

PERANCANGAN *WEBSITE E-COMMERCE* PADA TOKO RUSDA *COLLECTION* MENGGUNAKAN *CONTENT MANAGEMENT SYSTEM* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

Dino Prasetyo^{1*}, Ita Novita², Wendi Usino³, Lauw Li Hin⁴

^{1,2,3,4} Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta, Indonesia

Email: ^{1*}dinoprasetyo9393@gmail.com, ²ita.novita@budiluhur.ac.id, ³wendi.usino@budiluhur.ac.id, ⁴lihin@budiluhur.ac.id
(* : corresponding author)

Abstrak-Toko Rusda *Collection* adalah salah satu usaha yang menjual berbagai macam kerudung dan manset untuk anak-anak dan dewasa yang terletak di Mal CBD Ciledug lantai gf blok D No.58. Saat ini transaksi penjualan dilakukan melalui pelanggan yang datang ke toko memilih produk yang diinginkan, kemudian pegawai memproses pembayaran. Lalu memberi nota tanda terima kepada pelanggan sebagai bukti pembayaran. Permasalahan yang terjadi saat ini adalah toko fisik hanya ada di satu tempat, akibat penerapan aturan pandemi COVID-19 pada Mal tersebut menyebabkan penurunan jumlah pelanggan. Selain itu Toko Rusda *Collection* juga belum memiliki media promosi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat *website* belanja online dengan menggunakan *Content Management System (CMS) Wordpress* dan teknik *Search Engine Optimization (SEO)* untuk mendapatkan peringkat situs web di halaman pertama pencarian Google. Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah wawancara, observasi dan studi literatur. Untuk membuat model bisnis digunakan *Business Model Canvas (BMC)*, serta pemodelan sistemnya menggunakan *Unified Modeling Language (UML)*. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah *website e-commerce* dapat membantu pemilik toko untuk memecahkan masalah yang dihadapi oleh Toko Rusda *Collection*, sekaligus meningkatkan jumlah pelanggan serta meningkatkan penjualan.

Kata Kunci: *E-Commerce, Content Management System, Meningkatkan Penjualan, Toko Rusda Collection.*

E-COMMERCE WEBSITE DESIGN AT RUSDA COLLECTION STORE USING CONTENT MANAGEMENT SYSTEM TO INCREASE SALES

Abstract- *The Rusda Collection store is a business that sells various types of scarves and cufflinks for children and adults, located at Ciledug CBD Mall, gf floor, blok D No.58. Currently sales transactions are carried out through customers who come to the store to choose the desired product, then the employee processes the payment. Then gives a receipt to the customer as proof of payment. The current problem is that there is only one physical shop in one place, due to the implementation of the COVID-19 pandemic rules at the Mall causing a decrease in the number of customers. In addition, the Rusda Collection Store also does not have promotional media. The purpose of this research is to create an online shopping website using WordPress Content Management System (CMS) and Search Engine Optimization (SEO) techniques to get websites ranked on the first page of Google search. Data collection methods used in this study were interviews, observation, and literature studies. To create a business model, the Business Model Canvas (BMC) is used, and the system modeling uses the Unified Modeling Language (UML). The results of this study are that an e-commerce website can help store owners solve the problems faced by the Rusda Collection Store while increasing the number of customers and increasing sales.*

Keywords: *E-Commerce, Content Management System, Increase Sales, Toko Rusda Collection.*

1. PENDAHULUAN

E-Commerce adalah pertukaran barang secara digital untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi informasi, sistem transaksi online (*e-commerce*) memungkinkan para pelaku bisnis untuk berinteraksi dengan sangat mudah melalui sarana internet [1].

Keberadaan *E-commerce* juga diuntungkan bagi Toko Rusda *Collection* yang menjual berbagai macam kerudung dan baju manset untuk anak-anak dan dewasa. Sejak pandemi COVID-19, seluruh pusat perbelanjaan terbengkalai karena penerapan aturan COVID-19 dan masalah yang ada pada Rusda *Collection* mengalami penurunan pelanggan yang berdampak pada penurunan penjualan. Pelanggan tidak tahu produk yang dijual dan pelanggan hanya berada di area toko saja dan akibat pemberlakuan aturan COVID-19 pelanggan yang berkunjung berkurang yang mengakibatkan transaksi penjualan menurun.

