

Penerapan *E-Commerce* untuk Memperluas Penjualan pada Kekey Shop

Devi Angraini^{1*}, Humisar Hasugian²

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

Email: ¹1812501326@budiluhur.ac.id, ^{2*}humisar.hasugian@budiluhur.ac.id

(* : corresponding author)

Abstrak-Perkembangan teknologi informasi zaman sekarang semakin berkembang pesat dalam segala keperluan kehidupan seperti memudahkan masyarakat dalam beraktivitas sehari-hari. Dengan kemajuan perkembangan teknologi terkini, penjualan pada *website E-Commerce* diperlukan untuk menyajikan keperluan yang tepat dan cepat. Kekey Shop merupakan salah satu toko yang bergerak dibidang usaha, yang menjual semua jenis pakaian muslim, penjualan pada Kekey Shop masih bersifat *offline* dan memerlukan adanya perluasan wilayah dalam penjualan dan pemasaran produk. Untuk pemasaran produk yang di jual pada Kekey Shop masih dari orang ke orang yang berada disekitar wilayahnya saja dan melalui *Whatsapp* serta pemesanan produk juga hanya melalui *whatsapp* atau datang langsung ketoko. Untuk menangani permasalahan yang ada maka diperlukan sebuah *website e-commerce* berbasis *Content Management System (CMS)* yang mudah untuk digunakan. Penelitian ini menggunakan *Business Model Canvas* untuk menganalisa proses bisnis yang berjalan dan mengidentifikasi model bisnis, penulis juga menggunakan strategi *SEO* untuk mengembangkan dan meningkatkan peringkat dalam pencarian *website* pada mesin pencarian *google*. Hasil dari penelitian ini ialah membuat *website* penjualan berbasis *Content management system* menggunakan *Wordpress* yang bisa dijadikan sebagai media promosi, meningkatkan nilai jual serta memasarkan produk secara lebih luas dan pelanggan dapat mengetahui informasi ketersediaan stok produk dan dapat melakukan pemesanan secara *online* tanpa perlu mendatangi toko.

Kata Kunci: *website, wordpress, business model canvas, e-commerce*

Implementation of E-Commerce to Expand Sales at Kekey Shop

Abstract- *The development of information technology today is growing rapidly in all the necessities of life such as making it easier for people to carry out their daily activities. With the advancement of the latest technological developments, sales on E-Commerce websites are needed to serve the right and fast needs. Kekey Shop is one of the shops engaged in business, which sells all types of Muslim clothing, sales at Kekey Shop are still offline and require regional expansion in product sales and marketing. For marketing the products sold at the Kekey Shop are still from person to person who are around the area only and via Whatsapp and product orders are also only via whatsapp or come directly to the store. To deal with the existing problems, an e-commerce website based on a Content Management System (CMS) is needed that is easy to use. This study uses the Business Model Canvas to analyze running business processes and identify business models, the author also uses SEO strategies to develop and improve rankings in website searches on the Google search engine. The results of this study are to create a sales website based on a Content management system using Wordpress which can be used as a promotional medium, increase selling value and market products more broadly and customers can find out information on product stock availability and can place orders online without the need to go to the store.*

Keywords: *website, wordpress, business model canvas, e-commerce*

1. PENDAHULUAN

Indonesia saat ini sudah memasuki industri 4.0 dimana perkembangan teknologi sangat pesat. Para pelaku bisnis harus mengikuti perkembangan zaman dengan melibatkan komputer dalam bisnis mereka, salah satu nya dengan menggunakan internet agar bisa terhubung satu sama lain. Sehingga komunikasi dan interaksi antar satu orang dengan yang lain nya jadi lebih mudah. Internet ialah sekelompok jaringan yang terhubung satu sama lain yang dimana jaringan tersebut menyediakan sambungan sumber informasi [1]. Kemajuan akses internet yang begitu cepat semakin mempermudah masyarakat dalam melakukan kegiatan sehari-hari dengan adanya internet sekarang melakukan apa saja menjadi begitu mudah. *E-commerce* atau toko *online* merupakan yang menyangkut perdagangan dengan menggunakan jaringan-jaringan komputer yaitu internet [2].

