

## PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS *WEB* DENGAN *CONTENT MANAGEMENT SYSTEM* PADA TOKO *HASANAH COLLECTION*

Gusti Eka Saputra<sup>1</sup>, Gandung Triyono<sup>2\*</sup>, Anita Diana<sup>3</sup>, Lauw Li Hin<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta, Indonesia

Email: <sup>1</sup>1812500666@student.budiluhur.ac.id, <sup>2\*</sup>gandung.triyono@budiluhur.ac.id, <sup>3</sup>anita.diana@budiluhur.ac.id,  
<sup>4</sup>lihin@budiluhur.ac.id  
(\* : *corresponding author*)

**Abstrak-** Hasanah Collection adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang penjualan pakaian wanita muslimah. Pada toko Hasanah Collection, masih banyak proses bisnis yang belum terdokumentasi dan pengolahan data masih manual. Pada tahap penjualan, Hasanah Collection hanya mengandalkan media sosial yaitu *Instagram* dan *WhatsApp* diantaranya pelanggan harus menghubungi penjual/pemilik agar mengetahui perkembangan stok, Pelanggan kesulitan untuk mencari produk yang ingin dibeli, dan admin atau pemilik sulit untuk membuat laporan yang berkaitan dengan bisnisnya, karena proses masih belum terkomputerisasi atau dilakukan dengan manual. Sehingga diperlukan penelitian perancangan sistem informasi penjualan berbasis web dengan *Content Management System* (CMS) agar dapat membantu proses penjualan pada Toko Hasanah Collection, dan mengoptimasi situsnya dengan menggunakan *Search Engine Optimization* (SEO). Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah pengumpulan data, Analisis Kebutuhan diantaranya instalasi dan konfigurasi CMS pada cpanel, Implementasi dan pengujian. Kesimpulan penelitian ini adalah pelanggan dapat mengetahui persediaan produk, dapat mencari produk dengan mudah, siapapun dapat mengunjungi toko kapan saja dan dimana saja, dan admin dapat membuat laporan dengan lebih efisien.

**Kata Kunci:** *E-Commerce*, *Search Engine Optimization* (SEO), *Business Model Canvas* (BMC), *Content Management System* (CMS).

### ***DESIGN OF A WEB-BASED SALES INFORMATION SYSTEM WITH A CONTENT MANAGEMENT SYSTEM AT THE HASANAH COLLECTION STORE***

**Abstract-** Hasanah Collection is a business engaged in the sale of Muslim women's clothing. At Hasanah Collection stores, there are still many undocumented business processes and data processing is still manual. At the sales stage, Hasanah Collection only relies on social media, namely *Instagram* and *WhatsApp* including customers having to contact the seller/owner to find out about stock developments, customers having difficulty finding the products they want to buy, and admins or owners finding it difficult to make reports related to their business, because the process is still not computerized or done manually. So that research is needed to design a web-based sales information system with *Content Management System* (CMS) so that it can help the sales process at Hasanah Collection Stores, and optimize the site by using *Search Engine Optimization* (SEO). The method used in this research is data collection, needs analysis including CMS installation and configuration on cpanel, implementation and testing. The conclusion of this study is that customers can find product inventory, can search for products easily, anyone can visit the store anytime and anywhere, and the admin can make reports more efficiently.

**Keywords:** *E-Commerce*, *Search Engine Optimization* (SEO), *Business Model Canvas* (BMC), *Content Management System* (CMS).

