

<http://seminar.iaii.or.id/index.php/SISFOTEK>.

http://seminar.iaii.or.id/index.php/SISFOTEK/article/view/320/282

← → ↻ Tidak aman | seminar.iaii.or.id/index.php/SISFOTEK



PROSIDING  
Seminar Nasional **SISFOTEK** ISSN 2597-3584 (Media Online)  
**Sistem Informasi dan Teknologi**  
website : [www.seminar.iaii.or.id](http://www.seminar.iaii.or.id) | email : [seminar@iaii.or.id](mailto:seminar@iaii.or.id)

[Home](#) [Current](#) [Archives](#) [Announcements](#) [About ▾](#)

### About the Journal

Seminar Nasional Sistem Informasi dan Teknologi (SISFOTEK) merupakan ajang pertemuan ilmiah, sarana diskusi dan publikasi hasil penelitian maupun penerapan teknologi terkini dari para praktisi, peneliti, akademisi dan umum di bidang sistem informasi dan teknologi dalam artian luas.

### Current Issue

Vol. 6 No. 1 (2022): SISFOTEK VI 2022





## About the Journal

Seminar Nasional Sistem Informasi dan Teknologi (SISFOTEK) merupakan ajang pertemuan ilmiah, sarana diskusi dan publikasi hasil penelitian maupun penerapan teknologi terkini dari para praktisi, peneliti, akademisi dan umum di bidang sistem informasi dan teknologi dalam artian luas.

## Current Issue

Vol. 6 No. 1 (2022): SISFOTEK VI 2022



Seminar Nasional Sistem Informasi dan Teknologi (SISFOTEK) 2022 merupakan



Announcements

← → ↺ ⚠ Tidak aman | [seminar.iaii.or.id/index.php/SISFOTEK](http://seminar.iaii.or.id/index.php/SISFOTEK)

Saguh Wiyono, Muhammad Fajriannur, Reza Fauzan, Herlinawati, Muhammad Akbar Khomeini Laksana 40-45



### Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Jurusan SMK Negeri di Kota Banjarmasin

Arifin Noor Asyikin, Fuad Sholihin, M. Helmy Noor, Muhammad Akbar

46-52



### Penerapan CMS untuk Website E-Commerce pada Chaca Collections

Sulistiya Raden Sukma Atmaja, Grace Gata

53-57



### Sistem Penunjang Keputusan Penentuan Supplier Dengan Menggunakan Metode AHP dan SAW

Hazna Putri Shabira, Joko Sutrisno

58-63



### Analisis Usability Testing Guna Meningkatkan Efisiensi Kerja (Studi Kasus: Website Lo Kreatif)

Dewi Azizah Satyarini Sugiono, Addin Aditya, Hilman Nuril Hadi, Febry Eka Purwiantono

64-68



### Sistem Pakar Diagnosa Penyakit Gigi dan Mulut Dengan Metode Dempster Shafer

I Made Subrata Sandhiyasa, I Made Dwi Putra Asana, Ni Putu Eka Kherismawati, I Wayan Wahyu Gedas Adi Satyawan, I Made Oka Widyantara

69-75



## Penerapan CMS untuk Website E-Commerce pada Chaca Collections

Sulistya Raden Sukma Atmaja<sup>1</sup>, Grace Gata<sup>2</sup>  
<sup>1</sup> Fakultas Teknologi Informasi, Sistem Informasi, Universitas Bina Nusantara, Jakarta, Indonesia  
 rsulista@gmail.com | graca.gata@ubn.ac.id

### Abstrak

Chaca Collections is a shop that sells women's clothing items. There are various kinds of clothing, such as robes, headscarves. Located on Jl. Kp. Kandang Duren Seribu No. 22, Duren Seribu Village, Bojongsari District, Depok City, West Java 16518. The sales process used at the Chaca Collections Store still uses a manual system, including shipping still comes directly to the store. The problems that exist at the Chaca Collections Store today are product marketing that is not optimal, there are limitations in time and place in product sales, and also there is no good documentation of sales reports. The development of the E-Commerce System at the Chaca Collections Store uses several stages of data collection methods including: Observation method, Interview method, and Document Analysis. Based on the business processes running in the store that the authors do in data collection, the authors design a business process system proposal in the form of an E-Commerce-based System Implementation. The author uses a CMS with a MySQL database. With this E-Commerce system, it is hoped that it can assist in marketing the latest products and can increase sales results, because with the E-Commerce system buyers can make transactions anywhere and anytime as long as Internet access is available.

