

## Penerapan *E-Commerce* Berbasis *Contentmanagement System (CMS)* Untuk Meningkatkan Penjualan

Ilham Fadhil Muhammad<sup>1\*</sup>, Goenawan Brotosaputro<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Teknologi informasi, Sistem informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta, Indonesia

Email: <sup>1\*</sup>1712502143@studentbudiluhur.ac.id, <sup>2</sup>goenawan.brotosaputro@budiluhur.ac.id  
(\* : corresponding author)

**Abstrak-**Toko Sinar Jaya merupakan usaha di bidang kebutuhan bahan-bahan pokok yang terdampak oleh adanya *pandemic covid-19*, dan mengalami penurunan *omzet* penjualan pada 2 tahun terakhir. Karena masyarakat yang takut keluar rumah atau berbelanja dipasar tradisional. Namun dengan proses bisnis secara *offline* terdapat kendala yang dialami. Seperti pelanggan sulit mengetahui stok produk sehingga pelanggan harus menanyakan ke *staff* penjualan melalui *whatsapp*. Kurang maksimalnya dalam proses mempromosikan produk sehingga sulit mendapatkan calon pelanggan baru. Sulit mengelola data penjualan karena laporan penjualan masih dicatat secara manual sehingga memungkinkan terjadinya kesalahan baik dalam jumlah penjualan maupun uang yang diterima. Kemudian pelanggan tidak dapat menghemat waktu karena harus datang langsung ke toko. Pelanggan juga tidak dapat menghemat biaya. Sistem penjualan secara *offline* memungkinkan harga yang ditawarkan lebih tinggi dibanding membeli melalui website. Hal tersebut dikarenakan berbelanja di website mendapatkan potongan harga atau *voucher diskon*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *observasi*, serta perancangan dengan menggunakan *diagram activity*, *use case diagram*, *sequence diagram*. Penelitian ini menghasilkan toko online Sinar Jaya berbasis *web* dalam memasarkan produknya. Berdasarkan permasalahan tersebut, penulis membuat website *E-commerce* berbasis *CMS (Content Management System)* *wordpress* dengan menggunakan plugin *woocommerce* dan menggunakan metode pemodelan *Business Model Canvas (BMC)*. Dengan dibuatnya *website E-commerce*, akan memperluas area pemasaran dan memudahkan pelanggan yang ingin membeli produk pada Toko Sinar Jaya.

**Kata Kunci:** *e-commerce, cms,wordpress,bmc*

### *Practice E-Commerce Trade Content Based Management System (CMS) To Increase Sales*

**Abstract-***Sinar Jaya Store is a business in the field of basic material needs that has been affected by the COVID-19 pandemic, and has experienced a decline in sales turnover in the last 2 years. Because people are afraid to leave the house or shop at traditional markets. However, with offline business processes there are obstacles experienced. Like customers, it is difficult to know product stock, so customers have to ask the sales staff via whatsapp. Less than optimal in the process of promoting the product so it is difficult to get new potential customers. It is difficult to manage sales data because sales reports are still recorded manually, allowing errors to occur both in the amount of sales and the money received. Then customers cannot save time because they have to come directly to the store. Customers also cannot save costs. The offline sales system allows the price offered to be higher than buying through the website. This is because shopping on the website gets a discount or discount voucher. The method used in this research is observation, and design using activity diagrams, use case diagrams, sequence diagrams. This research resulted in a web-based Sinar Jaya online store in marketing its products. Based on these problems, the author creates an E-commerce website based on a wordpress CMS (Content Management System) using the woocommerce plugin and using the Business Model Canvas (BMC) modeling method. With the creation of an E-commerce website, it will expand the marketing area and make it easier for customers who want to buy products at Sinar Jaya Stores.*

**Keywords:** *e-commerce, cms,wordpress,bmc*

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan *internet* di Indonesia memudahkan produsen memasarkan produk melalui internet. Sistem penjualan yang berbasis website memberikan kemudahan untuk menjual produk dan layanan yang dapat diakses kapan saja, di mana saja. *E-commerce* juga dapat digunakan untuk berbagai transaksi saat memesan produk dan layanan. Adanya *e-commerce* memudahkan pelanggan untuk mencari informasi tentang produk apa yang dimiliki penjual dan untuk memesan produk tersebut.