Kekey Shop salah satu toko yang bergerak dibidang usaha, khususnya penjualan pakaian muslim. Berdasarkan wawancara sistem di Kekey Shop, masalah pada kekey shop ialah promosi produk masih dilakukan melalui *whatsapp* serta pemesanan produk juga hanya melalui *whatsapp* atau datang langsung ketoko sehingga membuat toko tidak berkembang dan hanya orang sekitar saja yang mengetahuinya. Kehadiran *e-commerce* sebagai media transaksi baru tentunya bermanfaat bagi banyak pihak, seperti pelanggan, produsen dan penjual. Banyak orang-orang yang belum mengetahui cara menggunakan internet untuk memasarkan produk nya salah satu konsep yang cukup menarik dibidang penjualan ialah sebuah *sistem e-commerce* berbasis *website* dengan menggunakan salah satu aplikasi yaitu *wordpress*. Menurut penelitian Elgamar *Website* merupakan media yang mempunyai banyak halaman yang saling terikat (*hyperlink*), *website* juga mempunyai banyak manfaat dalam

memberikan sebuah informasi [3] sedangkan *wordpress* merupakan aplikasi yang sangat terkenal dipakai sebagai mesin blog [4]. Dalam penelitian ini penulis memakai metode *business model canvas* untuk menganalisa proses bisnis yang berjalan di kekey shop dan juga menggunakan strategi SEO untuk mengembangkan dan meningkatkan peringkat dalam pencarian *website* pada mesin pencarian *google*. Metode *Business Model Canvas* merupakan sebuah *tools* yang dirancang untuk mengembangkan dan menelusuri sebuah ide bisnis [5]. sedangkan *Search Engine Optimization* (SEO) merupakan cara pemasaran dengan menggunakan pengoptimalan mesin pencari agar *website* yang sudah dibuat berada dihalaman pertama atau *first page* sebuah halaman mesin pencarian [6]. *Content Management System* (CMS) yaitu sebuah sistem yang memudahkan para penggunanya dalam mengelola dan merubah isi sebuah *website* tanpa perlu mengetahui tentang hal-hal teknisnya [7] *Content Management System* digunakan untuk sitem *wordpress*.

Dengan memanfaatkan internet, proses penjualan dapat dilakukan untuk menghemat biaya dan waktu. Maka dibutuhkan sebuah penjualan berbasis *website E-Commerce* dengan perancangan sistemnya menggunakan metode *Business Model Canvas*. Bertujuan untuk memudahkan dalam menyajikan sebuah laporan, laporan yang dihasilkan ialah laporan pemesanan, laporan pembayaran, laporan pengiriman, laporan rekapitulasi produk, dan laporan stok. Serta mempermudah transaksi penjualan tanpa batas waktu dan jangkauan area pemasaran menjadi lebih luas untuk diketahui oleh banyak orang.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Metode Pengumpulan Data

Berikut adalah metode pengumpulan data penelitian yang telah dilakukan penulis yaitu :

a. Observasi

Kegiatan yang dilakukan yaitu mengumpulkan data dengan cara pengamatan secara langsung ke Toko fashion muslim (Kekey Shop) yang berada di Kp. Duren Baru RT 03 RW 07 Desa Susukan Kabupaten Bogor. Melalui metode ini penulis dapat mengetahui bagaimana proses terjadinya penjualan pada Toko Kekey shop secara langsung.

b. Wawancara

Proses wawancara dilakukan dengan menanyakan beberapa pertanyaan secara lisan mengenai sistem penjualan yang ada pada toko kekey shop ini kepada Ibu Istianah selaku pemilik Toko fashion muslim (Kekey Shop). Ibu Istianah memulai usaha dibidang jual beli ini belum cukup lama baru 2 tahun berjalan dan awal nya usaha ini hanya untuk sambil mengisi waktu luang. Karna banyak nya peminat akhirnya ibu istianah memutuskan untuk membuka toko. Melalui metode ini penulis mendapatkan sebuah informasi terkait sistem penjualan pada toko secara langsung dan akurat.

c. Analisis Dokumen

Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu untuk mendapatkan informasi yang terkait dalam penelitian ini berdasarkan dokumen yang berupa catatan, nota, laporan-laporan dan dokumen lainnya yang dapat membantu dalam proses penelitian.

d. Studi Literatur

Penulis mempelajari dan melakukan *review* dari beberapa referensi serta buku yang terkait dengan permasalahan yang diteliti salah satu referensi jurnal nya pada penelitian yang berjudul “Perancangan Sistem E-Commerce untuk penjualan pakaian pada Toko A&S” menurut alfiah, 2020 [8]. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan buku yang ada pada perpustakaan maupun *e-book* dan dari penelitian sejenis terdahulu seperti jurnal yang akan digunakan sebagai panduan.