**Keywords:** E-Commerce System Implementation, CMS, Clothing, Chaca Collections Store, Website

### Abstrak

Chaca Collections adalah toko yang menjual produk pakaian wanita. Terdapat berbagai macam pakaian seperti, gamis, kerudung, Benwangat pada Jl. Kp. Kandang Duren Seribu No. 22, Kelurahan Duren Seribu, Kecamatan Bojongsari, Kota Depok, Jawa Barat 16518. Proses penjualan yang digunakan di Toko Chaca Collections masih menggunakan sistem manual, diantaranya berbelanja masih datang secara langsung ke toko. Pemasalahan yang ada di Toko Chaca Collections saat ini adalah pemasaran produk yang kurang optimal, adanya keterbatasan pada waktu dan juga tempat dalam penjualan produk, dan juga adanya penjualan belum adanya dokumentasi dengan baik. Pengumpulan Sistem E-Commerce di Toko Chaca Collections menggunakan beberapa metode tahapan pengumpulan data diantaranya: metode Observasi, metode Wawancara, dan Analisa Dokumen. Berdasarkan proses bisnis berjalan di Toko yang penulis lakukan dalam pengumpulan data, penulis merancang proses bisnis sistem untuk berupa Implementasi Sistem berbasis E-Commerce. Penulis menggunakan CMS dengan database MySQL. Dengan sistem E-Commerce ini diharapkan dapat membantu dalam pemasaran produk terbaru serta dapat meningkatkan hasil penjualan, karena dengan adanya sistem E-Commerce pembeli dapat melakukan pembelian dimana saja internet.

**Kata kunci:** Implementasi Sistem E-Commerce, CMS, Pakaian, Toko Chaca Collections, Website

1. **Pendahuluan** pembeli yang ingin membeli pada saat malam hari tidak dapat melakukan pembelian

Chaca Collections merupakan toko pakaian yang menjual berbagai macam pakaian, seperti gamis, kerudung, dan lain sebagainya. Didirikan oleh Ika untuk membuat cakupan pembelinya semakin meluas. Hingga pada 2012 yang bertempat di Jl. Kp. Kandang Duren Seribu No.22, Kelurahan Duren Seribu, Kecamatan Bojongsari, Kota Depok, Jawa Barat 16518. Dengan jumlah karyawan saat ini adalah 7 orang. Saat ini penjualan dilakukan secara langsung. Hingga saat ini Chaca Collections mengalami penurunan daya jadinya. Terus ini tidak bagus untuk keberlangsungan bisnis dalam bidang pakaian. Diketahui penyebab terjadinya penurunan penjualan pada Chaca Collections dikarenakan cakupan pembeli ditambah ditambah jam buka toko yang kurang efektif dengan hanya buka pada pagi hari dan tutup pada sore hari, memungkinkan



Gambar 1. Langkah - langkah penelitian

E-Commerce adalah bagian penting dalam perkembangan teknologi dalam dunia internet. E-Commerce merupakan teknologi informasi yang biasa digunakan untuk perdagangan[1]. Pemakaian situs E-Commerce merupakan suatu cara berbisnis atau berjualan secara online atau direct selling yang menggunakan internet. E-Commerce akan mengurangi biaya - biaya operasional dalam kegiatan perdagangan.