Namun dalam perkembangannya Toko Sinar Jaya belum memaksimalkan dalam penggunaan teknologi informasi dalam proses bisnisnya. Proses bisnis yang berlangsung masih dilakukan secara konvensional baik dalam proses mempromosikan produk dan transaksi penjualan serta pembelian antara pelanggan dengan toko yang dilakukan secara *offline*, sehingga dalam proses pembelian dan penjualan produk yang ditawarkan harus mendatangi toko secara langsung serta pencatatan transaksi yang masih manual, sehingga mengakibatkan informasi tentang produk yang dijual maupun informasi toko itu sendiri masih kurang *efektif dan efisien*. Oleh

sebab itu, diperlukan perancangan dan implementasi *E-commerce* untuk mengatasi dalam mempromosikan produk.

Pada saat penulis melakukan wawancara kepada pihak pemilik Toko Sinar Jaya, penulis mengetahui permasalahan yang ada pada Toko Sinar Jaya, yaitu Toko Sinar Jaya kesulitan mengetahui informasi stok produk, proses pemesanan produk yang kurang efektif dikarenakan customer harus datang langsung ke toko, pengolahan data penjualan membutuhkan waktu yang lama dikarenakan masih ditulis tangan, Pihak toko selama ini belum memiliki media khusus untuk mempromosikan produk-produknya. Proses bisnis yang dilakukan oleh Toko Sinar Jaya dilakukan secara konvensional baik dalam proses penjualan maupun baik dalam proses penjualan maupun proses mempromosikan produk, sehingga pembeli harus datang ke Toko Sinar Jaya, serta pencatatan transaksinya masih dilakukan manual belum terkomputerisasi.

Tujuan penelitian yang ingin dicapai dari penelitian yang dilakukan untuk membantu pelanggan dalam melakukan kegiatan transaksi pemesanan barang, mencari barang dan membeli barang secara online, serta dapat melihat laporan transaksi penjualan dan transaksi pemesanan barang pada Toko Sinar Jaya. Membangun *website E-commerce* pada Toko Sinar Jaya, akan mempromosikan produk-produk dari Toko Sinar Jaya dengan tujuan untuk memperluas area distribusi dan cepat mendapatkan calon pelanggan baru. Membangun *website E-commerce*, akan memberikan peningkatan penjualan pada toko Sinar Jaya.

## 2. METODE PENELITIAN

### 2.1. Pengumpulan Data

Dalam penyusunan penelitian ini diperlukan data dan informasi yang sesuai dengan permasalahan yang akan diteliti. Dalam penelitian ini, penulis melakukan metode penelitian dengan cara observasi, wawancara, studi pustaka dan analisa dokumen.

#### a. Observasi

Observasi adalah kegiatan ilmiah berdasarkan pengalaman berdasarkan fakta lapangan dan teks dengan mengalaminya tanpa memanipulasi indera. [1]

#### b. Wawancara

Wawancara adalah salah satu kaedah mengumpulkan data yang paling biasa digunakan Ketika subjek kajian (responden) dan peneliti berada langsung bertatap muka dalam proses mendapatkan informasi bagi keperluan data primer. [2]

#### c. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah tahapan penelitian dilaksanakan dengan menghimpun sumber kepustakaan, baik primer maupun sekunder. [3]

#### d. Analisa Dokumen

Analisa dokumen dilakukan untuk mengetahui dokumen masukan dan dokumen keluaran pada proses bisnis yang sedang berjalan saat ini pada Toko Sinar Jaya. [4]