## 1. PENDAHULUAN

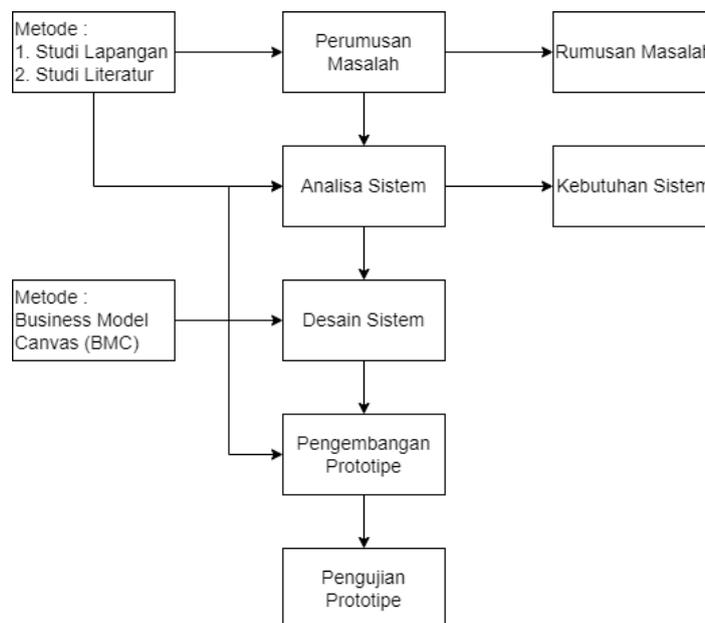
Teknologi informasi telah menunjukkan kemampuan untuk mengintegrasikan setiap informasi yang sebelumnya tidak tersedia yaitu seperti kecepatan informasi, efisiensi dan efektivitas. Teknologi informasi juga dapat digunakan bagi tempat penjualan online produk-produk dari mana produk-produk tersebut tersedia di seluruh dunia [1]. Karena itu, banyak layanan menawarkan program *E-Commerce* untuk pedagang yang ingin menjual produknya secara *online*. *E-Commerce* adalah perangkat teknologi yang dinamis, mencakup aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan bisnis, konsumen, dan komunitas melalui acara elektronik yang mengatur diri mereka sendiri [2]. Ada banyak jenis *E-Commerce* seperti *Business to Business* (B2B), *Business to Consumer* (B2C), *Customer to Consumer* (C2C), *Customer to Business* (C2B), *Business to Government* (B2G) dan *Government to Consumer* (G2C). Dalam penelitian ini, kami menggunakan model *Customer to Consumer* (C2C) dimana transaksi (penjualan) dilakukan dari individu (konsumen) ke individu (konsumen) [3]. Hasanah Collection adalah perusahaan *fashion* yang menjual pakaian wanita dan berlokasi di Jalan Parung Jaya Karang Tengah Kota Tangerang. Hasanah Collection didirikan pada tahun 2019 oleh Ibu Yayat. Permasalahan pada

Hasanah Collection adalah wilayah penjualan dan pemasaran terbatas, omset penjualan yang masih rendah, masih sangat sedikit informasi tentang produk yang dijual, serta proses pelaporan belum terkomputerisasi, sehingga diperlukan solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Sehingga pada penelitian ini, kami mengusulkan untuk merancang sistem penjualan berbasis *web* menggunakan *Content Management System* (CMS), WordPress dan menggunakan SEO untuk mengoptimasi *website* Hasanah Collection agar tampil di halaman pertama mesin pencari Google [4]. *Content Management System* adalah sistem berbasis *web* yang bertujuan untuk memberikan penggunaanya kemudahan mengelola dan mengelola situs *web*, misalnya Menambahkan menu, menerbitkan atau menghapus halaman, mengelola menu dan tata letak situs web tanpa pengalaman membuat situs *web* [5].

Tujuan penelitian ini adalah diharapkan dengan-adanya *website* penjualan *online* (*E-Commerce*) keuntungan yang didapat oleh toko Hasanah Collection lebih maksimal karena penjualan produk meningkat dan dengan adanya *website e-commerce* maka kegiatan transaksi dan promosi akan lebih efisien dan efektif. Karena sistem informasi merupakan kumpulan dari elemen-elemen yang saling terhubung satu sama lain dan membentuk satu kesatuan untuk integrasi, pengolahan, penyimpanan dan berbagi informasi [6]. Manfaat dari penelitian ini diantaranya agar terciptanya *web e-commerce* yang sesuai dengan keinginan pemilik toko Untuk penelitian kali ini memiliki perbedaan diantaranya, meningkatnya penjualan pada toko Hasanah Collection, Proses pembuatan laporan yang lebih efisien, dan meningkatnya jangkauan pasar [7].

