

# Implementasi E-Commerce Menggunakan Wordpress pada Toko Jack'O Shirt

Agnes Aryasanti <sup>1)</sup>, Renaldi Setiawan <sup>2)</sup>, Ilham Farros <sup>3)</sup>, Johan Santos <sup>4)</sup>

<sup>1,2,3,4)</sup> Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260

E- mail: agnes.aryasanti@budiluhur.ac.id <sup>1)</sup>, renaldisetiawanputra@gmail.com <sup>2)</sup>, farrosilham@gmail.com <sup>3)</sup>, johansantos74@gmail.com <sup>4)</sup>

**Abstrak** — Jack'O Shirt adalah toko bergerak di bidang penjualan kaos dengan desain menarik dan bahan yang nyaman digunakan. Proses bisnis yang ada pada Toko Jack'O Shirt masih bersifat konvensional pelanggan harus mendatangi toko untuk membeli kaos yang diinginkan. Tentu saja adanya Pandemi Covid-19 berdampak secara langsung pada angka penjualan dikarenakan adanya pembatasan-pembatasan kegiatan di luar rumah menyebabkan jumlah pelanggan yang datang ke Toko berkurang. Masalah lain terbatasnya ruang lingkup penjualan, dan lamanya proses pembuatan laporan saat pemilik toko membutuhkan. Dari permasalahan tersebut, diberikan sebuah solusi yaitu membuat sistem E-commerce dengan memanfaatkan CMS (Content Management System) Wordpress. Manfaat yang didapat dari penerapan sistem E-Commerce ini adalah pelanggan tidak perlu bertatap muka langsung dengan penjual sehingga proses transaksi akan lebih efisien. Keuntungannya ruang lingkup pasar penjualan lebih luas, meningkatkan penjualan produk pada Toko Jack'O Shirt dan kredibilitas agar pelanggan baru tidak ragu akan produk yang dijual, menghemat waktu bagi pelanggan tidak harus datang ke toko untuk membeli produk terlebih dengan adanya pandemi Covid-19 setiap orang harus tetap menjaga jarak. Selain itu dapat memberikan informasi ke pemilik Toko lebih cepat saat membutuhkan laporan.

**Kata kunci:** E-Commerce, CMS, Wordpress

*Abstract* — *Jack'O Shirt is a shop engaged in selling t-shirts with attractive designs and comfortable materials. The business processes that exist at the Jack'O Shirt Store are still conventional, customers must come to the store to buy the desired t-shirt. Of course, the Covid-19 Pandemic has a direct impact on sales figures due to restrictions on activities outside the home causing the number of customers who come to the store to decrease. Another problem is the limited scope of sales, and the length of the reporting process when*

*the store owner requires it. From these problems, a solution is given, namely to create an E-commerce system by utilizing the CMS (Content Management System) Wordpress. The benefit of implementing this E-Commerce system is that customers do not need to meet face-to-face with the seller so that the transaction process will be more efficient. The advantage is that the scope of the sales market is wider, increasing product sales at the Jack'O Shirt Shop and credibility so that new customers do not doubt the products being sold, saving time for customers not having to come to the store to buy products especially with the Covid-19 pandemic everyone have to keep your distance. In addition, it can provide information to shop owners more quickly when they need a report.*

**Keyword :** E-Commerce, CMS, Wordpress

## I. PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi informasi saat ini berkembang dengan sangat pesat khususnya pada komputer dan Internet. Dengan Internet kita dapat melakukan hal-hal yang dahulu hampir tidak dapat kita lakukan seperti, mengirim email, melakukan panggilan suara atau video bahkan melakukan transaksi jual beli yang disebut E-Commerce.

E-Commerce merupakan arena terjadinya transaksi atau pertukaran informasi penjual dan pembeli di dunia maya[1]. Jack'O Shirt merupakan toko yang menjual kaos dengan desain buatan sendiri. Toko ini masih menggunakan sistem konvensional dalam transaksi penjualannya.

Hal ini tentunya memiliki beberapa kekurangan apalagi pada masa pandemi Covid 19, dimana orang membatasi beraktivitas di luar rumah. Beberapa masalah yang dihadapi oleh Jack'O Shirt antara lain berkurangnya jumlah pelanggan yang datang ke toko sehingga menurunnya angka penjualan selama masa pandemi Covid-19, pelanggan butuh banyak waktu untuk melakukan pembelian, terbatasnya jangkauan

pasar hanya di daerah sekitar toko dan rekomendasi pelanggan, tidak dapat memberikan laporan kepada pemilik toko dengan cepat jika sewaktu-waktu dibutuhkan.