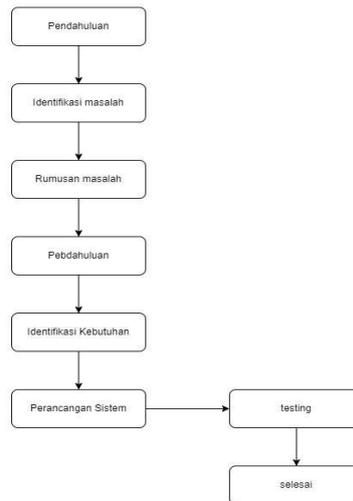
### 2.2. Tahapan Penelitian

Langkah penelitian berisi tahapan pengumpulan data untuk memecahkan masalah pada Toko Sinar Jaya, Perumusan masalah, identifikasi masalah, pengumpulan data dan informasi, analisa sistem berjalan, perancangan sistem usulan, implementasi sistem, dan sistem pengujian sistem yang telah dibuat oleh penulis untuk memecahkan pada Toko Sinar Jaya. Di studi literatur ini dilakukan untuk mendapatkan sebuah teori tentang layanan jasa penjualan sembako dengan menggunakan *website E-commerce* yang berkaitan dengan rumusan masalah. Metode yang dilakukan penulis dengan membaca dari berbagai referensi artikel, jurnal, skripsi yang telah dipublikasikan. Perumusan masalah pada tahap ini penulis membuat rumusan masalah yang dapat menjadi solusi berdasarkan masalah yang terjadi pada Toko Sinar Jaya. Identifikasi masalah pada tahap ini mengidentifikasi masalah merupakan hasil dari kegiatan wawancara, observasi, analisa dokumen langsung ke Pemilik Toko Sinar Jaya untuk mengumpulkan data-data serta mencari masalah. Dengan adanya penelitian ini diharapkan *website E-commerce* Toko Sinar Jaya bisa membantu mengurangi persaingan yang ada di market place, serta pembeli dapat melihat secara detail produk sembako dengan harga yang ditawarkan relatif terjangkau.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. *Bisnis Model Canvas (BMC)*

Penggambaran perencanaan dan pembuatan sketsa atau pengaturan dari beberapa elemen yang terpisah ke dalam satu kesatuan yang memiliki kesatuan yang utuh dan berfungsi. [5]



**Gambar 1.** Tahapan Penelitian dalam membangun *e-commerce*

Key Patners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segment
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supplier Barang</li> <li>- Bank BRI</li> <li>- Ekspedisi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penjuala produk</li> <li>- Promosi di sosial media</li> <li>- Menawarkan langsung kepada calon pembeli</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bisa memilih berbagai merk gula putih dan minyak goreng</li> <li>- Minyak lebih jernih 2 kali penyaringan</li> <li>- Masa expired lebih lama</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Promo dan diskon pada hari besar</li> <li>- Testimoni pelanggan</li> <li>- Info promo</li> <li>- Terdapat fitur chat melalui whatsapp</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ibu rumah tangga</li> <li>- Pedagang nasi uduk, warteg,pecel lele</li> <li>- Pedagang sembako eceran</li> </ul>
	<b>Key Resource</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Karyawan</li> <li>- Staff Quality Control</li> <li>- Peralatan Produksi</li> <li>- Akun Sosial Media (Instagram, Whatsapp)</li> </ul>		<b>Channels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Whatsapp</li> <li>- Instagram</li> <li>- E-commerce</li> </ul>	
<b>Cost Structure</b>			<b>Revenue Streams</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Biaya gaji karyawan</li> <li>- Biaya <i>Domain</i> dan <i>Hosting</i></li> <li>- Biaya pembelian barang sembako ( Beras, Minyak, Gula Pasir, Tepung Terigu, Kecap )</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pendapatan dari hasil penjualan produk Toko Sinar Jaya melalui website, social media, dan toko fisik</li> </ul>	

**Gambar 2.** *Business Model Canvas* Toko Sinar Jaya

### 3.2 Fishbone Diagram

*Fishbone diagram* adalah suatu kelompok penyebab dan diagram efek untuk menunjukkan hubungan timbal balik [6]. *Fishbone diagram* mengemukakan bahwa diagram sebab akibat adalah grafik yang menggambarkan antara masalah atau akibat dengan faktor-faktor penyebabnya. [7]