## 2. METODE PENELITIAN

Saat melakukan penelitian ini “Perancangan Sistem Informasi penjualan Berbasis Web Dengan *Content Management System* (CMS) Pada Toko Hasanah Collection”, gunakan langkah-langkah berikut:



Gambar 1 Metode Penelitian

Penjelasan Gambar 1 sebagai berikut: Untuk menganalisis permasalahan yang ada di Toko Hasanah Collection ini, langkah pertama yang dilakukan adalah melakukan wawancara, analisis dokumen dan studi literatur terhadap proses yang sedang berjalan, sehingga penulis dapat mengetahui permasalahan yang ada. Kemudian menganalisis sistem untuk mengetahui kebutuhan sistem pada Toko Hasanah Collection dan dapat merancang sistem yang diusulkan. Kemudian metodologinya menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* (BMC) adalah alat desain yang menggambarkan konsep bagaimana perusahaan menciptakan nilai yang bermanfaat. *Business Model Canvas* (BMC) menganalisis perusahaan yang dikelola berdasarkan sembilan elemen yang ada di luar dan di dalam perusahaan [8]. Kemudian penulis memasuki tahap pengembangan *prototype* dengan metode *content managementsystem* “CMS”. Langkah terakhir adalah menguji sistem untuk memastikan bahwa program yang dihasilkan dapat berfungsi sesuai kebutuhan.

## 2.1 Analisa Model Bisnis

Analisis sistem dilakukan untuk mengidentifikasi sistem kerja perusahaan untuk menentukan kebutuhan sistem yang akan digunakan untuk memecahkan masalah. Analisis sistem dapat digambarkan dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). *Business Model Canvas* (BMC) digunakan untuk menggambarkan dan mengidentifikasi model bisnis yang ada atau untuk membuat perusahaan baru [9].

## 2.2 Desain Sistem

Teknik perancangan sistem bertujuan untuk menemukan permasalahan yang muncul untuk menentukan kebutuhan sistem. Proses desain sistem dapat dipandu oleh pemahaman tentang proses sistem yang sebenarnya. Desain sistem dijelaskan dengan diagram fungsional, diagram use case, diagram kelas, diagram alur sistem, dan rencana layar.

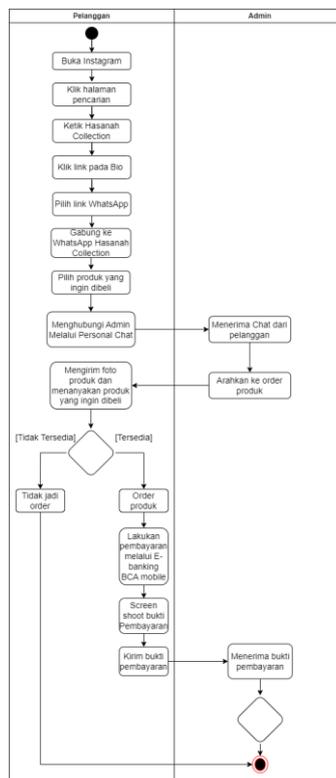
## 2.3 Implementasi Content Management System (CMS) Wordpress

Pada tahap ini adalah Implementasi *Content Management System* (CMS) *Plugin woocommerce WordPress* digunakan untuk memfasilitasi pembuatan situs web pada Toko *Hasanah Collection* yang diusulkan [10]. Membeli *hostweb* diperlukan untuk *hosting file* situs web agar dapat diakses melalui internet dengan kapasitas 2 GB. Sedangkan nama domain adalah alamat website yang dibuat yaitu *hasanahcollection.store*. Dan untuk plugin yang digunakan dalam tahap pengimplementasian yaitu *WooCommerce* ialah merupakan aplikasi berbasis web yang dibangun di atas *platform WordPress* dimana keduanya merupakan media yang bersifat *open source*, *WordPress* yaitu merupakan perangkat lunak CMS pembuatan website yang akan terus berkembang dari waktu ke waktu, *Elementor* yang berfungsi untuk mendesain dan mengelola web secara langsung, dan *Yoash SEO* yang digunakan untuk meningkatkan web dan agar halaman web dapat lebih mudah dideteksi oleh mesin pencari.