Berdasarkan masalah di atas, diberikan solusi dengan cara dibuatkan sistem penjualan online (E-Commerce) untuk meningkatkan angka penjualan dari toko dan memudahkan toko menjangkau pasar yang lebih luas dari sebelumnya.

Keuntungan E-Commerce bagi pelaku usaha antara lain, memperluas pasar, biaya terkendali, efisien, cash flow terjamin. Sedangkan bagi konsumen, lebih mudah mencari barang dan jasa yang dibutuhkan melalui perangkat mobile dan koneksi internet sehingga lebih efektif, efisien, dan fleksibel [2].

Jenis E-Commerce yang digunakan yaitu Business to Customer (B2C), bisnis yang dilakukan antara pelaku bisnis dan konsumen. Perusahaan hanya menjual produk atau jasa dan konsumen sebagai pemakai atau pembeli[1].

Tujuan dari penelitian ini adalah membantu Jack'O Shirt membuat sistem E-commerce dengan harapan dapat meningkatkan penjualan, mempermudah dalam proses transaksi penjualan tidak terbatas oleh ruang dan waktu, meningkatkan kredibilitas toko dan dapat memberikan informasi laporan lebih cepat kepada pemilik toko.

Batasan permasalahan yang dibahas yaitu mengimplementasikan e-commerce sebagai media penjualan online Toko Jack'O Shirt, menggunakan Content Management System (CMS) Wordpress, tidak membahas keamanan sistem penjualan online toko, tidak menyediakan fitur retur karena produk sudah dicek sebelum dikirim, tidak membahas pembuatan kaos custom.

**II. LITERATURE REVIEW**

Sutri Handayani merancang sistem informasi penjualan berbasis E-Commerce, hasil penelitiannya website penjualan berbasis E-Commerce dapat dijadikan sebagai media promosi, mempermudah proses penjualan, mempercepat pengolahan data dan cetak laporan[3].

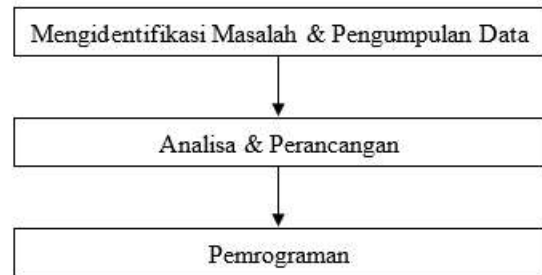
Penelitian yang dilakukan Simbolon[4], hasil penelitian disimpulkan sistem informasi berbasis E-Commerce yang dibangun dapat membantu pekerjaan antara lain mengolah data penjualan maupun pembelian, proses pencetakan laporan penjualan dan pembelian.

Susandi[5], merancang sistem penjualan berbasis E-Commerce hasil penelitian disimpulkan sistem dapat diakses kapanpun dengan jaringan internet, adanya peningkatan efisiensi dan efektifitas proses penyampaian informasi,

pengujian menggunakan ISO 9126 diperoleh hasil rata-rata nilai 91,07% keseluruhan sistem ber kriteria baik.

**III. METODOLOGI PENELITIAN**

**III.1. Langkah-langkah Penelitian**



Gambar 1. Langkah Penelitian

- Identifikasi Masalah Dan Pengumpulan Data

Tahap ini penulis melakukan tinjauan pustaka dengan cara membaca buku maupun jurnal ilmiah yang berkaitan dengan penelitian yang akan dibahas. Selain itu penulis melakukan wawancara kepada pemilik toko untuk mengidentifikasi masalah yang ada pada Toko Jack'O Shirt, menganalisa kebutuhan sistem yang akan dibuat, serta mengumpulkan dokumen-dokumen yang digunakan dalam penelitian in jauan Pustaka

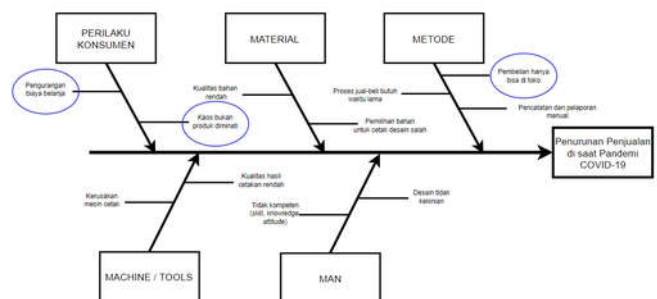
- Analisa Dan Perancangan

Tahap ini penulis melakukan analisa dan perancangan sistem yang akan dibuat dengan activity diagram, use case diagram, class diagram, dan sequence diagram.