2.2 Metode Analisis Bisnis

a. Analisis *Business Model Canvas*

Analisis model bisnis dalam penulisan penelitian ini penulis menggunakan metode *Business Model Canvas* yang berisikan 9 elemen yang saling berkaitan. Menjelaskan bagaimana toko menciptakan manfaat dan menerima manfaat bagi pelanggan.

b. Analisis Proses Bisnis

Analisis proses bisnis dilakukan dengan menyelidiki proses bisnis yang berlangsung dalam lingkup penelitian, lalu akan diidentifikasi menggunakan *Activity Diagram* dan *Use Case Diagram*.

c. Analisis Masalah

Analisis masalah merupakan kegiatan untuk mengumpulkan dan meneliti penyebab timbulnya masalah dengan metode sebab akibat (*Fishbone Diagram*). *Fishbone diagram* berfungsi untuk menunjukkan penyebab utama yang mempengaruhi kualitas dan memiliki akibat dari masalah yang diteliti, selanjutnya kita bisa melihat penyebab yang lebih mempengaruhi dan memiliki akibat-akibat pada penyebab utama tersebut yang kita lihat pada garis-garis yang bergambar seperti tulang ikan [9].

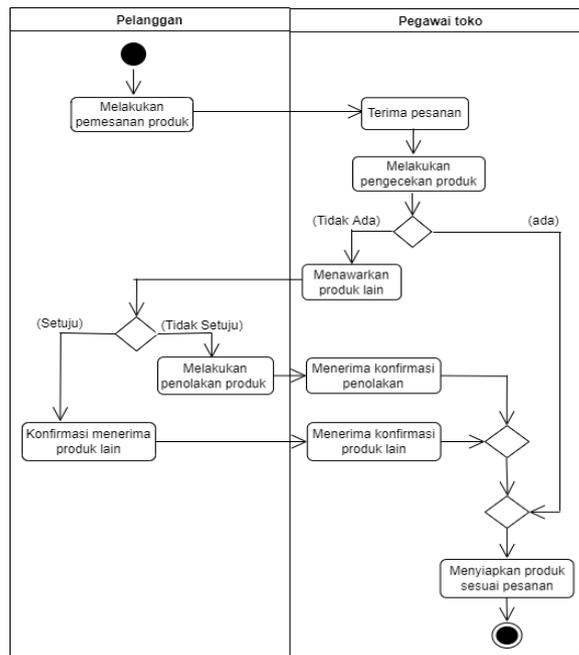
d. Analisis Perancangan Sistem Usulan

Untuk melakukan simulasi dari rancangan ini peneliti melakukan analisa perancangan sistem ini secara detail untuk mengetahui kekurangan sistem, sehingga menghasilkan rancangan dari sistem yang baru. Pada analisa ini tools yang digunakan adalah *Class Diagram*, *Interaction Flow Modeling Language (IFML)*, Rancangan Layar dan *Sequence Diagram*. IFML dibuat untuk menerangkan interaksi pengguna, konten, dan mengatur perilaku dari *front-end* aplikasi lunak [10].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

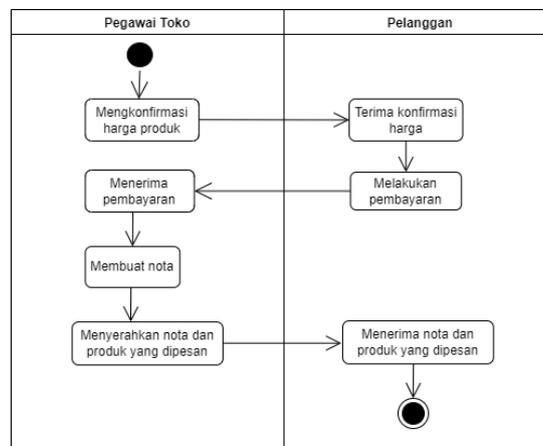
3.1 Analisis Proses Sistem Berjalan

Analisis proses aktivitas sistem berjalan yang terjadi pada Kekey Shop dijelaskan dalam bentuk *Activity Diagram* yang bisa dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Proses Pemesanan Produk

Pada Gambar 1 proses pemesanan produk yang terjadi di kekey shop yaitu Pelanggan datang langsung ke toko, setelah melakukan pemesanan produk, pegawai toko akan melakukan pengecekan ketersediaan produk. Jika ada, pesanan akan disiapkan namun jika tidak ada pegawai akan menawarkan jenis produk lain kepada pelanggan. Jika setuju, pegawai akan menyiapkan produk lain dan jika tidak setuju, pelanggan dapat melakukan penolakan terhadap produk tersebut.