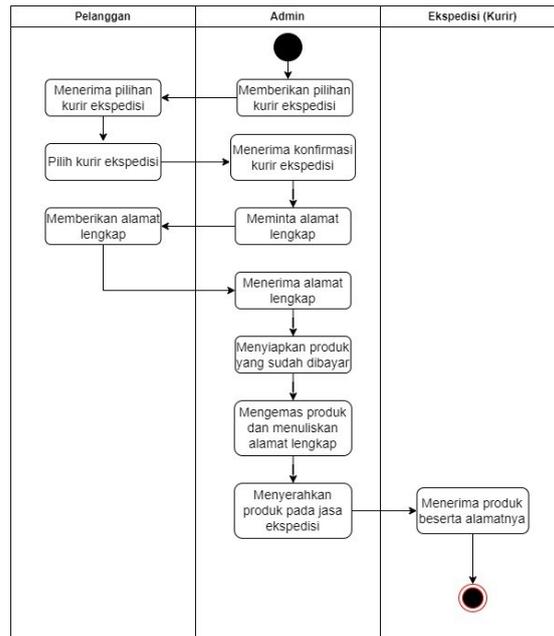
## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Analisa Sistem Berjalan

Analisa sistem berjalan pada penelitian “Perancangan Sistem Informasi penjualan Berbasis Web Dengan *Content Management System* (CMS) Pada Toko *Hasanah Collection*” diaplikasikan dengan *activity diagram* sebagai berikut :



Pada gambar 2 *customer* membuka *instagram*, lalu klik halaman pencarian dan tulis nama Hasanah Collection, kemudian *customer* klik *link* yang ada di bio dan langsung menuju *link tree* dan pilih menu *whatsapp*, setelah itu *customer* . dibimbing gabung *WhatsApp* Hasanah Collection. Kemudian *customer* memilih produk yang ingin dibeli dan *customer* menghubungi pengelola Hasanah Collection melalui *WhatsApp Personal Chat (PC)*. Kemudian *customer* mengirimkan gambar produk dan request produk yang ingin dibeli. Jika produk tidak tersedia, pelanggan tidak memesan produk melalui *Whatsapp*. Jika produk yang akan dibeli tersedia, pelanggan dipersilakan untuk mememesannya. Pelanggan kemudian melakukan pembayaran menggunakan layanan *BCA mobile bank online*. Setelah pembayaran, pelanggan mengirimkan bukti pembayaran melalui pengelola *WhatsApp*.

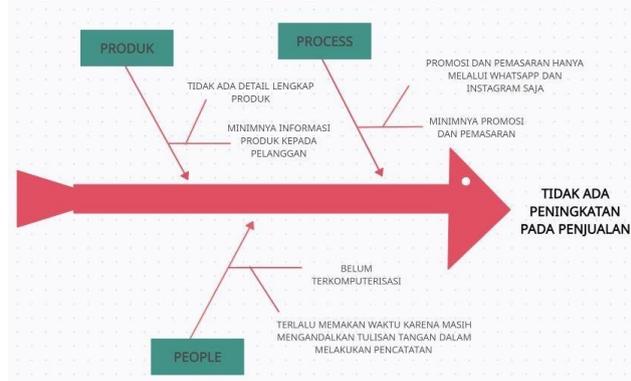


Gambar 3 Activity Diagram Analisa sistem pengiriman

Pada Gambar 3, administrator sistem mengizinkan pelanggan untuk memilih *route* pengiriman yang akan dipilih untuk dikirimkan. Pelanggan kemudian menerima pilihan dan memilih *kurir* untuk perjalanan tersebut. Pengelola meminta alamat lengkap pelanggan untuk pengiriman. Pengelola Hasanah Collection mengumpulkan produk yang sudah dibayar pelanggan. Setelah itu, pengelola sistem akan mengemas produk dan menuliskan alamat lengkap pelanggan pada produk yang dikemas, pengelola sistem akan mengirimkan produk yang dikemas dengan alamat ke *kurir* perjalanan yang dipilih sendiri oleh pelanggan. *Kurir* perjalanan menerima produk dengan alamat dan mengirimkannya ke alamat yang ditentukan.