Untuk mengetahui lebih lanjut, peneliti melakukan studi literatur dengan topik yang sama yaitu *e-commerce*, dengan tujuan untuk membandingkan penelitian saat ini dengan penelitian sebelumnya. Pada penelitian sebelumnya [2] dengan judul “Analisis dan Perancangan *E-commerce* Menggunakan *Content Management System Wordpress* Pada Kayra Nu Hijab”, permasalahan yang dihadapi adalah pemilik usaha tidak menerima laporan dan pembeli harus menghubungi pihak toko untuk mengetahui detail produk, kurangnya jangkauan pemasaran dan promosi produk. Hasil dari penelitian ini adalah pemilik dapat mengakses dan mendapatkan

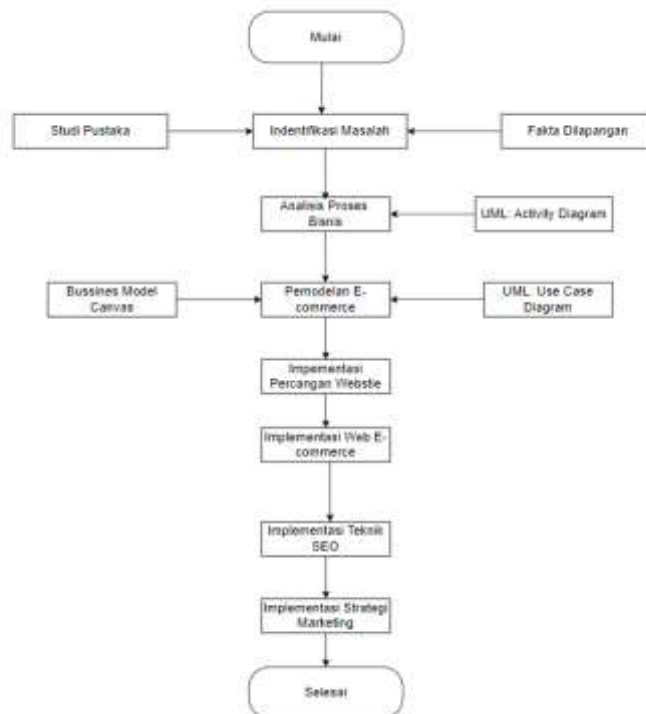
laporan penjualan yang tersedia di *website*, pelanggan dapat dengan mudah mendapatkan informasi produk, promosi menggunakan website dan penggunaan SEO untuk menemukan produk lebih mudah.

Selain itu penelitian lain [3] dengan judul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Menggunakan CMS Wordpress Pada Toko Impor Laptop Bandung” Permasalahan yang muncul adalah pemasaran produk yang dijual kurang optimal dan kendala dalam pengelolaan laporan dan data. Hasil dari penelitian ini Pihak importir laptop menggunakan sistem informasi wordpress untuk menggantikan kegiatan yang dilakukan oleh pihak ketiga seperti membuat laporan keuangan, stok barang dagang, dan lain-lain.

Dari beberapa studi literatur yang penulis bahas sebelumnya, terdapat kesamaan yaitu menggunakan *content management system (CMS)* untuk membangun website *e-commerce*. Oleh karena itu peneliti merekomendasikan sebuah website *e-commerce* dengan menggunakan CMS Wordpress yang dapat mengatasi permasalahan di toko Rusda Collection. Dengan adanya *website e-commerce* diharapkan pelanggan dapat berbelanja secara *online* sehingga pendapatan penjualan dapat meningkat.

2. METODE PENELITIAN

Penulis membuat tahapan penelitian yang menjelaskan secara rinci apa saja yang dilakukan dalam penelitian dari awal hingga akhir yang diilustrasikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Penelitian

Pada Gambar 1. tahapan penelitian yang dibuat dimulai dari indentifikasi masalah, analisis proses bisnis, pemodelan *e-commerce*, implementasi desain *website*, implementasi web *e-commerce*, implementasi teknik SEO dan implementasi strategi pemasaran.