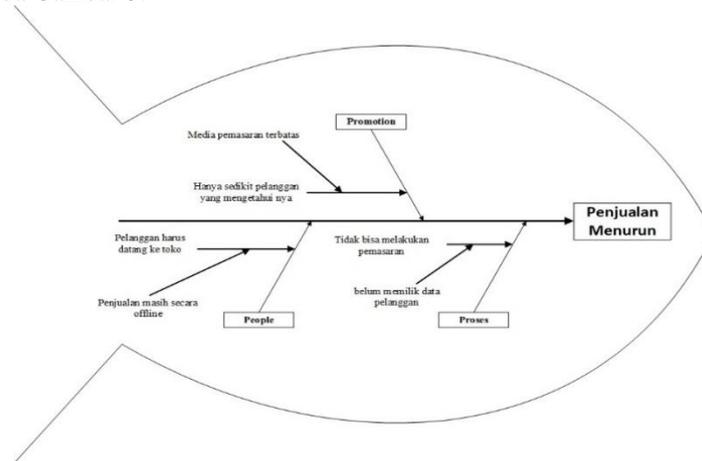
Gambar 2. Proses Pembayaran

Pada Gambar 2 setelah proses pemesanan maka dilakukan pembayaran, proses pembayaran yang dilakukan di kekey shop yaitu pegawai toko akan mengkonfirmasi harga. Pelanggan menerima konfirmasi harga lalu

melakukan pembayaran secara langsung ditempat. Jika pelanggan sudah melakukan pembayaran maka pegawai toko akan membuat nota yang kemudian nota tersebut diserahkan bersama produk pesanan yang sudah dikemas kepada pelanggan.

3.2 Analisis Masalah

Dalam menganalisis masalah pada Kekey Shop , peneliti menggunakan fishbone diagram untuk menganalisa masalah bisa dilihat pada Gambar 3.

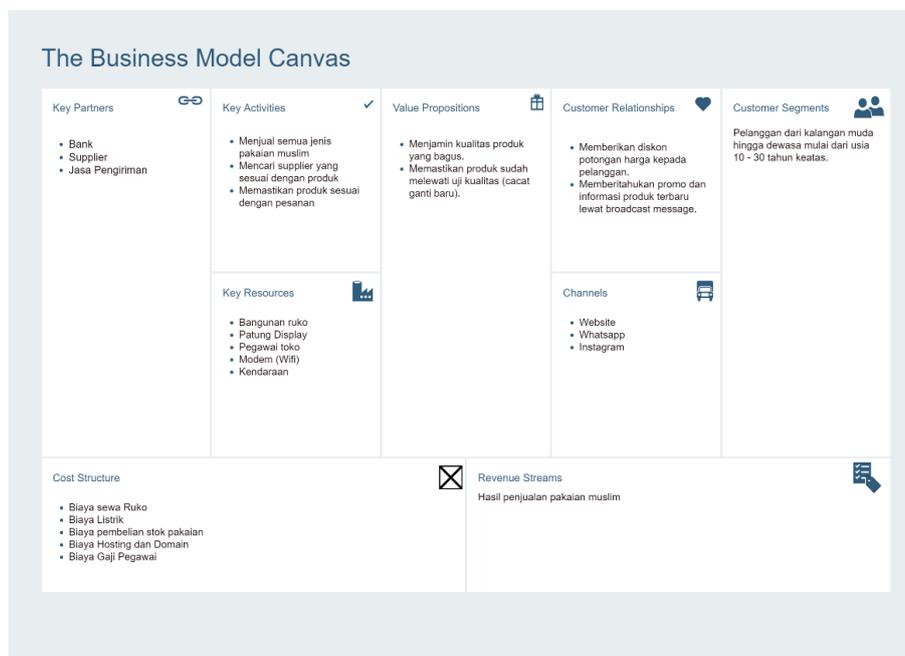


Gambar 3. Fishbone Diagram

Permasalahan tersebut di kelompokkan menjadi 3P yaitu : *Promotion* (Promosi), *People* (Orang), dan *Process* (Proses). *Promotion*, karena terbatas nya media pemasaran, sehingga hanya sedikit pelanggan yang mengetahuinya. *People* karena penjualan masih secara *offline*, sehingga pelanggan diharuskan datang ke toko. *Process* Karena tidak memiliki data pelanggan, sehingga tidak bisa dimanfaatkan sebagai media pemasaran.