Layanan online menyediakan banyak kemudahan dan kelentaran jika dibandingkan dengan cara layanan konvensional. Biasanya informasi tentang barang tersedia secara lengkap, ketika tidak membeli secara online, bisa mendapatkan informasi penting dan akurat untuk memastikan suatu produk atau jasa yang diinginkan.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dirancang, dibuat, diimplementasikan sistem E-Commerce dengan menggunakan CMS dan MySQL sebagai database nya.

## 2. Metode Penelitian

### 2.1. Metode Pengumpulan Data

Metodologi ini dibutuhkan data - data untuk keperluan penelitian. Berikut metode pengumpulan data sebagai berikut:

#### a. Studi Pustaka

Penelitian dilakukan dengan cara mengumpulkan sumber kepustakaan, baik sekunder maupun primer. Penelitian ini menjelaskan klasifikasi data berdasarkan formula penelitian[3], data - data yang diambil untuk dijadikan referensi dalam penyusunan skripsi ini, diantaranya yang berhubungan dengan E-Commerce, Konsep penjualan online, tools - tools yang digunakan, diantaranya: JMC, CMS, MySQL dan lain sebagainya.

#### b. Studi Lapangan

Dengan melakukan penelitian langsung ke objek yang diteliti[4], yaitu untuk memperoleh beberapa informasi untuk beberapa hal yang berhubungan dengan penelitian yang sedang dibuat.

#### c. Observasi

Teknik observasi merupakan metode yang umum digunakan dalam penelitian kualitatif[5]. Observasi dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan untuk perancangan dan pengembangan sistem, beberapa data yang dibutuhkan diantaranya, daftar harga produk, bukti pembayaran, dan foto produk.

#### d. Wawancara

Pada metode ini dilakukan wawancara secara langsung kepada pelaku yang terkait, untuk mendapatkan informasi apapun data yang diperlukan untuk perancangan sistem yang sedang dirancang[6].

### 2.2. Langkah - Langkah Penelitian

Gambar 1 menunjukkan langkah penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam memberikan solusi dari permasalahan yang ada. Diuraikan ini penjelasan mengenai langkah - langkah penelitian diatas:

#### a. Masalah

Melakukan observasi serta wawancara mengenai proses bisnis yang berjalan pada Chaca Collections untuk mengetahui gambaran dari proses bisnis yang terjadi.

#### b. Rumusan Masalah

Mengungkap setiap masalah yang ada di Chaca Collections dan membantu gambaran proses bisnis yang sudah berjalan.

#### c. Studi Literatur

Studi literatur dilakukan untuk mendapatkan teori tentang penjualan barang serta teori umum yang berhubungan dengan rumusan permasalahan[7]. Metode yang dilakukan peneliti yaitu dengan membaca beberapa referensi dari jurnal maupun penelitian yang telah dipublikasikan.

d. Analisis Sistem Berjalan  
Untuk menganalisa sistem berjalan peneliti menggunakan beberapa pendekatan sebagai berikut: *Business Model Canvas (BMC)*, merupakan suatu model strategi bisnis yang menggunakan 9 blok[5]. Pendekatan ini di gunakan oleh penulis untuk mengetahui mengenai bagian – bagian komponen dalam proses bisnis pada Chaca Collections, serta hal – hal pendukung lainnya dalam proses bisnis yang sudah berjalan. *Activity Diagram*, digunakan oleh penulis untuk memberikan gambaran bentuk visual dari alur kerja yang berisi aktivitas dan tindakan dari proses bisnis yang akan diwujudkan[2]. Sebagai acuan juga sebagai perbandingan dari proses bisnis yang sudah berjalan dengan proses bisnis yang akan diwujudkan.

Analisis Dokumen, digunakan untuk menganalisis dokumen apa saja yang di gunakan pada proses bisnis yang sudah berjalan pada Chaca Collections. Penyusunan Sistem Uraian, dilakukan untuk memberikan gambaran proses bisnis yang akan di kembangkan pada Chaca Collections, penyusunan sistem uraian ini di gambarkan dengan *activity diagram* dan memodelkan data menggunakan *class diagram*. Implementasi Sistem, peneliti mengimplementasikan model sistem uraian menggunakan CMS dengan database *MySQL*.

