

## PENERAPAN E-COMMERCE PADA TOKO RAJA PROFILTEMBILAHAN

Dwi Yuli Prasetyo<sup>1\*</sup>, Jusatria<sup>2\*</sup>, Bayu Rianto<sup>3\*</sup>, Fitri Yunita<sup>4\*</sup>

<sup>1234</sup>Universitas Islam Indragiri, Indonesia

\*E-mail : [fitriyun@gmail.com](mailto:fitriyun@gmail.com)

### ABSTRAK

Raja Profil adalah sebuah toko yang menyediakan berbagai macam jenis kayu perabot atau kayu ringan, relief, baja ringan, hiasan decor, wallpaper dll. Raja Profil mulai dibuka pada tahun 2007. Di Raja Profil kita bebas memilih jenis kayu apapun yang hendak kita jadikan perabot, membuat benda berguna apapun atau sekedar hiasan agar interior rumah terlihat indah. Bagi teman-teman yang tertarik bisa datang langsung ke alamatnya di Jalan M.Boya disamping lorong kalimas. Dalam menjalankan bisnis usaha perlengkapan dekorasi rumah ini, toko Raja Profil belum memanfaatkan teknologi sistem e-commerce untuk mendukung proses pemasaran. Raja Profil masih berjualan secara langsung di toko setiap harinya. Oleh karena itu, hal ini sering menjadi masalah bagi pembeli yang jaraknya jauh untuk pergi langsung ke toko Raja Profil. Tujuan dari pengabdian ini kami mengimplimentasikan website e-commerce yang telah kami bangun pada toko Raja Profil yang berfungsi untuk mempromosikan dan menjual alat-alat interior yang ada di toko Raja Profil. Kegiatan ini kami laksanakan pada tanggal 29 November 2020 yang dilaksanakan oleh 15 orang. Metode yang digunakan pembuatan sistem e-commerce adalah metode waterfall dan Sumber data diperoleh langsung dari toko Raja Profil dengan melakukan teknik pengumpulan data observasi wawancara dan dokumentasi. Hasil dari menggunakan e-commerce di toko Raja Profil ini diharapkan bisa memberikan layanan yang baik kepada pelanggan serta memberikan kemudahan dan keakuratan bagi pihak pengelola dan pemilik dalam melakukan pemasaran, dan perhitungan penjualan.

**Kata Kunci :** e-commerce, raja profil, tembilahan.

### ABSTRACT

*Raja Profil is a shop that provides various types of furniture or light wood, reliefs, mild steel, decorative decorations, wallpapers etc. Raja Profil was opened in 2007. At Raja Profil we are free to choose any type of wood that we want to make furniture, make any useful objects or just decorations so that the interior of the house looks beautiful. For friends who are interested can come directly to the address on Jalan M. Boya beside the Kalimas aisle. In running this home decoration business, Raja Profil store has not utilized e-commerce system technology to support the marketing process. Raja Profil still sells directly in the store every day. Therefore, it is often a problem for buyers who are far away to go directly to the Raja Profil shop. The purpose of this service is to implement an e-commerce website that we have built at the Raja Profil store which functions to promote and sell interior tools in the Raja Profil store. We carried out this activity on November 29, 2020 which was carried out by 15 people. The method used in making the e-commerce system is the waterfall method and the data source is obtained directly from the Raja Profil store by conducting data collection techniques, observation, interviews and documentation. The results of using e-commerce at the Raja Profil store are expected to provide good service to customers and provide convenience and accuracy for managers and owners in doing marketing, and calculating sales.*