### 3.2 Analisa Masalah

Analisis penulis terhadap masalah dalam penelitian ini terdiri dari deskripsi proses bisnis yang ada, digambarkan sebagai diagram tulang ikan yang digambarkan pada Gambar 4.

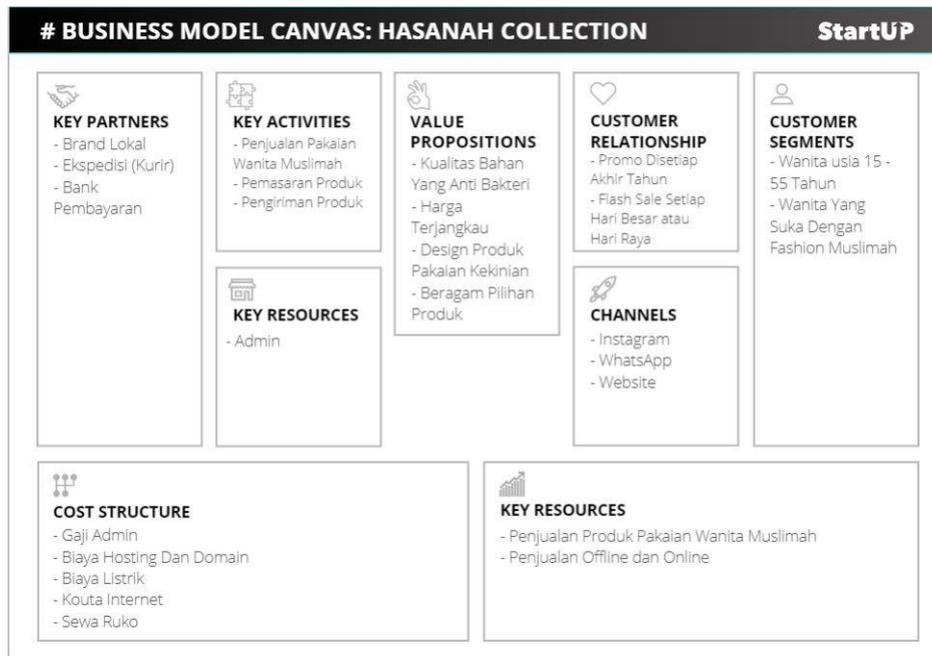


Gambar 4 Fishbone Diagram

Gambar 4 menunjukkan sebab dan akibat dari masalah yang ada di Hasanah Collection. Karena prosesnya belum terkomputerisasi. Maka pada penelitian ini, kami ingin menyelesaikan masalah saat kesulitan pencatatan laporan terkait bisnis tidak terstruktur karena laporannya masih manual yang menyebabkan tidak ada peningkatan penjualan.

### 3.3 Business Model Canvas

Untuk menganalisis kebutuhan pada “Perancangan Sistem Informasi penjualan Berbasis Web Dengan Content Management System (CMS) Pada Toko Hasanah Collection”, maka digambarkan kedalam *Business Model Canvas* (CMS) pada gambar 5.

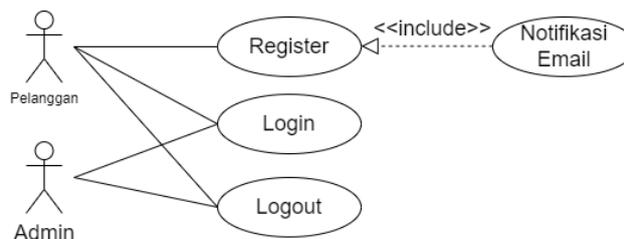


Gambar 5 Business Model Canvas

Gambar 5 menunjukkan sembilan pilar *Business Model Canvas*. Yaitu mitra utama *brand* lokal, ekspedisi (*kurir*) dan bank pembayaran. Kegiatan utamanya meliputi penjualan investasi wanita Islami, pemasaran produk, dan pengiriman produk. Proposisi nilai yang ditawarkan adalah bahan antibakteri berkualitas tinggi, harga wajar, desain produk pakaian modern dan berbagai macam produk. *Customer Relationship* adalah promo akhir tahun, *flash sale* setiap hari raya atau bank *holiday*. Segmen pelanggan Wanita usia 15-55 tahun, wanita yang menyukai *fashion* Islami. Sumber daya utama adalah manajer. Saluran, tindakan dilakukan melalui *Instagram*, *WhatsApp*, dan situs *web*. Struktur biaya terdiri dari gaji administrator sistem, biaya listrik, kontingen internet, biaya sewa *hosting* dan nama *domain* serta sewa toko. *Key Resources*, bisnis ini menghasilkan pendapatan dari penjualan busana muslim wanita, serta penjualan *offline* dan *online*.