2.1 Metode Pengumpulan Data

Dalam hal penelitian ini diperlukan pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan. Metode pengumpulan data adalah sebagai berikut:

- Wawancara, metode wawancara dilakukan untuk mengumpulkan informasi dan mengajukan pertanyaan kepada pemilik Toko Rusda Collection untuk tujuan penelitian.
- Observasi, metode observasi dengan melihat proses bisnis yang terjadi di Toko Rusda Collection untuk mendapatkan data yang valid.
- Studi literatur, peneliti mempelajari penelitian terdahulu untuk memperkuat topik yang sedang dibahas sebagai acuan dalam penelitian.

2.2 Teknik Analisis Data

a. Analisis Proses Bisnis

Analisis proses bisnis bertujuan untuk memahami proses bisnis yang sedang berjalan pada toko rusda collection dan diilustrasikan dengan bantuan activity diagram yang menggambarkan aliran operasional yang berbeda dari sistem yang direncanakan, bagaimana setiap aliran dimulai, kemungkinan keputusan dan bagaimana berakhirnya [4]. Business Model Canvas (BMC) yang dikembangkan oleh Osterwalder dan Pigneur merupakan metode yang paling sering digunakan oleh perusahaan untuk mencari model bisnis yang kecil, menguntungkan dan terukur[5].

b. Analisis kebutuhan

Analisis kebutuhan dilakukan setelah menerima banyak masalah yang terjadi di *toko rusda collection* dan kemudian dijelaskan dalam *use case diagram* yang menguraikan fungsionalitas sistem yang diharapkan. *Use case* dimaksudkan untuk merepresentasikan interaksi antara aktor dan sistem [6]

c. Analisis Masalah

Mengidentifikasi masalah yang ada pada *rusda collection* dengan *fishbone diagram* hanyalah sebagian kecil dari pendekatan peningkatan kualitas. Diagram bentuk ini sering disebut diagram sebab akibat [7].

2.3 Search Engine Optimization

SEO adalah teknik yang dapat digunakan untuk mendapatkan posisi mesin pencari yang menguntungkan berdasarkan kata kunci pada halaman web [8]. Menggunakan plugin yoast seo untuk sebagai alat bantu untuk mengoptimasi kata kunci.

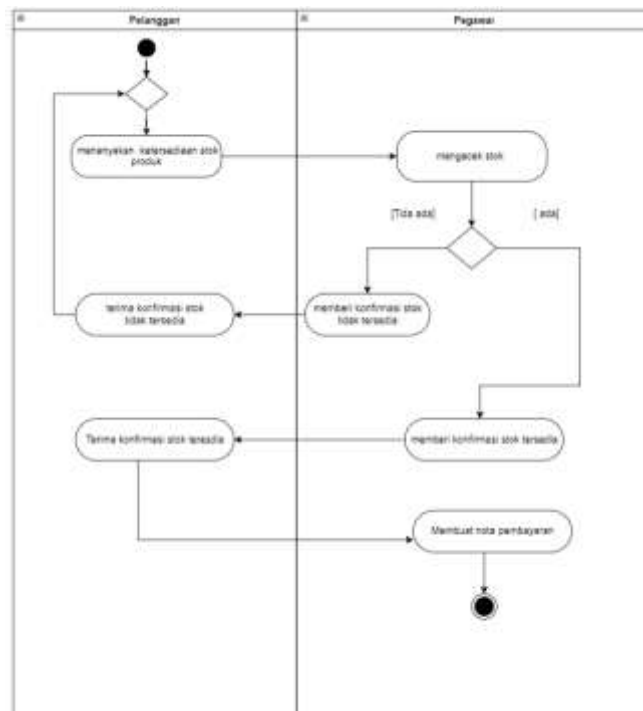
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Sistem Berjalan

Pada analisis sistem berjalan menggambarkan aktivitas berjalan yang ada pada toko *rusda collection* yang digambarkan dengan menggunakan *activity diagram*.

