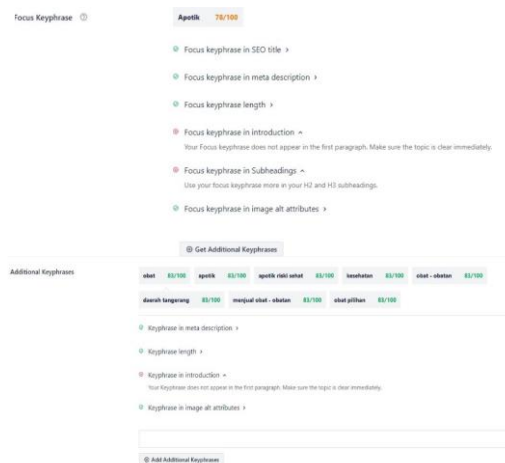
+ Laman Content + Separator [View all tags -](#)

Menjual obat-obatan kesehatan - apotik riski sehat menjual obat - obatan kesehatan daerah tangerang berbagai macam obat pilihan

127 out of 160 max recommended characters.

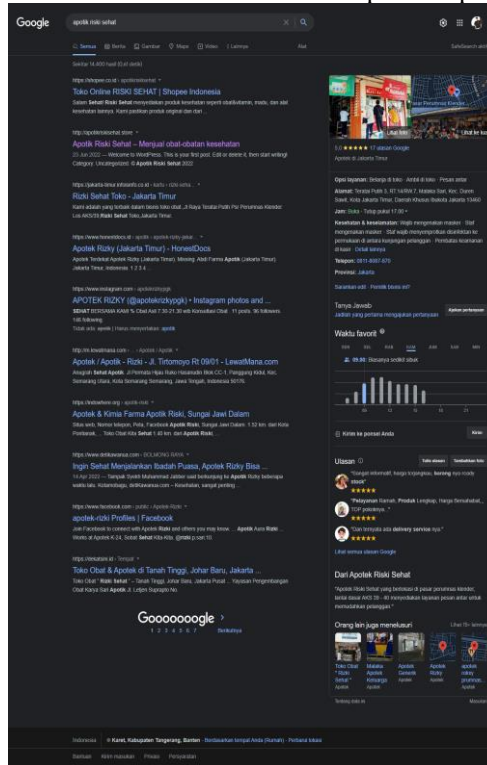
Gambar 13. Meta Description

c. Buat Keyphrase menjadi 100/100 jika belum aio akan memberi tahu apa yang membuat website anda tidak muncul



Gambar 14. Keyphrase

- d. Lalu klik terbitkan
- e. Tampilan jika berhasil Website kalian akan muncul di halaman pertama pencarian



Gambar 15. Hasil SEO

- f. Selesai

4. KESIMPULAN

Setelah menganalisis sistem yang berjalan dan memecahkan serta mempelajari masalah yang ada pada Apotik Riski Sehat, kami memperoleh kesimpulan dengan adanya toko online berbasis *website e-commerce* maka toko tersebut akan langsung dikenal di dunia maya, sehingga jangkauan target pasar akan lebih luas dan tidak menutup kemungkinan untuk menarik pelanggan dari dalam dan luar daerah, juga akan memudahkan pelanggan untuk melakukan pemesanan secara online, Dengan dibuatnya website e-commerce ini bertujuan untuk memaksimalkan penjualan obat dan produk kesehatan yang ada di Apotik Riski Sehat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Riswandi, “Transaksi On-Line (E-Commerce): Peluang dan Tantangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam,” *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., vol. 13, no. April, pp. 15–38, 2019.
- [2] P. Bisnis Berbasis E-Commerce, B. Huda, and B. Priyatna, “Penggunaan Aplikasi Content Manajement System (CMS) Untuk,” 2019.
- [3] Faisal, A. Diana, and D. R. Utari, “Implementasi Website E-Commerce Berbasis Content Management System Wordpress Pada Toko Pesona Tanaman,” *Jurnal IKRAITH-INFORMATIKA*, vol. 5, no. 3, 2021.
- [4] A. R. Fadillah and L. Fajarita, “Perancangan Dan Pembangunan Aplikasi E-Commerce Berbasis Web Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Toko Jaket Kulit Naufal,” *IDEALIS: InDonEsiA journal Information System*, vol. 3, no. 1, 2020, doi: 10.36080/idealis.v3i1.1568.
- [5] S. Arifin and Y. Krisnadita, “Aplikasi Plugin Transfer Domain Di Pt Beon Intermedia,” 2017.
- [6] Meiyer, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Branded Bag Pada Toko Mango Berbasis Web,” *Skripsi*. 2017.
- [7] R. Dewintara, “PA: Pemanfaatan Aplikasi Microsoft Office dalam Pengelolaan Dokumen di Pengadilan Negeri Surabaya Kelas 1 A Khusus,” 2018, [Online]. Available: <https://repository.dinamika.ac.id/id/eprint/3136/>
- [8] M. Nitiasari, “Sistem Inventory Obat Pada Rumah Sakit Umum Daerah Padang,” no. 201 4, pp. 5–18, 2019.
- [9] Z. A. Cahnia, “Pemanfaatan Mendeley Sebagai Manajemen Referensi pada Penulisan Skripsi Mahasiswa Program Studi Perpustakaan dan Sains Informasi Universitas Bengkulu,” *Palimpsest: Jurnal Ilmu Informasi dan Perpustakaan*, vol. 12, no. 1, pp. 48–54, 2021, doi: 10.20473/pjil.v12i1.26471.
- [10] Ikma and A. S. Widawati, “Penerapan Ecommerce Untuk Pemasaran Pada Usaha Handycraft,” *Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat*, vol. November, no. November, pp. 169–174, 2018.