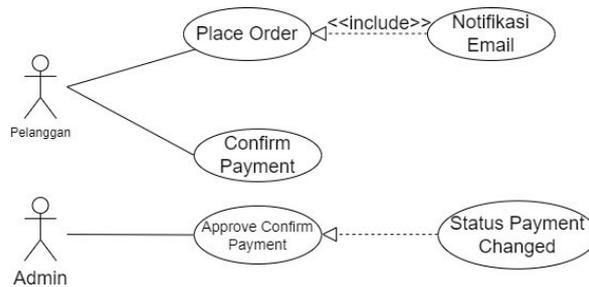
### 3.4 Use Case Diagram

Analisa proses bisnis pada sistem yang akan dibuat diaplikasikan dengan menggunakan *use case diagram* sebagai berikut :



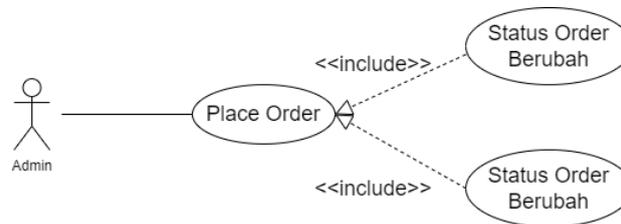
Gambar 6 Use case diagram login, logout, dan register Admin & Pelanggan

Pada Gambar 6 menjelaskan 2 actor yaitu Admin yang melakukan login dan logout. Sedangkan untuk Pelanggan yaitu melakukan register dan login.



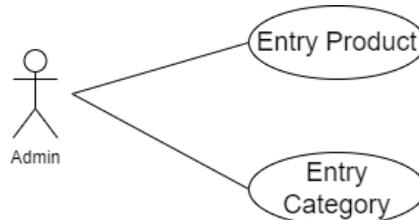
**Gambar 7** Use case diagram pemesanan produk dan konfirmasi pembayaran

Pada Gambar 7 menjelaskan fungsi dari Pelanggan yaitu melakukan *place order* dan *confirm payment*, sedangkan untuk *Admin* yaitu melakukan *approve confirm payment* termasuk status *payment changed*.



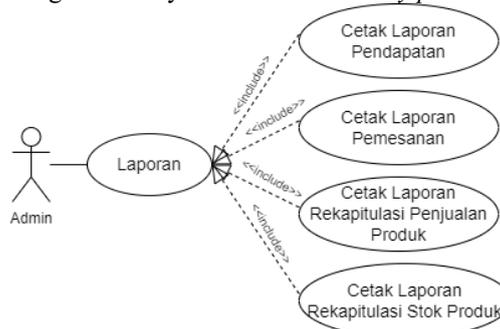
**Gambar 8** Use case diagram Pengiriman (Admin)

Pada Gambar 8 menjelaskan tugas *Admin* yaitu melakukan *place order* termasuk merubah pemberitahuan status order.



**Gambar 9** Use case diagram Add new product & Add new category

Pada Gambar 9 menjelaskan tugas *Admin* yaitu melakukan *Entry product* dan *Entry category*.



**Gambar 10** Use case diagram Pembuatan laporan

Pada Gambar 10 menjelaskan tugas *Admin* yaitu membuat laporan yang didalamnya meliputi cetak laporan pendapatan, cetak laporan pemesanan, cetak laporan rekapitulasi penjualan produk, dan cetak laporan rekapitulasi stok produk.