a. Proses Pemesanan Produk

Pelanggan yang akan membeli produk akan menanyakan ketersediaan produk kepada pegawai, jika stok ada pegawai akan memberi informasi pada pelanggan lalu pegawai akan membuat nota pembayaran jika stok tersedia pegawai akan memberi konfirmasi stok tidak tersedia ke pelanggan. *Activity diagram* proses pemesanan produk dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Activity Diagram Proses Pemesanan Produk

b. Proses Pembayaran Produk

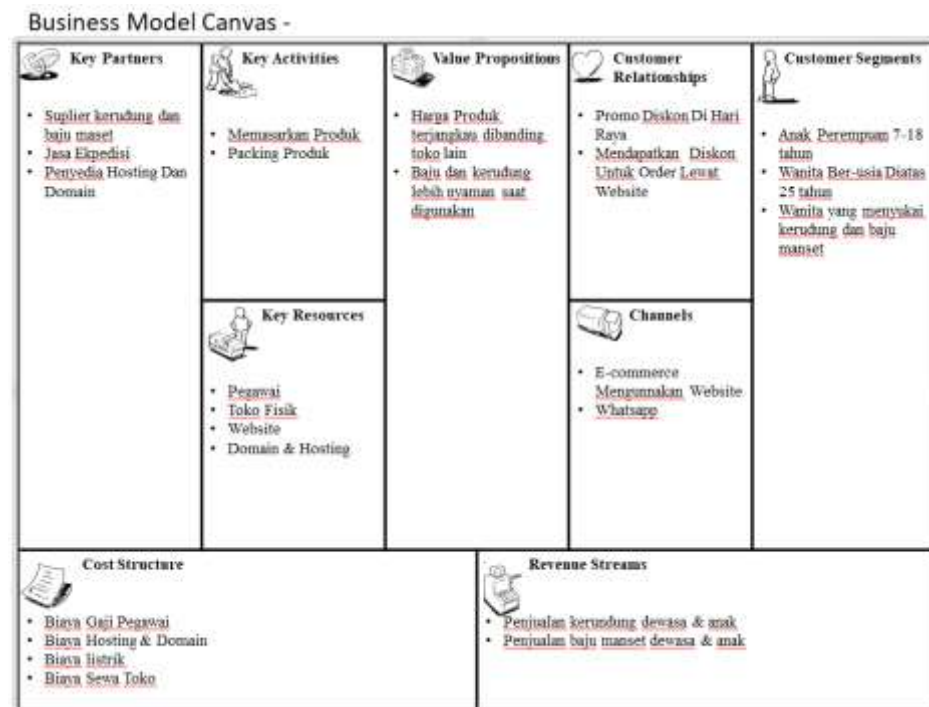
Pegawai akan memberi tahu pelanggan total harus dibayar lalu pelanggan akan melakukan pembayaran dan pegawai akan memberi nota kepada pelanggan sebagai bukti pembayaran sah. *Activity diagram* proses pembayaran produk dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Activity Diagram Proses Pembayaran Produk

3.2 Business Model Canvas

Business Model Canvas merupakan metode cara berpikir yang menggambarkan bagaimana suatu organisasi dalam merancang, dan memberikan suatu nilai [9]. Untuk penggambarannya terlihat pada gambar 4.



Gambar 4. Business Model Canvas

Penjelasan Gambar 4 yaitu:

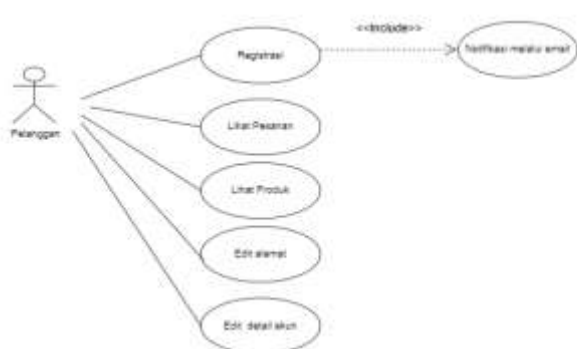
- Value proposition* yang akan memikat pelanggan untuk membeli, seperti harga produk yang terjangkau dan baju serta kerudung yang lebih nyaman dipakai.
- Customer Segment*, target pelanggan yang akan membeli produk kami adalah anak perempuan berusia 7-18 tahun dan wanita berusia di atas 25 tahun.
- Key Resources*, sumber daya penting untuk beroperasi seperti pegawai, situs web, toko fisik, hosting domain.
- Channels sebagai sarana promosi produk yang dijual, seperti e-commerce dengan menggunakan website dan WhatsApp.
- Cost Structure*, sumber biaya untuk operasi penjualan, termasuk gaji pegawai, biaya sewa toko, biaya listrik, dan biaya hosting dan domain.
- Revenue Streams*, sumber penjualan dalam toko, termasuk penjualan kerudung anak dan dewasa, serta penjualan baju manset anak dan dewasa.
- Customer Relationship*, bagaimana tetap berhubungan dengan toko Rusda Collection dengan menawarkan diskon liburan dan mendapatkan diskon saat memesan melalui website.
- Key Activities*, kegiatan yang dilakukan dalam proses penjualan yaitu pemasaran produk dan pengemasan produk.
- Key Partner*, mitra untuk menjaga penjualan tetap terhubung di toko Ruda Collection, termasuk pemasok kerudung dan baju manset, jasa eskpedisi, penyedia hosting dan domain .