3.3 Business Model Canvas

Analisa model bisnis yang digunakan pada kekey shop dijelaskan dalam bentuk *Business Model Canvas* yang terdiri dari 9 elemen yaitu *Key partners*, *Key Activities*, *Value Propositions*, *Customer Relationship*, *Customer Segments*, *Key Resource*, *Channels*, *Cost Structure*, dan *Revenue Streams* dapat dilihat pada Gambar 4.



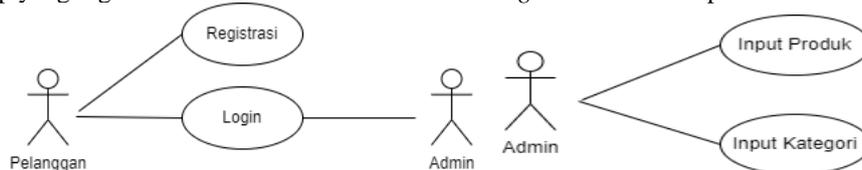
Gambar 4. Business Model Canvas

Pada Gambar 4 *Business Model Canvas* terdiri dari *key partners* yang berisi bank, supplier, dan jasa pengiriman, *Key Activities* menjual semua jenis pakaian muslim, *value propotion* nilai dan manfaat yang diberikan

kekey shop ialah menjamin kualitas produk yang bagus dan memastikan produk sudah melewati uji kualitas. *Customer Relationships* pendekatan yang dilakukan oleh kekey shop yaitu memberikan diskon potongan harga kepada pelanggan. *Customer Segments* kekey shop menawarkan produk dari kalangan muda hingga dewasa. *Key Resource* kekey shop memiliki bangunan ruko, patung display, dan pegawai toko. *Channels* kekey shop melakukan promosi lewat *website*, *whatsapp*, dan *Instagram*. *Cost Structure* kekey shop mengeluarkan biaya keperluan toko. *Revenue streams* pendapatan yang diperoleh dari kekey shop didapat dari hasil penjualan pakaian muslim.

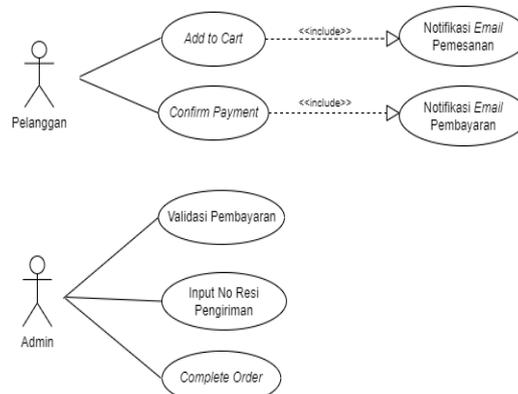
3.4 Use Case Diagram

Analisis proses bisnis pada kekey shop dilakukan dengan cara menguraikan proses bisnis yang berlangsung pada kekey shop yang digambarkan dalam bentuk *Use Case diagram* bisa dilihat pada Gambar 5, 6 dan 7.



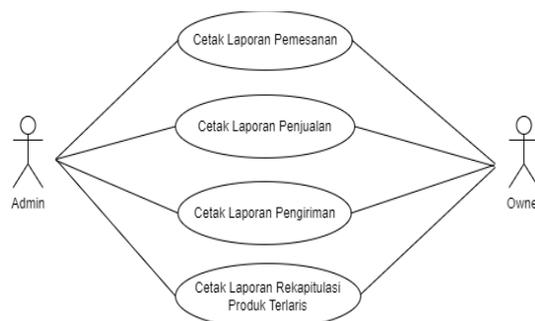
Gambar 5. *Use Case Diagram Master*

Pada Gambar 5 memiliki actor pelanggan dan admin yang memiliki fungsi melakukan registrasi dan login. Sedangkan actor admin memiliki fungsi untuk mengelola produk dan kategori.



Gambar 6. *Use Case Diagram Transaksi*

Pada Gambar 6 Actor pelanggan memiliki fungsi untuk melakukan pemesanan dan konfirmasi pembayaran yang akan tersimpan otomatis pada sistem. Sedangkan actor admin melakukan pengecekan pembayaran dan menginput nomor resi.