**SEO Testing**, sebuah cara teknik untuk mengoptimasi kata kunci supaya relevan yang berdampak terhadap meningkatnya jumlah pengunjung dari *E-commerce* kita. Dengan metode SEO, maka mempermudah pemilik website untuk melakukan optimasi. Hasil optimasi SEO adalah website akan mendapatkan halaman teratas di *search engine*[10]. Cara kerja atau teknik SEO yang paling sering di lakukan yaitu *White Hat SEO*, yaitu terbagi menjadi dua teknik yaitu : *Onpage SEO*, maksud nya adalah sebuah Teknik Optimasi SEO yang dilakukan secara langsung dari Website, dimulai dari mengatur *Domain*, *Template* dan lainnya. *OffPage SEO*, maksud nya adalah sebuah Teknik Optimasi yang dilakukan dari luar Website, contoh simple nya seperti mempromosikan situs Website anda ke media Social seperti *Instagram*, *Twitter*, dan *Facebook*.

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### 3.1 Analisa Masalah

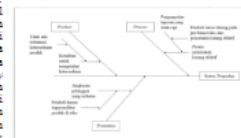
Pada proses pembuatan sistem tentunya tidak terlepas dari webst akibat suatu masalah dan untuk mengetahui masalah tersebut terdapat beberapa cara, salah satunya adalah menggunakan *Fishbone Diagram* (Gambar 1) [11].

#### 3.2 Business Model Canvas

##### a. Customer Segments

Segmentasi pelanggan Chaca Collections mengarah pada orang – orang khususnya wanita yang sedang

mencari pakaian dan juga orang yang berada disekitar toko (Gambar 2).



Gambar 2. Fishbone Diagram

Berdasarkan Gambar 2, maka peneliti memberikan solusi yang ditawarkan untuk kebutuhan sistem yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Solusi Kebutuhan sistem

| Kategori Masalah | Penyebab Masalah                                  | Penyebab                                          | Solusi Kebutuhan Sistem                                                                    |
|------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| - Proses Bisnis  | - Kurangnya data yang terdapat pada proses bisnis | - Tidak ada data yang terdapat pada proses bisnis | - Sistem E-commerce harus terintegrasi dengan sistem lain yang terdapat pada proses bisnis |
| - Proses Bisnis  | - Proses bisnis yang terdapat pada proses bisnis  | - Tidak ada data yang terdapat pada proses bisnis | - Sistem E-commerce harus terintegrasi dengan sistem lain yang terdapat pada proses bisnis |
| - Proses Bisnis  | - Proses bisnis yang terdapat pada proses bisnis  | - Tidak ada data yang terdapat pada proses bisnis | - Sistem E-commerce harus terintegrasi dengan sistem lain yang terdapat pada proses bisnis |
| - Proses Bisnis  | - Proses bisnis yang terdapat pada proses bisnis  | - Tidak ada data yang terdapat pada proses bisnis | - Sistem E-commerce harus terintegrasi dengan sistem lain yang terdapat pada proses bisnis |



Gambar 3. Business Model Canvas

##### b. Value Propositions

Nilai yang ditawarkan Chaca Collections kepada calon konsumen diantaranya Produk yang berkualitas, yang dihasilkan pada toko ini dengan harapan konsumen melakukan *repeat order*. Pelayanan yang ramah, merupakan kewajiban yang harus dilakukan agar konsumen tidak merasa kecewa. Produk – produk yang ditawarkan merupakan model – model terkini yang diharapkan dapat menarik minat pembeli.