**Keywords:** e-commerce, raja profil, tembilahan.

## PENDAHULUAN

Pada negara berkembang khususnya negara maju, informasi berkembang sangat cepat. Perkembangan informasi tersebut diselaraskan dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih, sehingga pertukaran informasi menjadi lebih mudah. Informasi mengalir ke masyarakat luas sebagian besar melalui internet. Selain informasi, internet pun semakin banyak digunakan untuk komunikasi melalui media *social*. Tren penjualan pun berkembang, saat ini banyak perusahaan *virtual* yang berdiri, tidak secara fisik tetapi memiliki kantor di dunia maya dimana seluruh kegiatan transaksi dilakukan melalui website yang dimilikinya. Kemudahan yang semakin ditonjolkan oleh perusahaan untuk pelanggan dalam melakukan transaksi mengakibatkan kecenderungan masyarakat untuk lebih memilih bertransaksi secara online. Toko Raja Profil adalah salah satu toko yang menjual yang menyediakan berbagai macam jenis kayu perabot atau kayu ringan, relief, baja ringan, hiasan decor, wallpaper dll. Di Raja Profil kita bebas memilih jenis kayu apapun yang hendak kita jadikan perabot, membuat benda berguna apapun atau sekedar hiasan agar interior rumah terlihat indah. Bagi teman-teman yang tertarik bisa datang langsung ke alamatnya di Jalan M.Boya disamping lorong kalimas. Transaksi yang dilakukan di Toko Raja Profil dilakukan secara manual dimana pelanggan datang langsung ke toko untuk membeli perlengkapan dekorasi rumah dan melakukan pembayaran. Hal ini lah yang mengakibatkan jangkauan pemasaran menjadi sempit. Dengan jangkauan yang sempit, maka mempengaruhi *income* (pendapatan). Berbeda dengan toko yang telah menerapkan penjualan secara elektronik (*E-Commerce*), mereka memiliki jangkauan pemasaran yang luas sehingga *income* (pendapatan) mereka semakin besar.

Industri usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia salah satu yang terkena dampak pandemi virus Corona. Dengan banyaknya pusat perbelanjaan, restoran dan industri-industri lainnya yang harus tutup akibat pembatasan sosial berskala besar untuk memutus rantai penyebaran virus covid-19 tersebut, menyebabkan banyak pelaku industri baik industri UMKM beralih melakukan penjualan melalui digital *e-commerce*. Perdagangan elektronik (*e-commerce*) yang berkaitan dengan internet untuk membeli, menjual, mengangkut, atau bertukar info, produk, atau layanan. Ada banyak keuntungan dari *e-commerce*, termasuk manfaat

operasional seperti jangkauan global, pengurangan biaya, mengoptimalkan *supply chain*, dan membuka peluang bisnis (Dwijayanti & Pramesti, 2020).

Menurut Siregar dalam jurnal (Wibowo, 2016) *Electronic Commerce (e-commerce)* adalah proses pembelian, penjualan atau pertukaran produk, jasa dan informasi melalui jaringan komputer. *ecommerce* merupakan bagian dari *e-business*, di mana cakupan *e-business* lebih luas, tidak hanya sekedar perniagaan tetapi mencakup juga pengkolaborasi mitra bisnis, pelayanan nasabah, lowongan pekerjaan dll. Selain teknologi jaringan *www*, *e-commerce* juga memerlukan teknologi basis data atau pangkalan data (*database*), e-surat atau surat elektronik (*e-mail*), dan bentuk teknologi non komputer yang lain seperti halnya sistem pengiriman barang, dan alat pembayaran untuk *e-commerce* ini.

Kegiatan pengabdian ini dilakukan di Toko Raja Profil yang terletak di jalan M. Boya di samping Lr. Kalimas Tembilahan dengan mengimplementasikan aplikasi *e-commerce* yang telah dibuat kepada admin Toko Raja Profil dan menginformasikan beberapa manfaat yang bisa didapatkan jika menggunakan aplikasi ini. Adapun manfaat yang ditawarkan untuk penggunaan *e-commerce* adalah

1. Bisa menghemat waktu lebih baik

Transaksi jual beli produk tidak harus dilakukan secara konvensional atau harus mendatangi toko. Anda bisa menggunakan *e-commerce* menjadi media digital yang bisa menghubungkan penjual dan pembeli secara langsung. Waktu lebih hemat dan bisa dimanfaatkan untuk kegiatan lainnya. Pelanggan setia tidak perlu menghabiskan banyak waktu untuk mengantri atau memilih produk secara manual.

2. Bisa menjadi bisnis lintas wilayah

Manfaat *e-commerce* bisa menghadirkan solusi penjualan produk tanpa terpengaruh batas wilayah. Kemudahan teknologi ini bisa mengirim barang via ekspedisi dan bisa memberikan keuntungan bagi penjual dan pembeli.

3. Bisa dilakukan tanpa perlu modal besar

*e-commerce* menghubungkan penjual dan pembeli tanpa harus ada toko fisik. Anda yang tidak memiliki modal untuk membuka toko pun bisa melakukan transaksi penjualan dengan *e-commerce*.

4. Menawarkan fleksibel yang tinggi

Konsumen tidak memiliki batasan waktu dan larangan untuk melihat katalog produk kapan saja dan dimana saja mereka bebas melakukan orde dengan waktu 24 jam penuh setiap harinya. *E-commerce* bisa menjadi tempat untuk menghadirkan variasi atau pilih produk yang tidak terbatas.