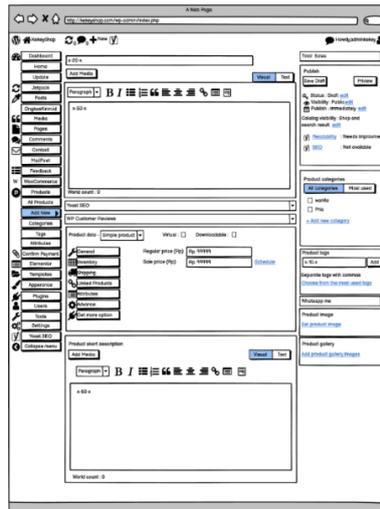


Gambar 7. *Use Case Diagram Laporan*

Pada Gambar 7 Actor admin memiliki fungsi dalam pembuatan laporan yang nanti nya diserahkan kepada owner kekey shop.

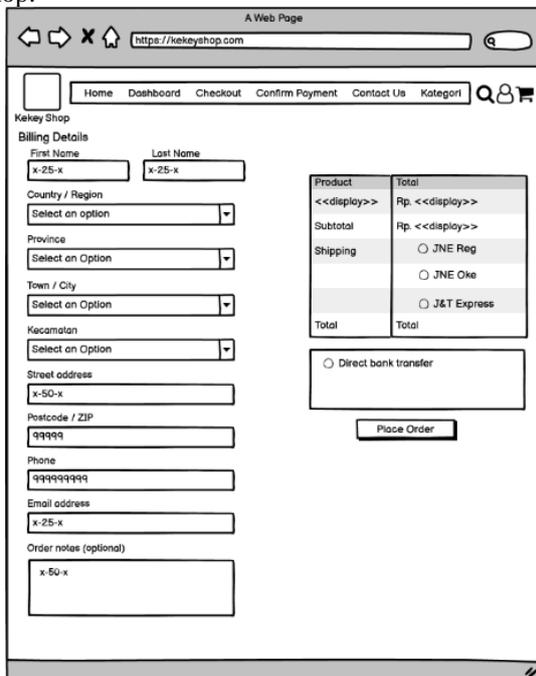
3.5 Rancangan Antarmuka

Rancangan Antarmuka atau rancangan layar pada kekey shop yaitu sebagai berikut :

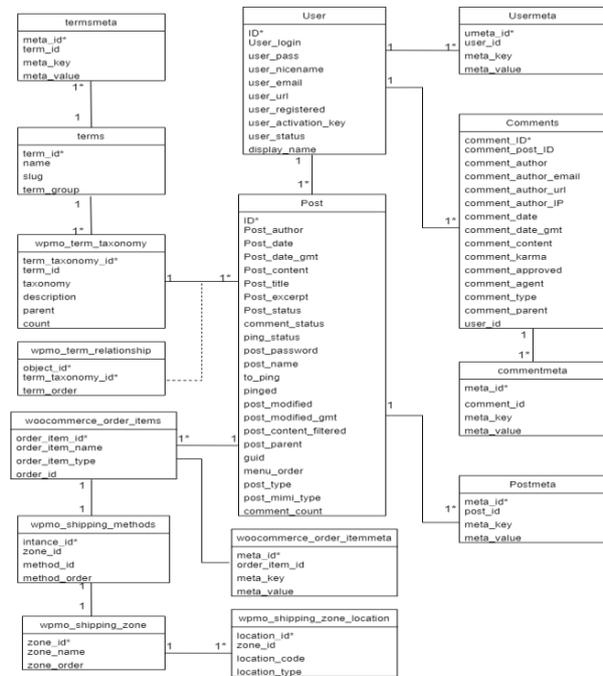


Gambar 8. Rancangan Layar Tambah Produk

Pada Gambar 8 merupakan tampilan dari halaman *website* bagian *backend* atau sisi admin yang berfungsi untuk menambahkan produk mulai dari image produk, deskripsi produk, dan harga produk yang dijual pada *kekey shop*.



Gambar 9. Rancangan Layar Checkout



Gambar 10. Class Diagram

Pada Gambar 9 menampilkan rancangan layar saat melakukan pemesanan produk (*checkout*). Di halaman ini pelanggan bisa melihat total harga sekaligus biaya ongkos kirim, di halaman ini juga pelanggan harus mengisi alamat pengiriman.