### c. Customer Relationships

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>Customer Relationship</i></p> <p><i>Chase Collections</i> selalu menjaga baik hubungan dengan pembeli pada saat membeli, dan juga jika ada yang ingin membeli suatu produk. Tujuannya adalah mendapatkan kesan positif kepada seluruh pembeli agar ketika keluarga, teman, dan orang disekitarnya membeli akan merekomendasikan produk paksiar dari <i>Chase Collections</i>.</p> | <p><i>Low Structure</i></p> <p>Untuk memperposisi model bisnis ada tiga biaya yang harus dikeluarkan <i>Chase Collections</i>, yaitu: Biaya operasional harian, biaya ini dikeluarkan setiap bulannya dengan jumlah yang tidak sama setiap bulannya (gaji, biaya listrik, internet, dan lain sebagainya). Struktur biaya merupakan komponen yang diperlukan guna menjalankan operasional.</p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### d. Revenue Streams

Pendapatan pada *Chase Collections* berasal dari pihak yang bekerjasama secara langsung dengan *Chase Collections*. Sumber dana dari pihak ke dua berasal dari kerjasama dengan pembeli, yang di mana dana didapat dari pembayaran pembeli.

### 3.3 System Usability

Berikut alternatif yang penulis coba berikan untuk pemecahan masalah dari sistem yang berjalan pada Kelas Collections, yaitu: Activity Diagram Proses Pemecahan Produk (Gambar 4).

### 9. Key Resources

**Tabel 2. Key Resources (BMC)**

| No | Item       | Deskripsi                                                                                            |
|----|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Produk     | Berbagai macam produk yang dijual di Chain Collection merupakan daya tarik tersendiri dari toko ini. |
| 2  | SDM        | Merekrut karyawan yang tepat.                                                                        |
| 3  | Toko Fisik | Toko fisik masih jadi yang utama untuk menjual setiap produk yang terdida.                           |

Setiap calon pembeli yang ingin melakukan pembelian barang secara *online* pada *Chicas Collections* harus melakukan proses pendaftaran untuk memiliki akun. Setelah selesai itu pembeli dapat melakukan pembelian barang, dan jika pesanan sudah selesai maka pembeli harus melakukan buat pesanan barulah admin menerima konfirmasi pesanan dari pelanggan. Seperti yang ditampilkkan pada *activity diagram* proses pembelian produk.

#### f Key Activities

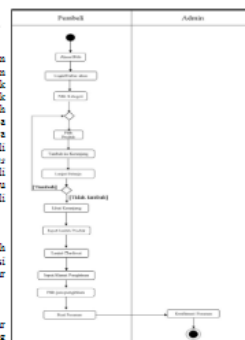
5. **Key Activities**  
Dalam hal ini *Graça Collections* melakukan penjualan pada toko offline dan juga melakukan pengunggahan foto – foto produk pakaian secara berkala untuk pengenalan di dalam industri fashion di daerah Depok dan sekitarnya. Sementara itu, satu kebaruan dalam calon konsumen terhadap apa yang dicoba diinformasikan dari *Graça Collections* hal selanjutnya adalah menyajikan calon konsumen agar memilih produk pakaian yang tersedia. *Graça Collections* menjadikan toko fisik sebagai tempat dimana pembeli dapat melihat setiap produk yang tersedia, untuk itu setiap produk yang tersedia dipajang secara rapih pembeli yang datang ke toko fisik.

### g. Key Partners

Menjalin kerjasama yang harmonis dengan seluruh supplier dan juga koneksi dalam bentuk komunikasi yang baik, dan melakukan pembayaran dengan benar kepada seluruh supplier dan juga koneksi.

#### h. Channels

*Chase Collections* memberikan setiap informasi seputar produk yang dibagikan pada setiap sosial media yang dimiliki, lebih lanjut untuk memperkuat informasi seputar produk *Chase Collections* tidak lupa untuk melakukan interaksi kepada calon konsumen melalui media sosial agar konsumen mendapat apa yang dibagikan sebelum membeli produk *Chase Collections*.



Complex 4 Activity Diagram Scope Encapsulated