#### FISHBONE DIAGRAM

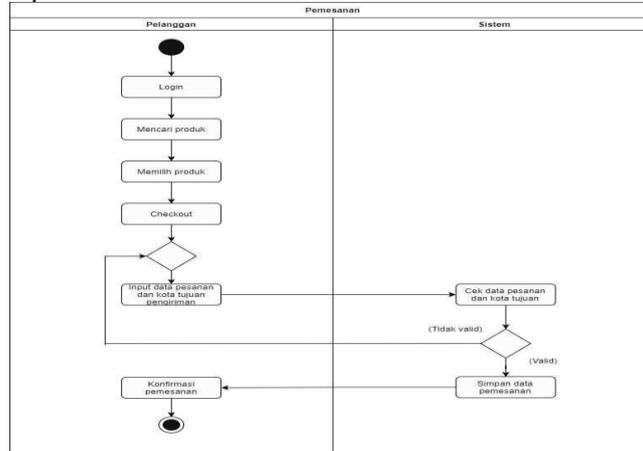


**Gambar 3.** *Fishbone diagram* Toko Sinar jaya

### 3.3. Activity Diagram

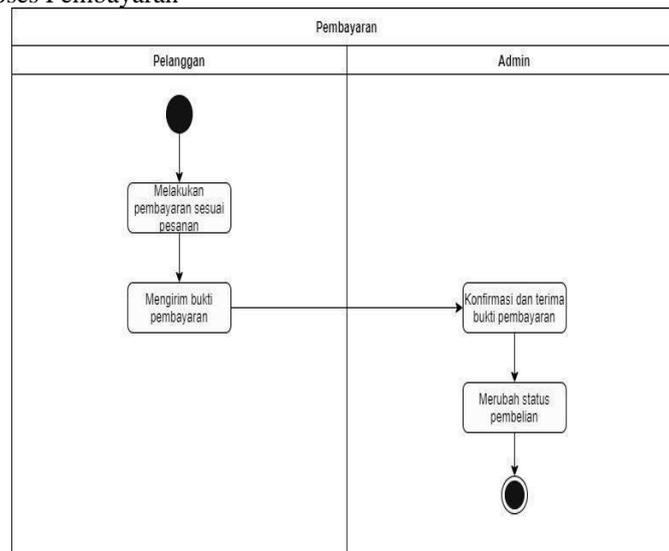
Activity Diagram digunakan untuk memodelkan alur kerja atau workflow sebuah proses bisnis dan urutan aktivitas dalam suatu proses [8]. Bentuk khusus dari state machine yang bertujuan memodelkan komputasi dan aliran kerja yang terjadi pada sistem perangkat lunak. [9]

#### a. Activity Diagram proses pemesanan



Gambar 4. Activity Diagram Proses Pemesanan

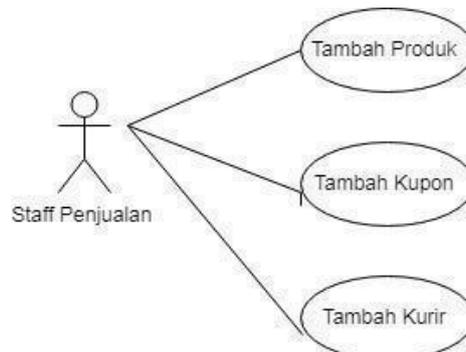
#### b. Activity Diagram Proses Pembayaran



Gambar 5. Activity Diagram Proses Pembayaran

### 3.3 Use Case Diagram

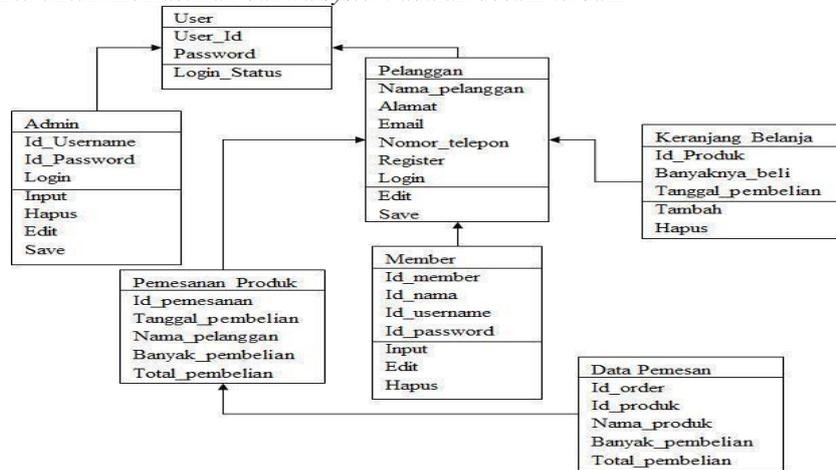
Diagram use case adalah diagram status yang memperlihatkan himpunan use case dan aktor-aktor (suatu jenis atau kelas). [10]



Gambar 6. Use Case diagram Master Staff Penjualan

### 3.4. Class Diagram

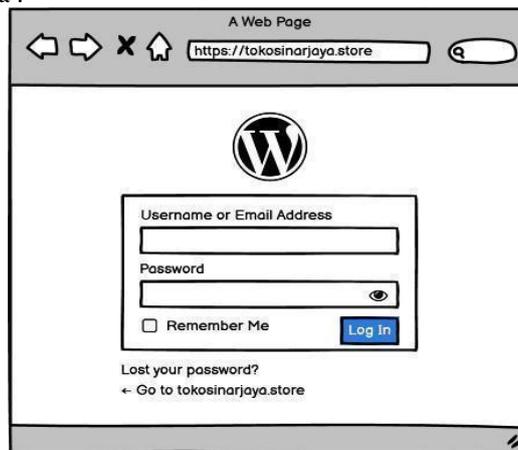
Dibawah ini *class diagram* untuk perancangan sistem informasi penjualan pada Toko Sinar Jaya *Class diagram* ini didalam *system*. *Class diagram* memberikan gambaran *system* secara statis dan relasi antar mereka. Biasanya dibuat beberapa *class diagram* untuk *system* tunggal. Beberapa diagram sesuai dengan yang diinginkan untuk mendapatkan gambaran lengkap terhadap *system* yang dibangun. Diagram adalah alat perancangan terbaik untuk tim pengembang. Diagram tersebut membantu pengembang mendapatkan struktur *system* sebelum kode tulis, dan membantu untuk memastikan bahwa *system* adalah desain terbaik