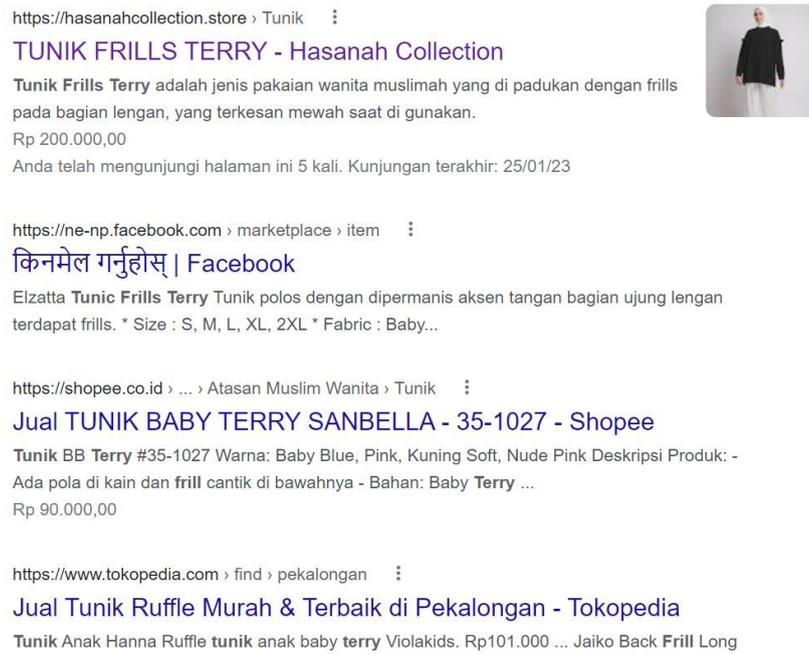
### 3.5 Strategi Search Engine Optimization (SEO)

*Search Engine Optimization* (SEO) adalah serangkaian tahap untuk meningkatkan halaman web dan juga dapat membantu meningkatkan penjualan produk pada web, pada tahap ini memiliki beberapa proses yaitu, *Focus Keyphrase* berfungsi untuk memasukkan kata kunci yang sesuai dengan penjualan produk, *Page Title*

yang berfungsi dimana nantinya akan tampil paling awal saat seseorang melakukan pencarian, *Meta Description* yaitu memasukan deskripsi untuk setiap halaman produk, *Alt Image Tag* berfungsi agar *google* lebih mudah menemukan produk melalui *alt tag* pada *image*, Deskripsi Produk yaitu untuk tahap ini sebaiknya menggunakan Bahasa yang mudah dimengerti agar tidak menyulitkan mesin pencari membaca deskripsi produk.

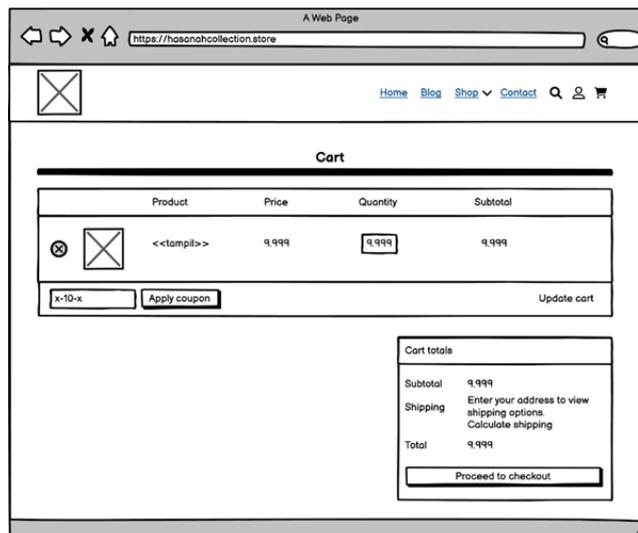
### 3.6 Rancangan Layar

Pada gambar 11 adalah hasil rancangan layar pada “Perancangan Sistem Informasi penjualan Berbasis Web Dengan *Content Management System (CMS)* Pada Toko Hasanah Collection”.



**Gambar 11** Tampilan di *Google*

Pada Gambar 11 menampilkan hasil pencarian pada halaman *Google* untuk *web* Hasanah Collection.



**Gambar 12** Rancangan layar pemesanan produk

Pada Gambar 12 menampilkan rancangan layar halaman pemesanan produk dimana menampilkan seluruh produk yang dipesan pelanggan.