3.3 Use Case Diagram

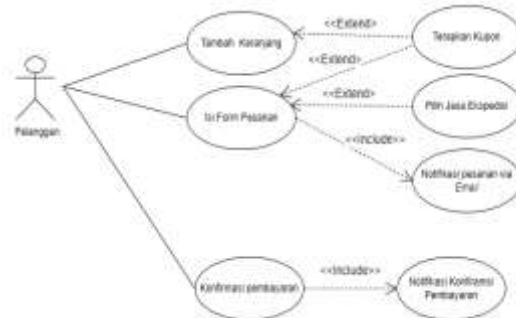
Use case diagram merupakan model perilaku dari sistem informasi yang ingin dicapai. *Use case diagram* digunakan untuk mengetahui fungsi apa saja yang ada dalam sistem dan yang berhak menggunakan fungsi tersebut [10]. Dalam penelitian ini use case diagram yang digambarkan yaitu master, transaksi dan laporan. *Use case diagram* master pelanggan utama menggambarkan bahwa pelanggan dapat mendaftar, melihat pesanan, melihat produk, mengedit alamat, mengedit detail akun. *Use case diagram* master pelanggan ditunjukkan pada Gambar 5.

Use case diagram transaksi pelanggan menggambarkan bahwa pelanggan dapat menambahkan keranjang, lalu kupon, kemudian pelanggan mengisi formulir pemesanan dan mengonfirmasi pembayaran. Diagram use case transaksi pelanggan ditunjukkan pada Gambar 6. *Use case diagram* transaksi admin menggambarkan bahwa seorang admin dapat melakukan pengecekan pembayaran, mengubah status pesanan, dan mengirimkan resi pengiriman. *Use case diagram* transaksi admin ditunjukkan pada Gambar 7.

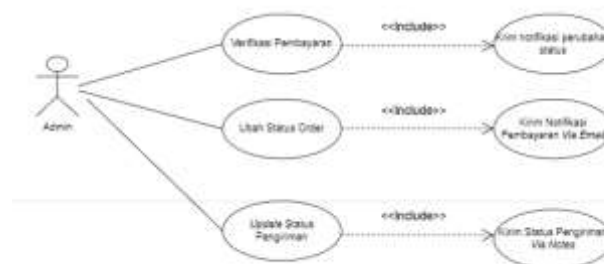
Use case diagram laporan admin menunjukkan bahwa admin dapat mencetak Laporan penjualan, Laporan order, Laporan produk terlaris , dan Laporan pengiriman seperti pada Gambar 8.



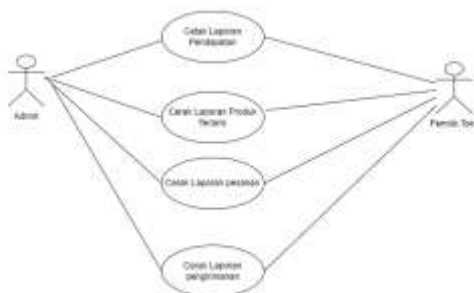
Gambar 5. Use case Diagram Master Pelanggan