3.6 Class Diagram

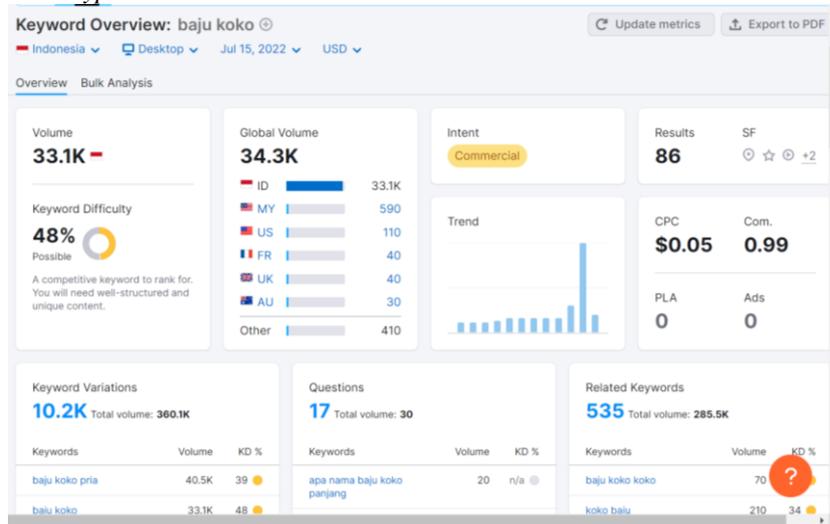
Class Diagram pada penelitian ini merupakan hasil keluaran dari database *wordpress* yang bisa dilihat pada Gambar 10. Pada Gambar 10 menampilkan *class diagram* yang berisi *user*, *post*, *woocommerce order itemmeta*, *wpmo shipping zone location*, *wpmo shipping methods* yang sesuai dengan kebutuhan sistem.

3.7 Strategi SEO

Strategi SEO (*Search Engine Optimization*) sangat penting dalam sebuah *website* terutama *website e-commerce* karna untuk meningkatkan jumlah pengunjung. Karena sangat membantu sekali dalam meningkatkan penjualan dan meraih keuntungan sehingga pada penelitian ini penulis menggunakan strategi *SEO On Page*. *SEO On Page* merupakan teknik untuk mengoptimasi halaman dan konten *website* agar bisa terindex oleh mesin pencari

untuk meningkatkan ranking *website* agar bisa berada dihalaman pertama [11]. Penulis menggunakan plugins Yoast SEO dalam mengoptimasi struktur penyusunan *website*.

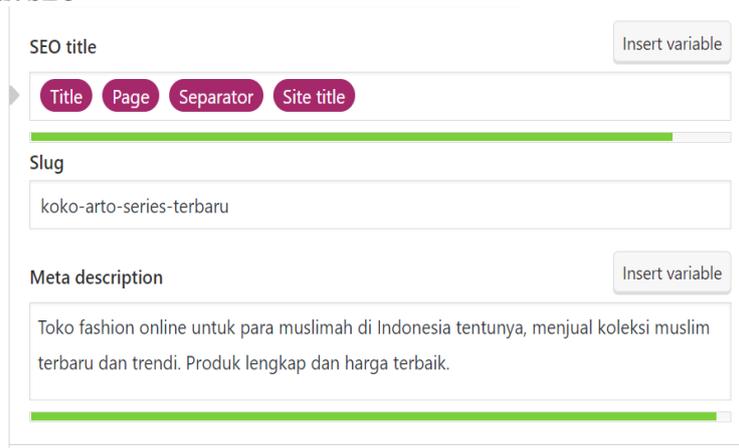
a. Melakukan Riset *Keyphares*



Gambar 11. Hasil Riset *Keyphrase* pada Semrush

Pada Gambar 11 Menampilkan pencarian *keyphrase*/kata kunci yang pas dan cocok dengan produk yang akan dimasukkan kedalam SEO. Disini penulis melakukan riset untuk mencari *keyphrase*/kata kunci pada situs Semrush dan melihat rata-rata pencarian, pesaing, dan trend untuk kata kunci dari Baju Koko.

b. Optimalisasi Yoast SEO

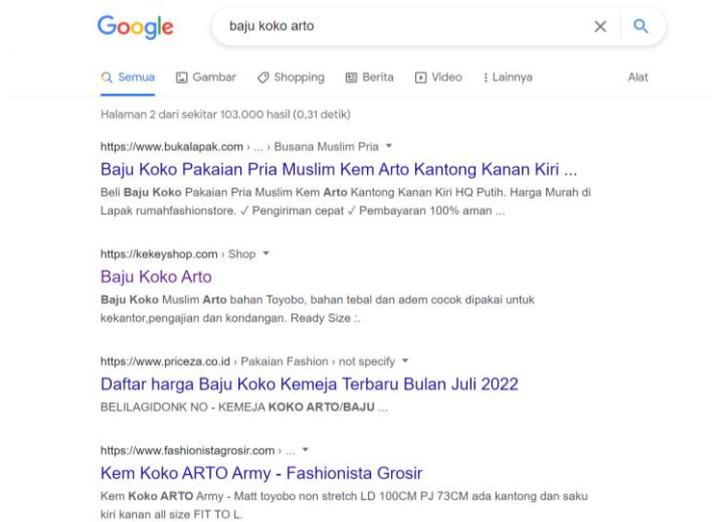


Gambar 12. *SEO Title dan Meta Description*

Pada Gambar 12 Menampilkan cara melakukan optimalisasi pada setiap halaman produk *website*. Dengan cara menentukan *keyphrase* atau kata kunci, *SEO Title*, *Slug/Permalink*, *Meta Description* disetiap produk nya.