Gambar 7. Class Diagram

### 3.5. Rancangan Layar

Dibawah ini Rancangan Layar adalah desain tampilan yang berfungsi untuk yang berfungsi sebagai antarmuka antara si pengguna (user) dengan Aplikasi (Sistem), atau biasa disebut dengan User Interface. Berikut adalah rancangan layar Toko Sinar jaya .



Gambar 9. Rancangan Layar Login



Gambar 10. Rancangan Layar Confirm Payment

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian maka penulis dapat menyimpulkan bahwa dengan dibangun sistem penjualan (*E-commerce*) dapat membantu konsumen untuk menghemat waktu dikarenakan konsumen tanpa harus datang ke Toko Sinar Jaya, Dengan dibangunnya sistem penjualan (*E-commerce*) dapat membantu produsen memasarkan produk. Dengan dibangunnya sistem penjualan (*E-commerce*) dapat membantu toko dalam memperluas area distribusi sehingga dapat meningkatkan omset penjualan. Dengan dibangun *website E-commerce* dapat menghemat biaya dikarenakan terdapat voucher diskon yang digunakan pada hari besar. Dengan dibangun sistem penjualan *E-commerce* dapat membantu toko sinar jaya dalam memperluas area distribusi sehingga dapat meningkatkan *omzet* penjualan

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Mania, "Observasi Sebagai Alat Evaluasi Dalam Dunia Pendidikan Dan Pengajaran," *Lentera Pendidikan*, pp. hlm 220-233, Desember 2008.
- [2] Heriyanto, "Thematic Analysis sebagai Metode Menganalisa Data untuk Penelitian Kualitatif," *ANUVA*, vol. 2, pp. 317-324, 2018.
- [3] H. Martuta, "Pengertian, Kegunaan, Tujuan Dan Langkah-Langkah Penyusunan Laporan Arus KAS," Jakarta, 2009.
- [4] A. M. A. N. Q. A. A. N. A. M. H. Ericha Tiara Hutamy, "Analisis Penerapan Bisnis Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z (Analysis of the canvas model's application to micro-entrepreneurs of generation z)," *Bisnis dan Pemasaran Digital (JBPD)*, vol. 1, pp. 1-11, 2021.
- [5] A. J. N. A. H. Ana Naela Nurhayati, "Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Dan Pembelian Barang Pada Koperasi Kartika Samara Grawira Prabumulih," pp. hlm 13-21, 15 Desember 2020.
- [6] C. E. T. Widyahening, "Penggunaan Teknik Pembelajaran Fishbone Diagram Dalam Meningkatkan Keterampilan Membaca Siswa," *Komunikasi Pendidikan*, vol. 2, no. 1, pp. hlm 11-18, 2018.
- [7] A. Nurrahman Putra Faikar, "Analisis Akar Masalah Penyebab Maraknya Peredaran Narkoba Di Lapas Kelas IIB Kayu Agung Menggunakan Diagram Fishbone," *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, vol. 9, no. 6, pp. hlm 2310-2320, 2022.
- [8] A. N. S. Humisar Hasugian, "Rancang Bangun Sistem Informasi Industri Kreatif Bidang Penyewaan Sarana Olahraga," in *Seminar Nasional Teknologi Informasi & Komunikasi Terapan*, Semarang, 2012.
- [9] V. Puturu, "Sistem Informasi Manajemen Penelitian Dan Pengabdian PNPB Pada Politeknik Negeri Ambon," *Jurnal Simetrik*, vol. 12, no. 1, pp. hlm 553-560, 2022.
- [10] P. S. T. E. P. F. M. B. Dwi Priyadi, "Aplikasi Penyedia Jasa Freelancer Menggunakan Metode Extreme Programming," *Jurnal ICT : Information Communication & Technology*, vol. 21, no. 1, pp. pp. 139-145, 2022.