Gambar 6. Use case Diagram Transaksi Pelanggan



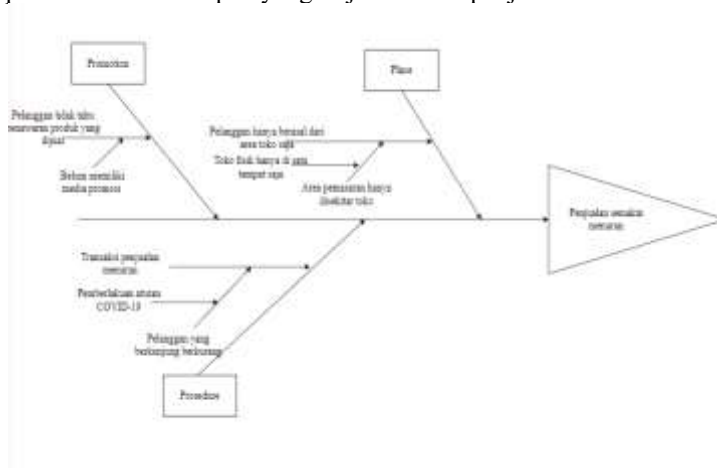
Gambar 7. Use case Diagram Transaksi Admin



Gambar 8. Use case Diagram Laporan Admin

3.4 Fishbone Diagram

Analisis masalah menggunakan *fishbone diagram* pada Gambar 9 untuk mengungkapkan permasalahan yang dihadapi pada toko rusda *collection*. Pada Gambar 9 hanya terdapat satu toko fisik di suatu lokasi karena pelanggan hanya datang dari area toko, tidak ada media promosi sehingga pelanggan tidak mengetahui produk yang dijual, pelanggan pergi ke pusat perbelanjaan berkurang karena penerapan aturan COVID -19 sehingga penjualan mengalami penurunan dan dampak yang terjadi adalah penjualan rusda *Collection* menurun.



Gambar 9. Fishbone Diagram

Dari analisis masalah yang sudah didapatkan, peneliti memberikan sebuah solusi terhadap indentifikasi sistem usulan terdapat pada tabel 1.

Tabel 1. Identifikasi kebutuhan sistem usulan

Masalah	Uraian Masalah	Penyebab	Akibat
<i>Promotion</i>	Kurangnya informasi yang diberikan ke pelanggan	Belum memiliki media promosi	Pelanggan tidak tahu penawaran produk yang dijual
<i>Place</i>	Toko fisik hanya berada di satu tempat saja	Pelanggan hanya berada di area toko saja	Area pemasaran hanya di sekitar toko saja karena toko fisik hanya di satu tempat saja
<i>Prosedure</i>	Pemberlakuan aturan COVID-19 dimall menyebabkan pelanggan di area mall menurun	Pemberlakuan aturan COVID-19 dimall	Akibat penjualan semakin menurun

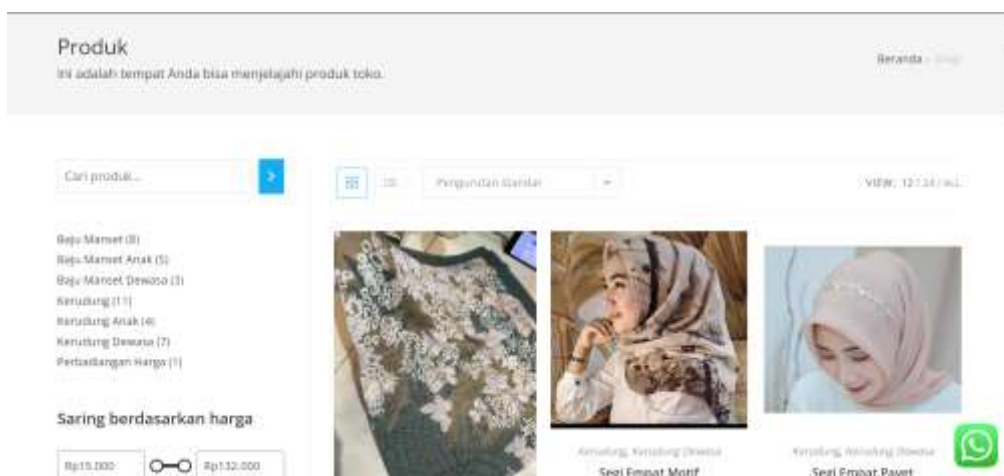
3.5 Tampil Layar Program

- Tampilan layar pada menu beranda *website e-commerce* dapat ditunjukkan pada Gambar 10. Menu beranda menampilkan produk pilihan yang dijual.