## 5. Bisa mengembangkan bisnis

Jangkauan yang sangat luas dengan proses pengiriman yang cepat menjadi tren jual beli di era digital. Orang yang ingin mengembangkan bisnis yang lebih besar. Adanya e-commerce bisa meningkatkan sistem promosi dan branding usaha anda lebih baik lagi.



Gambar 7. Dokumentasi dengan pemilik Toko Raja Profil

Setelah dilakukan pengabdian masyarakat pada Toko Raja Profil dengan mengimplementasikan aplikasi e-commerce dapat mempermudah komunikasi penjualan dan pembelian antara admin toko profil dengan konsumennya. Selain dari pada itu dengan adanya e-commerce Toko Raja Profil ini dapat memperluas jangkauan calon konsumen dengan pasar yang luas, serta mempermudah proses penjualan dan pembelian di Toko Raja Profil.

## METODE

Metode yang digunakan dalam proses pembuatan *system E-Commerce* di toko Raja Profil Tembilahan adalah Metode *Waterfall*, menurut Sukamto dan Shalahuddin Metode *Waterfall* adalah model air terjun menyediakan pendekatan alur hidup perangkat lunak secara sekuensial atau terurut dimulai dari analisis, desain, pengodean, pengujian dan tahap pendukung (Tubagus Riko Rivanthio, 2018). Pada tahapan model *waterfall*, penulis menggambarkan alur perangkat lunak menggunakan tools UML (*Unified Modelling Language*). Menurut Nugroho menyimpulkan bahwa, UML adalah 'bahasa' pemodelan untuk sistem atau perangkat lunak yang berparadigma 'berorientasi' objek (Larasati & Masriyah, 2017). Adapun metode yang digunakan dalam pelaksanaan program ini adalah :

## 1. Tahap Persiapan

Persiapan Tim PKM berupa pematapan praktek pembuatan website *e-Commerce*, persiapan sarana dan prasarana serta alat pendukung yang digunakan dalam proses pelatihan.

## 2. Sosialisasi

Sosialisasi program akan dilaksanakan oleh tim PKM dan akan dibantu oleh beberapa orang mahasiswa serta sipemilik toko Raja Profil Tembilahan. Pada sosialisasi ini akan diberikan beberapa materi sebagai berikut :

- a. Manfaat *website e-Commerce*
- b. Cara menggunakan *website e-Commerce*
- c. Cara menjaga *website e-Commerce*
- d. Cara *backup* dan *restore website e-Commerce*

## 3. Pelatihan

Kegiatan pelatihan akan dilaksanakan di Toko Raja Profil Tembilahan. Pelatihan dilakukan langsung oleh Tim PKM, dilakukan 1 kali dengan alokasi waktu 3 jam kepada karyawan Toko Raja Profil Tembilahan. Pelatihan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Kegiatan pertama pengenalan dasar *website e-Commerce*
- b. Kegiatan kedua mengenai dashboard *website e-Commerce*
- c. Kegiatan ketiga mengenai cara entry data kedalam *website*
- d. Kegiatan keempat bagaimana cara *backup* dan *restore data* di *website e-Commerce*

## 4. Pendampingan

Pendampingan dilakukan setelah karyawan atau pemilik Toko Raja Profil Tembilahan mengikuti program pelatihan. Pendampingan berlangsung selama 2 minggu. Pada tahap ini tim PKM mengajak pemilik usaha untuk sharing hambatan yang terjadi dalam penerapan *website e-Commerce*.

## 5. Monitoring

Monitoring dilakukan secara terus menerus selama proses pendampingan. Selain itu, dilakukan juga evaluasi setiap kali pertemuan dan laporan selama 2 minggu terakhir. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui pencapaian target dan juga untuk menentukan arah langkah selanjutnya.