- Pemrograman

Tahap ini penulis membangun sistem E-Commerce menggunakan Content Management System (CMS) Wordpress

**III.2. Fish Bone**



Gambar 2. Fishbone Diagram

Berdasarkan Gambar 2, dijelaskan terdapat 5 faktor yang menjadi permasalahan yaitu perilaku konsumen, material, metode, machine/tools, man. Faktor perilaku konsumen, antara lain pengurangan biaya belanja dan kaos bukan produk yang diminati. Dari faktor machine/tools, kualitas hasil cetakan rendah, kerusakan mesin cetak. Dari faktor man yaitu desain yang tidak kekinian, tidak kompeten (skill, knowledge, attitude). Faktor material yaitu Kualitas bahan rendah, Pemilihan bahan untuk cetak desain salah. Faktor metode, pembelian hanya bisa di toko, proses jual-beli butuh waktu lama, proses jual beli butuh waktu lama, pencatatan dan pelaporan dilakukan manual. Berdasarkan diskusi ditemukan masalah dari faktor perilaku konsumen, di masa pandemi terjadinya pengurangan anggaran belanja dan meningkatkan dana darurat, konsumen kurang berminat terhadap produk pakaian, produk -produk kesehatan menjadi prioritas. Ditemukan juga masalah pada faktor Metode, penjualan hanya dilakukan secara offline di toko sedangkan selama pandemi orang membatasi kegiatan di luar rumah. Masalah-masalah tersebut yang menyebabkan penurunan jumlah penjualan selama pandemi Covid-19.

**IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

**IV.1. Proses Bisnis**

Berikut proses bisnis usulan pada Toko Jack'O Shirt, dimulai dari proses daftar dari sisi pelanggan sampai dengan proses penjualan dan laporan.

**IV.1.1. Proses Bisnis dari Sisi Pelanggan**

Pelanggan membuka website Toko Jack'O Shirt jika pelanggan belum pernah mendaftar maka pelanggan mengklik Akun, memasukkan data-data pribadi seperti username, E-mail dan password, setelah mengisi semua data pribadi pelanggan mengklik tombol Daftar. Jika sudah terdaftar, maka pelanggan membuka Website Toko Jack'O Shirt klik menu login, memilih produk-produk yang akan dipesan, memasukkan ke dalam keranjang belanja. Kemudian pelanggan klik tombol checkout untuk mengetahui jumlah yang harus dibayar, lalu melakukan pembayaran, selanjutnya melakukan konfirmasi pembayaran yang ada pada website dan mengupload foto bukti pembayaran pada menu konfirmasi pembayaran. Pelanggan akan mendapatkan e-mail jika Toko Jack'O sudah meverifikasi pembayaran.

**IV.1.2. Proses Bisnis dari Sisi Pegawai Toko**

Pegawai Toko login di website Toko Jack'O Shirt sebagai admin, kemudian memeriksa melalui menu verifikasi apakah pesanan-pesanan yang dibayar sudah sesuai atau belum, jika belum tidak akan melakukan verifikasi, jika sudah sesuai akan memverifikasi pembayaran dengan mengklik tombol approve.

Sebelum dikirimkan produk yang dipesan dicek kondisinya, jika kondisi rusak atau catat maka diganti dengan yang lain, jika kondisi produk bagus akan dilakukan packing dan diserahkan ke bagian ekspedisi. Pegawai toko akan mengganti status order pada website menjadi selesai, dan menginput nomor resi.