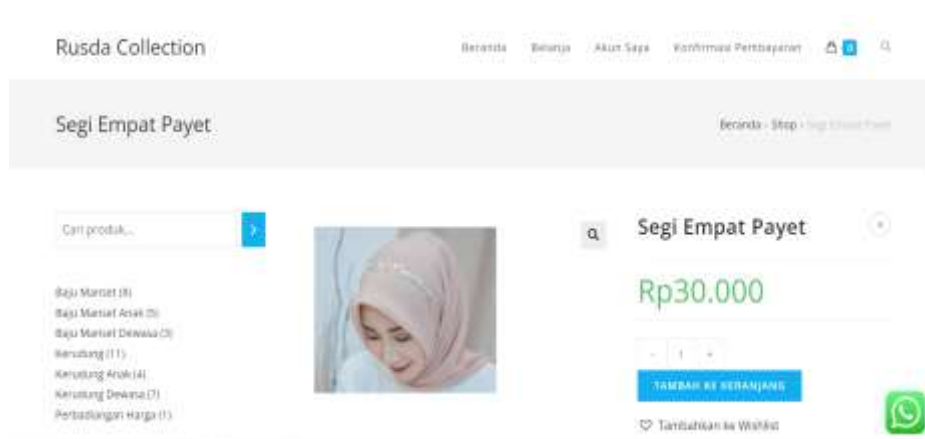
Gambar 10. Tampilan Menu Beranda Website E-commerce

- b. Tampilan layar pada menu belanja website e-commerce dapat ditunjukkan pada gambar 11. Menu belanja dimana pelanggan dapat melihat produk yang dijual.



Gambar 11. Tampilan Menu Belanja Website E-commerce

- c. Tampilan layar pada menu layar produk website e-commerce dapat ditunjukkan pada gambar 12. Menu layar produk pelanggan dapat melihat detail produk yang dijual.



Gambar 12. Tampilan Menu Layar Produk Website E-commerce

3.6 Hasil Tampilan Report Laporan Pendapatan

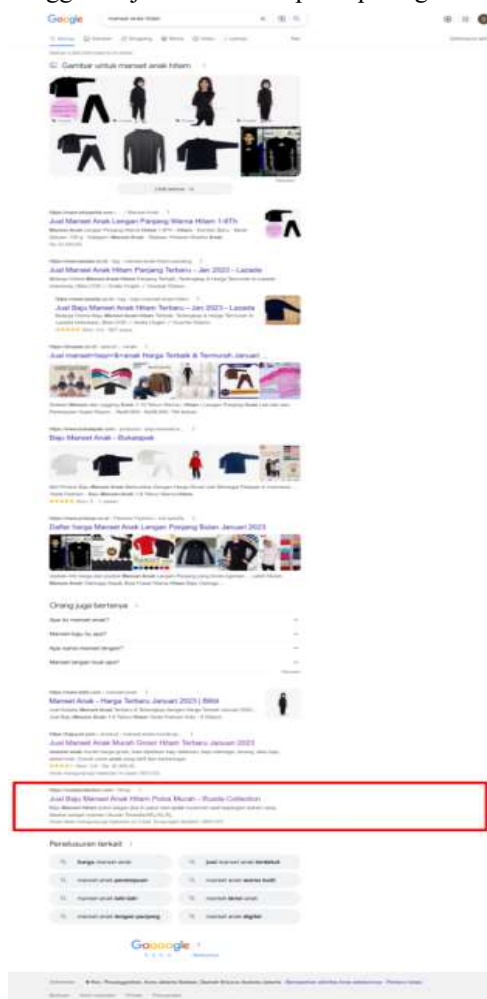
Laporan pendapatan dicetak oleh admin yang akan diberikan tiap bulannya ke pemilik toko yang dapat dilihat pada gambar 13. Pada laporan pendapatan menggunakan menu *analytics* pada menu Wordpress yang dimana laporan pendapatan akan dicetak oleh admin.