## 6. Pengembangan

Pengembangan dilakukan setelah pendampingan dan monitoring selesai dilakukan selama 2 minggu. Pada tahapan ini penambahan anggota pengelola *website* dilakukan untuk mendukung berlangsungnya *website e-Commerce* tersebut.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

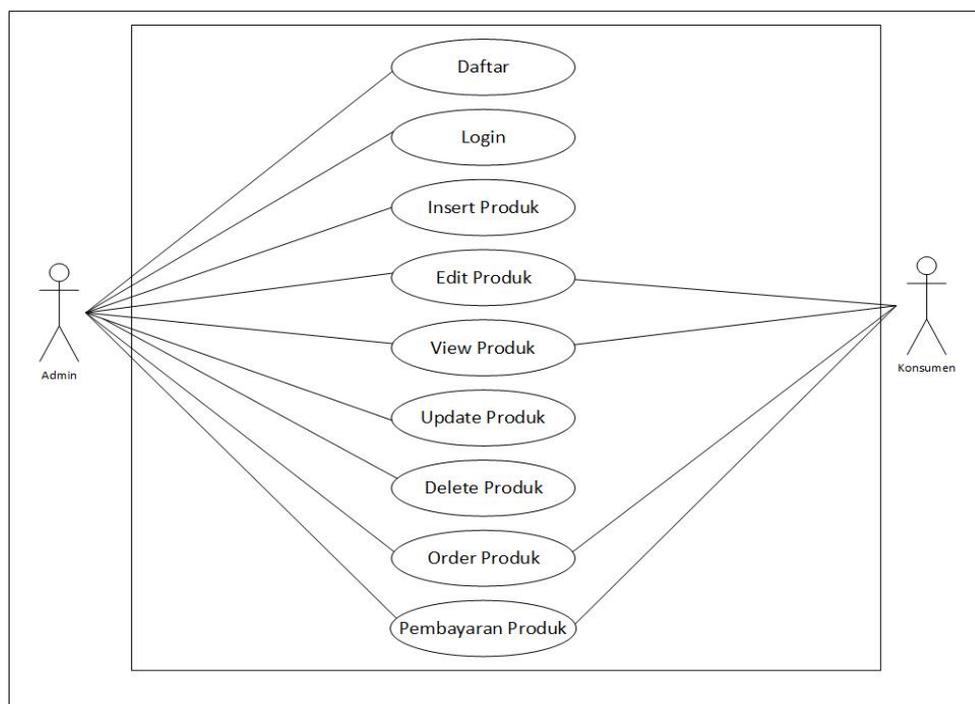
Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat berupa kegiatan pengimplentasian aplikasi e-commerce pada pemilik Toko Raja profil yang beralamatkan di jalan M. Boya Tembilahan yang diselenggarakan pada tanggal 29 november 2020 dengan jumlah peserta sebanyak 15 orang. Adapun yang dipersiapkan dalam kegiatan adalah

### 1. Perancangan Sistem

Perancangan sistem merupakan suatu kegiatan pengembangan prosedur dan proses yang sedang berjalan untuk menghasilkan sesuatu yang baru atau memperbaharui sistem yang ada untuk meningkatkan kinerja sistem itu sendiri, agar dapat memenuhi hasil yang diinginkan. Rancangan sistem yang baru akan diterapkan suatu kegiatan untuk menemukan dan mengembangkan metode, prosedur dan proses suatu data agar tujuan dari suatu organisasi dapat tercapai. Adapun tujuan dari perancangan sistem ini adalah untuk menghasilkan suatu rancangan sistem yang memperbaharui sistem yang sudah ada untuk memaksimalkan proses transaksi yang sedang berjalan pada Toko Raja Profil.

#### a. Use Case Diagram

*Use case diagram (diagram use case)* adalah diagram yang menyajikan interaksi antara *use case* dan *actor*. Dimana aktor dapat berupa orang, peralatan atau sistem lain yang berinteraksi dengan sistem yang sedang dibangun. (Kamil, 2016) *Use case* menggambarkan fungsionalitas sistem atau persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi sistem dari pandangan pemakai.