c. Hasil Strategi SEO

Setelah berhasil menggunakan strategi *SEO On Page*, dari yang sebelum nya *website* tidak terdeteksi oleh mesin pencarian *Google* sekarang *website* berhasil tampil dihalaman mesin pencarian *Google*. *Website* Kekeyshop.com sebelum menggunakan *SEO On Page* berada pada halaman ke-100 sekian bahkan tidak muncul jika diketik kata kunci general, sekarang *website* Kekeyshop.com berhasil berada pada halaman ke-2 urutan ke-2 pada tanggal 15 Juli 2022 dengan kata kunci “Baju Koko Arto”.



Gambar 13. Hasil Strategi SEO

Pada Gambar 13 menampilkan hasil dari pencarian Google dengan kata kunci “Baju Koko Arto” yang berhasil berada di halaman kedua.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti di kekey shop maka dapat disimpulkan bahwa dengan dibuatnya *website e-commerce* ini, toko kekey shop menjadi lebih gampang dalam bertransaksi dengan pelanggan sehingga membuat penjualan meningkat serta mempermudah pelanggan dalam melakukan pemesanan tanpa perlu mendatangi toko. Lalu jangkauan penjualan pada toko kekey shop menjadi lebih luas melalui *website e-commerce*. Dengan strategi SEO yang sebelumnya tidak terdeteksi oleh *google* sehingga berhasil berada pada halaman kedua *google*.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] B. Muslim and L. Dayana, “Sistem Informasi Peraturan Daerah (Perda) Kota Pagar Alam Berbasis Web,” *J. Ilm. Betrik*, vol. 7, no. 01, pp. 36–49, 2016, doi: 10.36050/betrik.v7i01.11.
- [2] Alwendi, “Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan,” *Manaj. Bisnis*, vol. 17, no. 3, pp. 317–325, 2020, [Online]. Available: <http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/>
- [3] Elgamar, *Konsep dasar Pemrograman website dengan PHP*. MAlang: CV. Multimedia Edukasi, 2020.
- [4] O. Alexander and U. Supriyadi, *Mudah&praktis membuat website keren menggunakan wordpress*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2021.
- [5] M. S. Onan Marakali Siregar, S.Sos., M. S. Selwendri, S.Sos, M. Maulidina, SP., and M. A. . Muhammad Bahtiar Abdillah, *Penerapan Bisnis Model Canvas Sentral UMKM*. Medan: Puspantara, 2020.
- [6] M. Hayaty and D. Meylasari, “Implementasi website berbasis SEO sebagai media promosi,” *informatika*, vol. 5, 2018.
- [7] I. Risnaputra and G. Triyono, “Implementasi CMS wordpress pada e-commerce untuk pelayanan catering Cv. Alam Jaya,” *idealis*, vol. 3, 2020.
- [8] F. Alfiah *et al.*, “Perancangan sistem e-commerce untuk penjualan pakaian pada Toko A&S,” *ICIT*, vol. 6, no. 1, pp. 70–81, 2020.
- [9] E. Reggy and S. Djorgi, “Analisis Pengendalian Mutu Pada Industri Lilin (Studi kasus pada PD.Ikram Nusa Persada Kota Sukabumi),” *Inov. Penelit.*, vol. 1, no. 10, 2021.
- [10] S. P. Suryanto and T. J. Pattiasina, “Perancangan dan Pengembangan Toko Online dengan Metode Interaction Flow Modeling Language (Studi Kasus Toko Winata),” *TEKNIKA*, vol. 6, no. November, 2017.
- [11] Y. D. Pramudita, H. Huzaini, and F. Solihin, “Penerapan Metode Seo on Page Dan Off Page Pada Web Penjualan Online Untuk Meningkatkan Ranking Serp,” *Netw. Eng. Res. Oper.*, vol. 4, no. 2, pp. 125–133, 2019, doi: 10.21107/nero.v4i2.128.