Tanggal	Pesanan	Penjualan Kotor	Pengembalian	Kupon	Penjualan Bersih
1 Februari 2023	1	Rp460.000	Rp0	Rp21.500	Rp438.500
2 Februari 2023	0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
5 Februari 2023	0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
4 Februari 2023	0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
5 Februari 2023	0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0

Gambar 13. Hasil Tampilan Laporan Pendapatan

3.7 Hasil Pengujian Pencarian Mesin Pencari Google

Berdasarkan hasil optimasi SEO *On page* yaitu dengan menyisipkan *keyword* sudah ditentukan sebuah post ataupun pages. Selain itu peneliti menggunakan plugin *Yoast SEO* sebagai alat bantu untuk mengoptimalkan kata kunci. Optimasi pencarian SEO dengan menggunakan kata kunci “baju manset anak hitam” berhasil pada halaman pertama pada tanggal 28 Januari 2023 seperti pada gambar 14.



Gambar 14. Hasil Pencarian Google Search Console

3.8 Strategi Marketing

Strategi marketing digunakan untuk menarik pelanggan untuk memakai produk pada toko, serta memasarkan produk melalui website dengan memberikan kupon kepada pelanggan setiap minggu dan memberikan diskon obral pada tanggal *double days*, yang dapat membantu dalam memasarkan produk.

4. KESIMPULAN

Setelah mempelajari analisis dan solusi sistem saat ini, dapat disimpulkan bahwa dengan dibangun website *e-commerce* dapat membantu pelanggan membeli produk tanpa harus datang langsung ke toko, dengan dibangun website *e-commerce* dapat membantu toko rusda *collection* dalam memperluas area pemasaran dan meningkatkan penjualan. Penelitian lebih lanjut akan menghasilkan lebih banyak metode untuk membangun situs *web e-commerce* yang lebih menguntungkan. dalam penjualan dan penyajian informasi.

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, hal. 15–38, 2019.
- [2] H. Hasugian, "Analisis Dan Perancangan E-Commerce Menggunakan Content Management System Wordpress Pada Kayra Nu Hijab," *Indonesia Journal Information System (IDEALIS)*, vol. 5, no. 1, 2022.
- [3] S. Santosa dan H. Ismaya, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Menggunakan Cms Wordpress Pada Toko Importir Laptop Bandung," *Jurnal Bisnis dan Pemasaran*, vol. 11, no. 1, hal. 1–8, 2021.
- [4] Ismai, "Perancangan Sistem Aplikasi Pemesanan Makanan dan Minuman Pada Cafeteria NO Caffe di Tanjung Balai Karimun Menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan MySQL," *Jurnal Tikar*, vol. 1, no. 2, hal. 192–206, 2020.
- [5] S. K. Ermaya dan N. Darna, "Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus: Industri Kecil Kerupuk)," *Business Management and Entrepreneurship Journal*, vol. 1, no. 3, hal. 207–210, 2019.
- [6] M. Rahmatuloh dan M. Rizky Revanda, "Rancang Bangun Sistem Informasi Jasa Pengiriman Barang Pada PT. Haluan Indah Transporindo Berbasis Web," *Jurnal Teknik Informatika*, vol. 14, no. 1, hal. 54–59, 2022.
- [7] A. Suharto, N. Ningsih, and K., "Pengendalian Kerusakan Produk Pada Industri Rumahan Mitra Keluarga Kabupaten Lampung Timur," *Jurnal Manajemen*, vol. 16, 2022.
- [8] Y. D. Pramudita *et al.*, "Penerapan Metode Seo on Page Dan Off Page Pada Web," vol. 4, no. 2, hal. 125–133, 2019.
- [9] M. Tahwin dan A. Widodo, "Perancangan Model Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Menengah," *Fokus Ekonomi : Jurnal Ilmiah Ekonomi*, vol. 15, no. 1, hal. 154–166, 2020, doi: 10.34152/fe.15.1.154-166.
- [10] N. Musthofa dan M. A. Adiguna, "Perancangan Aplikasi E-Commerce Spare-Part Komputer Berbasis Web Menggunakan CodeIgniter Pada Dhamar Putra Computer Kota Tangerang," *OKTAL: Jurnal Ilmu Komputer dan Sains*, vol. 1, no. 03, hal. 199–207, 2022.