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka kami menarik kesimpulan mengenai tahap analisis dan perencanaan yaitu informasi mengenai ketersediaan barang atau stok, pelanggan dapat dengan mudah mengetahui stok produk mana yang masih tersedia, pencarian produk memudahkan pelanggan untuk mencari produk yang diinginkan, melalui pengenalan bisnis sistem penjualan elektronik, siapa pun dapat mengunjungi toko kapan saja dan dimana saja, yang memungkinkan untuk meningkatkan penjualan produk dan jangkauan pasar, laporan terkait tokomemungkinkan manajer atau pemilik membuat laporan dengan lebih efisien dan cepat Dengan Pencarian. Teknologi *Search Engine Optimization* (SEO), sehingga calon pelanggan dapat dengan mudah menemukan toko Hasanah Collection secara online melalui mesin pencari dan dengan mudah berbelanja di *website* Hasanah Collection.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. W. T. Putra and R. Andriani, "Unified Modelling Language (UML) dalam Perancangan Sistem Informasi Permohonan Pembayaran Restitusi SPPD," *J. TeknoIf*, vol. 7, no. 1, p. 32, 2019, doi: 10.21063/jtif.2019.v7.1.32-39.
- [2] S. Handayani, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta," *Ilk. J. Ilm.*, vol. 10, no. 2, pp. 182–189, 2018, doi: 10.33096/ilkom.v10i2.310.182-189.
- [3] R. Rohmanto and T. Setiawan, "Perbandingan Efektivitas Sistem Pembelajaran Luring dan Daring Menggunakan Metode Use case dan Sequence Diagram," *Intern. (Information Syst. Journal)*, vol. 5, no. 1, pp. 53–62, 2022, doi: 10.32627/internal.v5i1.506.
- [4] B. R. Halilintar and D. Ariyus, "Implementasi Seo (Search Engine Optimization) Pada Website Agc (Auto Generated Content) Untuk Meningkatkan Serp (Search Engine Result Page) Studi Kasus : Website Gallery," *Semin. Nas. Teknol. Inf. dan Multimed. 2018*, vol. 6, no. 1, pp. 1-3–13, 2018, [Online]. Available: <https://ojs.amikom.ac.id/index.php/semnasteknomedia/article/view/2065>
- [5] F. Ramadhan and L. Fajarita, "Implementasi Rancangan E-Commerce Pada Surya Timur Collection Dengan Metode Business Model Canvas (Bmc) Berbasis Content Management System (Cms)," *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 3, no. 1, pp. 251–259, 2020, doi: 10.36080/idealis.v3i1.1508.
- [6] Hengki Tamando Sitohang, "Sistem Informasi Pengagendaan Surat Berbasis Web Pada Pengadilan Tinggi Medan," *J. Inform. Pelita Nusant.*, vol. 3, no. 1, pp. 1–4, 2018.
- [7] R. D. Purwanto *et al.*, "Menggunakan Content Management System Wordpress Untuk Mengembangkan Website Penjualan Berbasis E-Commerce Pada Toko Anakku," *J. IDEALIS (Indonesia J. Inf. Syst.)*, vol. 2, no. 5, pp. 577–583, 2019.
- [8] A. Hamid, F. Muttakin, M. R. Anugrah, N. Nazira, A. Al Qadr, and R. Ramadhan, "Analisis Business Model Canvas Pada Hawaii Swalayan Rumbai," *Semin. Nas. Teknol. Informasi, Komun. dan Ind. 14*, vol. 8, no. 1, pp. 81–88, 2022.
- [9] E. Wulandari and G. Gata, "Penerapan E-Commerce Untuk Penjualan Rokok Elektrik (Vape) Menggunakan Content Management System Wordpress Pada Toko Vape Grande," *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 3, no. 1, pp. 545–551, 2020, doi: 10.36080/idealis.v3i1.1717.
- [10] R. A. Hendrawan *et al.*, "Pengembangan eCommerce Multi Kanal untuk UMKM Jajanan & Minuman Produk Lokal di Surabaya," *Sewagati*, vol. 5, no. 1, p. 94, 2021, doi: 10.12962/j26139960.v5i1.7809.