Gambar 1. Use Case Diagram

## 2. Perancangan Antar Muka

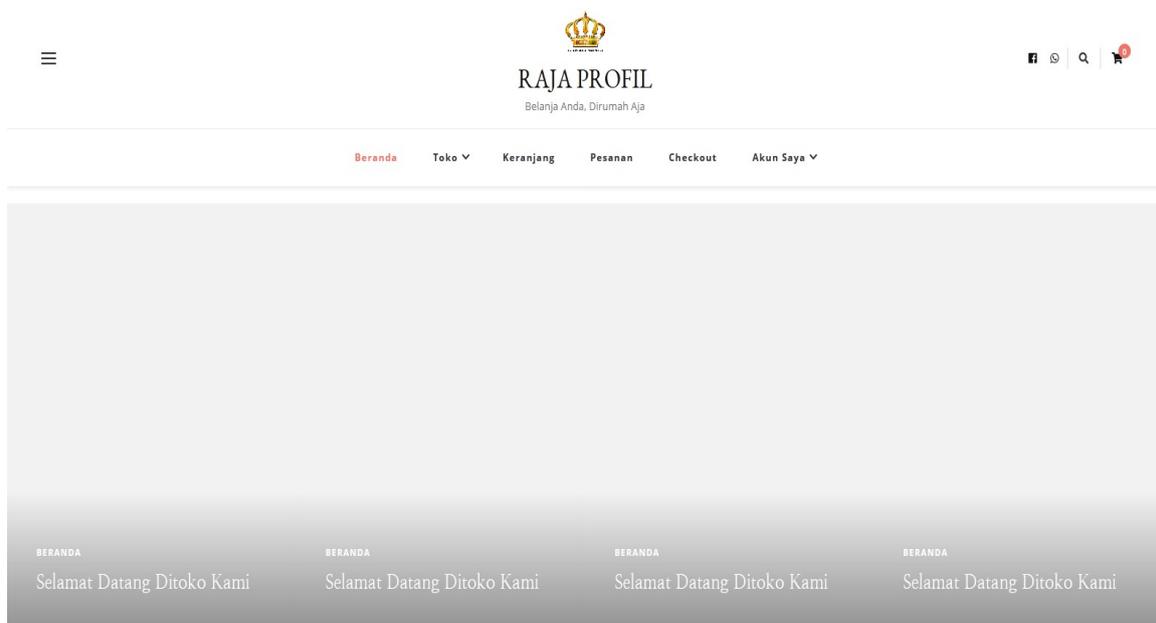
Agar pengguna dan sistem dapat berinteraksi dengan baik, maka perlu dirancang *interface* yang dapat membantu pengguna dalam menggunakan sistem tersebut. Secara perancangan antar muka suatu program meliputi : perancangan *input* dan perancangan *output*.

### a. Perancangan Input

Perancangan *input* merupakan desain yang dirancang untuk menerima perintah dan masukan dari pengguna. Rancangan *input* ini harus dapat memberikan penjelasan/petunjuk bagi pemakainya, baik dari bentuk maupun dari masukan-masukan yang akan diisi.

#### 2) Tampilan Menu Beranda

Halaman ini adalah tampilan dimana awal kita membuka website, nama website nya yaitu [www.rajaprofil.com](http://www.rajaprofil.com). Di tampilan ini memperlihatkan identitas dari Website tersebut dan informasi mengenai jadwal jam buka sampai email dan nomor telepon.