**IV.1.3. Proses Bisnis dari Pembuatan Laporan**

Pegawai toko mencetak laporan pesanan yang tersedia pada website, cetak laporan penjualan dan cetak laporan pengiriman yang kemudian memberikan laporan yang telah dicetak ke pemilik toko

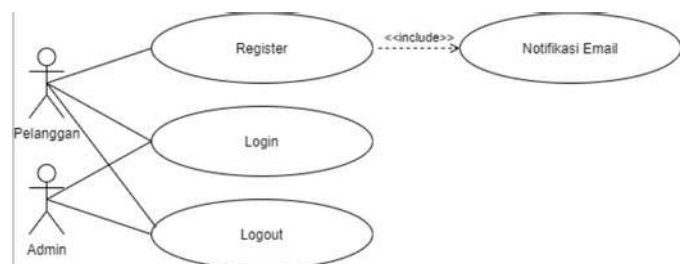
**IV.2. Aturan Bisnis**

Aturan bisnis pada Toko Jack'O Shirt, antara lain sebagai berikut :

- Pelanggan yang akan pesan produk pada website Toko Jack'O Shirt harus login terlebih dahulu sebelum melakukan checkout order
- Pembayaran dapat dilakukan melalui transfer bank
- Wajib mengirim bukti transfer jika sudah melakukan pembayaran
- Jika pelanggan tidak melunasi pembayaran selama 1x24 jam maka transaksi yang dilakukan dianggap batal
- Pelanggan membayar sesuai dengan harga yang tertera.
- Pengiriman barang dilakukan setelah pembayaran diterima.
- Toko Jack'O Shirt tidak menyediakan retur produk, karena sebelum dikirim dilakukan pengecekan produk secara menyeluruh dan menggunakan packing yang aman.

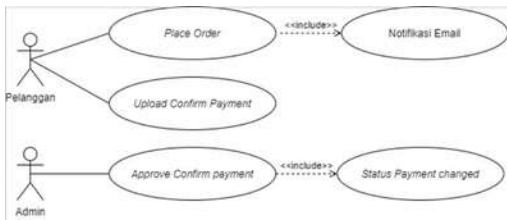
**IV.3. Use Case Diagram**

**IV.3.1. Use Case Diagram Login, Logout, Regsiter (Admin & Pelanggan)**



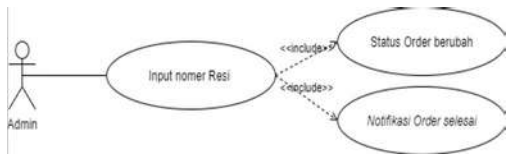
Gambar 3. Use Case Diagram login admin & pelanggan

**IV.3.2. Use Case Diagram Pemesanan Produk dan Konfirmasi Pembayaran (Admin & Pelanggan)**



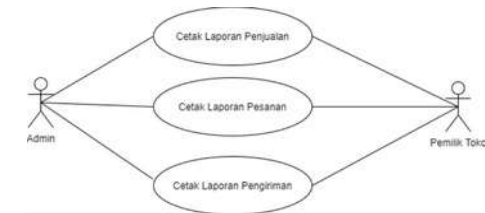
Gambar 4. Use Case Diagram pemesanan produk dan konfirmasi pembayaran (Admin & Pelanggan)

**IV.3.3. Use Case Diagram Pengiriman**



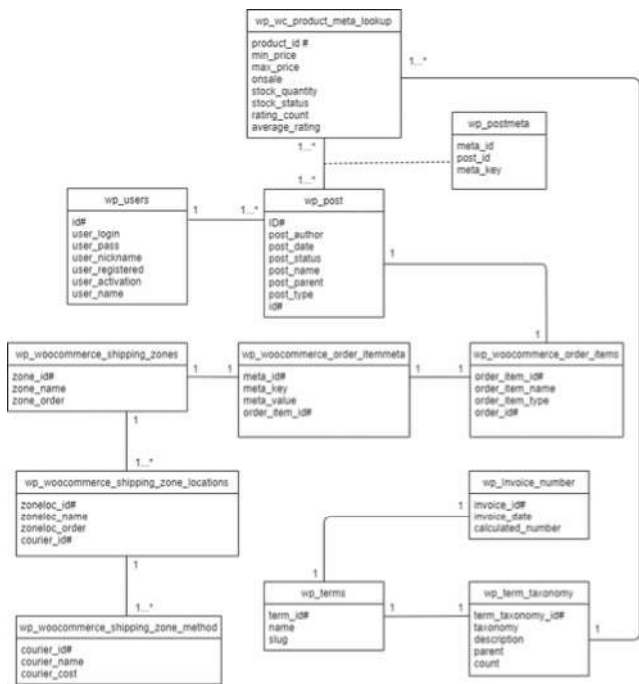
Gambar 5. Use Case Diagram Pengiriman

**IV.3.4. Use Case Diagram Pembuatan Laporan**



Gambar 6. Use Case Diagram Pembuatan Laporan

**IV.4. Basis Data**



Gambar 7. Basis Data

**IV.5. Rancangan Layar**

**IV.5.1. Rancangan layar login**



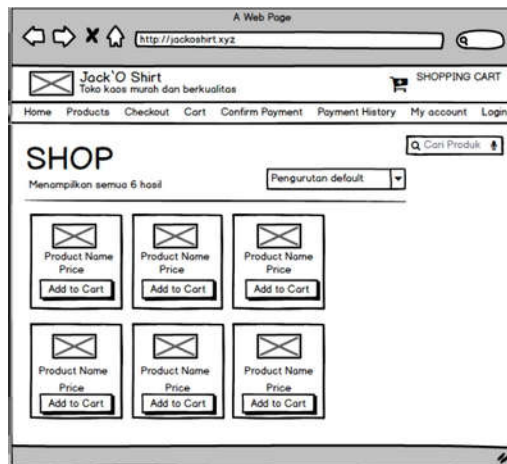
Gambar 8. Rancang Layar Login

**IV.5.2. Rancangan layar form register(pelanggan)**



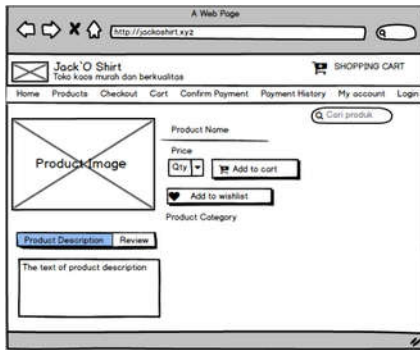
Gambar 9. Rancang Layar Login

**IV.5.3. Rancangan layar home**



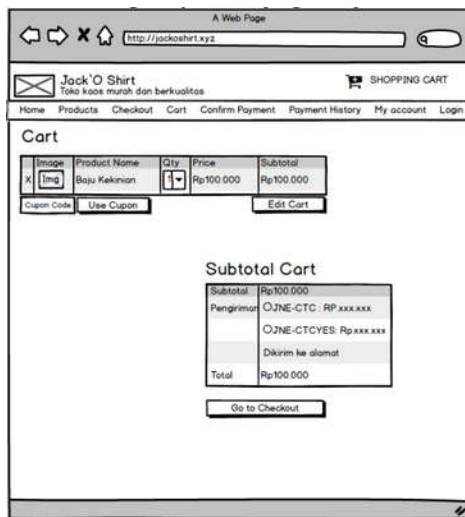
Gambar 10. Rancang Layar Home

**IV.5.4. Rancangan layar detail produk**



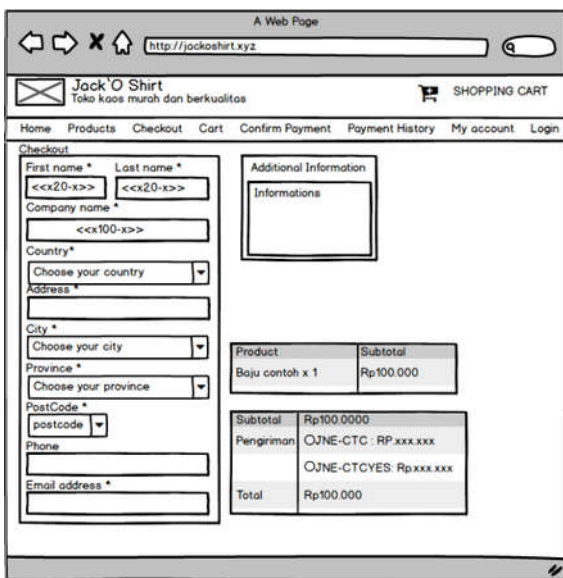
Gambar 11. Rancang Layar Home

**IV.5.5. Rancangan layar keranjang belanja**



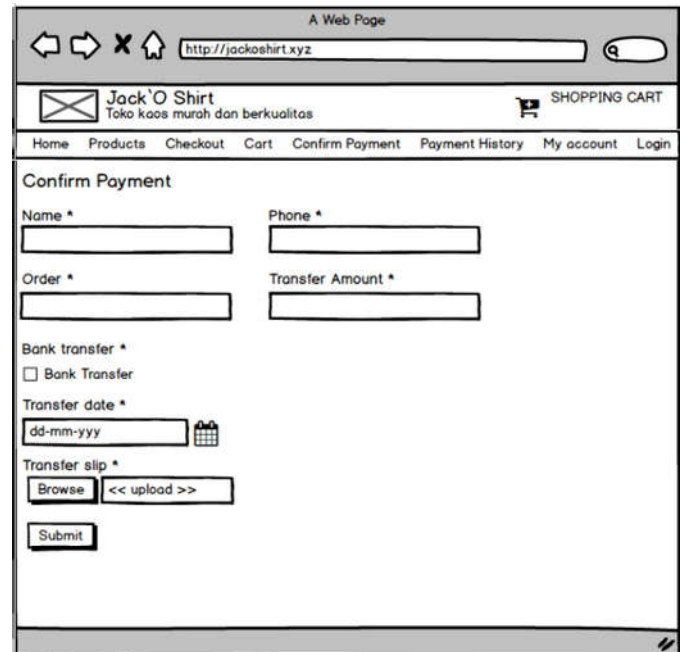
Gambar 12. Rancang Layar Home

**IV.5.6. Rancangan layar checkout**



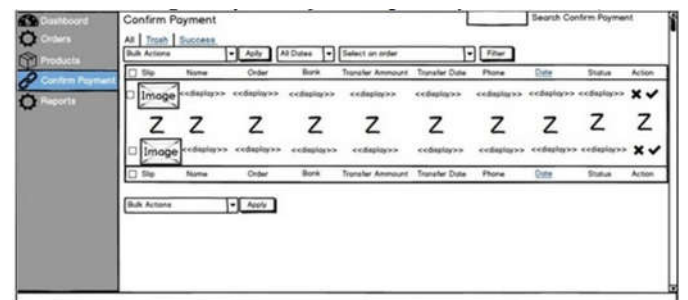
Gambar 13. Rancang Layar Checkout

**IV.5.7. Rancangan layar konfirmasi pembayaran (pelanggan)**



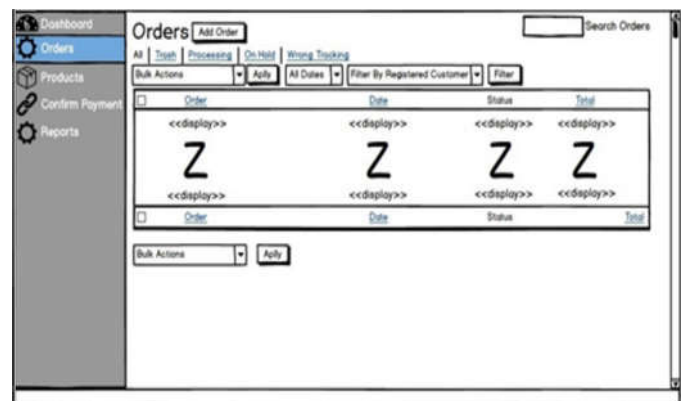
Gambar 14. Rancang Konfirmasi Pembayaran

**IV.5.8. Rancangan layar konfirmasi pembayaran (admin)**



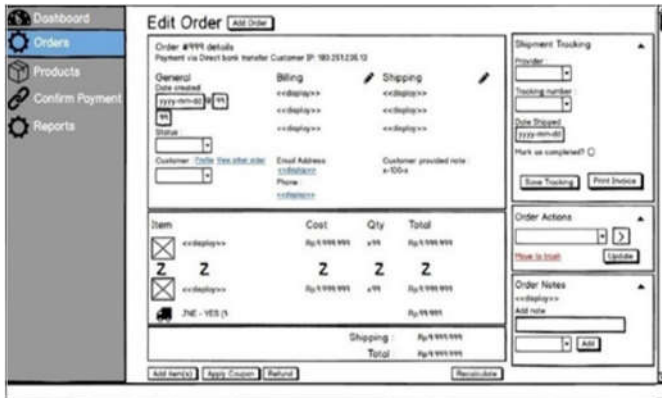
Gambar 15. Rancang Konfirmasi Pembayaran(admin)

**IV.5.9. Rancangan layar order (admin)**



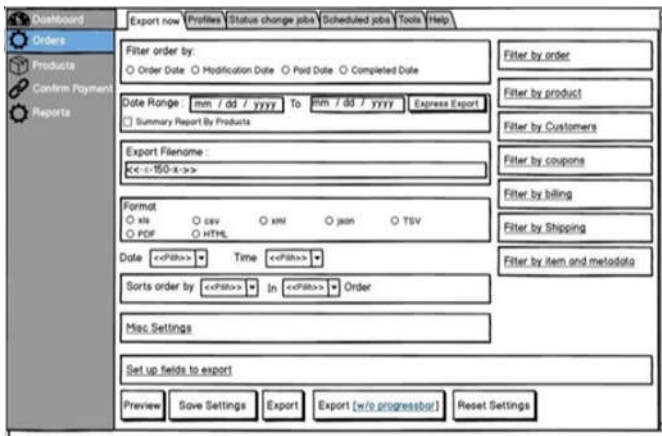
Gambar 16. Rancang Konfirmasi order (admin)

#### IV.5.10. Rancangan layar ganti status, input resi, cetak label pengiriman



Gambar 17. Rancangan layar ganti status, input resi, cetak label pengiriman

#### IV.5.11. Rancangan Laporan



Gambar 18. Rancangan layar ganti status, input resi, cetak label pengiriman

### V. KESIMPULAN DAN SARAN

#### V.1. Kesimpulan

Ruang lingkup pasar penjualan lebih luas tidak terbatas waktu dan tempat

- Meningkatkan penjualan produk pada Toko Jack'O Shirt
- Meningkatkan kredibilitas agar pelanggan baru tidak ragu akan produk yang dijual
- Menghemat waktu bagi pelanggan dan tidak harus datang ke toko untuk membeli produk, terlebih dengan adanya pandemi Covid-19 setiap orang harus tetap menjaga jarak.
- Memberikan informasi ke pemilik Toko lebih cepat saat membutuhkan laporan

#### V.2. Saran

Adapun di bawah ini merupakan saran yang perlu dipertimbangkan dalam mengembangkan sistem ini:

- Diharapkan kedepannya Toko Jack'O Shirt lebih banyak melakukan promosi dengan cara memanfaatkan fitur diskon yang tersedia pada website untuk menarik minat pembeli.
- Jack'O Shirt dapat memanfaatkan Website e-commerce ini dengan semaksimal mungkin untuk meningkatkan penjualan pada toko seperti menyediakan fitur dan panduan berbelanja yang lebih baik.

### VI. DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. R. Rerung, E-Commerce Menciptakan Daya Saing Melalui Teknologi Informasi, Pertama. Yogyakarta: Deepublish (Grup Penerbitan CV Budi Utama), 2018.
- [2] M. S. Hotana, "Industri E-Commerce Dalam Menciptakan Pasar Yang Kompetitif Berdasarkan Hukum Persaingan Usaha," J. Huk. Bisnis Bonum Commune, vol. 1, no. 1, p. 28, 2018, doi: 10.30996/jhbhc.v0i0.1754.
- [3] S. Handayani, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi KaHandayani, S. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta. ILKOM Jurnal Ilmiah, 10(2), 182–189. <https://doi.org/10.33096/ilkom.v10i2.310>," Ilk. J. Ilm., vol. 10, no. 2, pp. 182–189, 2018.
- [4] H. A. Simbolon and V. M. M. Siregar, "Perancangan Sistem Informasi Berbasis E-Commerce Untuk Peningkatan Penjualan Produk Jersey Olah Raga," J. Tek. Inf. dan Komput., vol. 1, no. 2, pp. 49–54, 2018.
- [5] D. Susandi and S. Sukisno, "Sistem Penjualan Berbasis E-Commerce Menggunakan Metode Objek Oriented pada Distro Dlapak Street Wear," JSii (Jurnal Sist. Informasi), vol. 4, pp. 5–8, 2017, doi: 10.30656/jsii.v4i0.368.