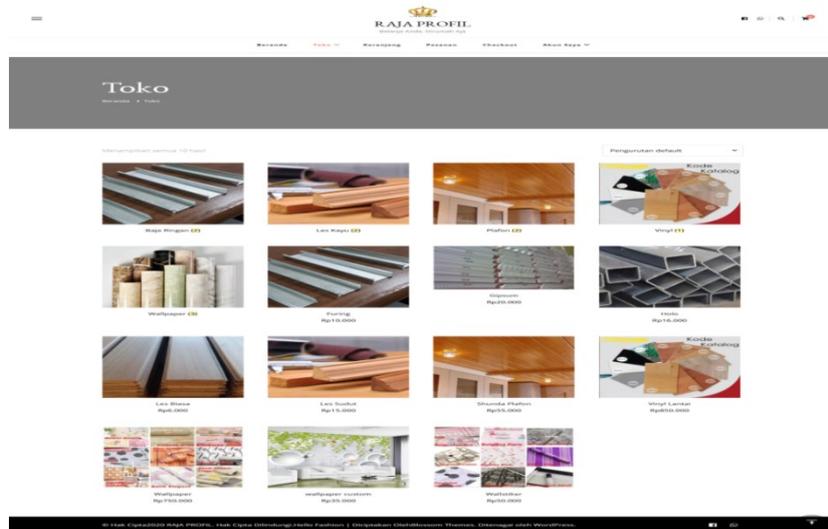
## Beranda



**Gambar 2.**Tampilan Menu Beranda

### 3) Tampilan Menu Produk

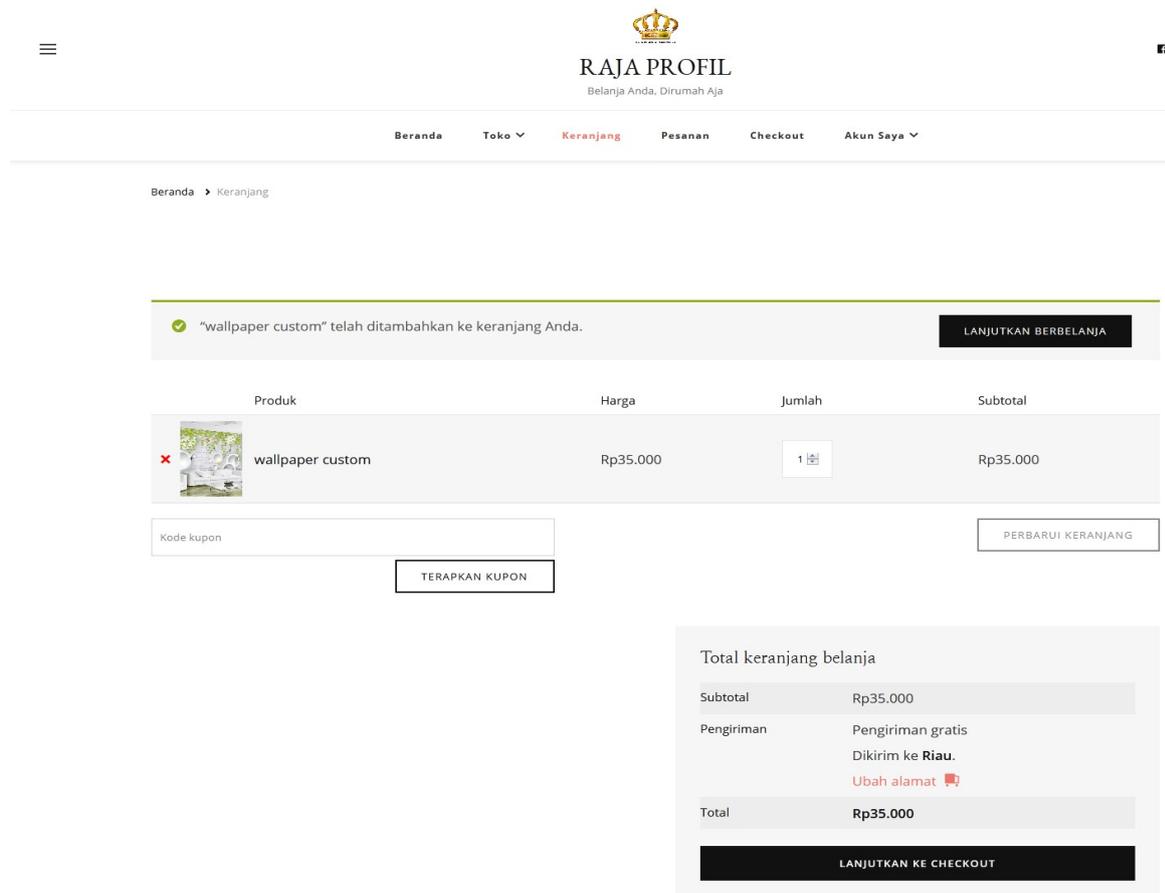
Di halaman ini, menampilkan seluruh produk yang ada di dalam website kami, produk ini bertema perlengkapan Dekorasi dan Penghias rumah.



Gambar 3. Tampilan Menu Produk

### 4) Tampilan Menu Keranjang

Di halaman ini, menampilkan keranjang belanja yang berisi produk apa saja yang ingin dibeli oleh pembeli serta total harga pembelian.



Gambar 4. Tampilan Keranjang Belanja

## 5) Proses Checkout Belanja

Di halaman ini, menampilkan detail total tagihan pesanan dan informasi lengkap pembeli, serta metode pembayaran apa yang akan dipilih oleh pembeli.

Pelanggan lama? [Klik di sini untuk login](#)

Punya kupon? [Klik di sini untuk memasukkan kode Anda](#)

### Detail Tagihan

Kirim ke alamat yang berbeda?

Catatan Pesanan (opsional)

Catatan tentang pesanan Anda, misal: catatan khusus untuk pengiriman.

**Nama depan \***

**Nama belakang \***

**Nama perusahaan (opsional)**

**Negara/Wilayah \***

Indonesia

**Alamat jalan \***

Nomor rumah dan nama jalan

Apartemen, suit, unit, dll. (opsional)

**Kota \***

**Provinsi \***

Riau

**Kode pos \***

**Telepon \***

**Alamat email \***

### Pesanan Anda

Produk	Subtotal
wallpaper custom x 1	Rp35.000
<b>Subtotal</b>	<b>Rp35.000</b>
<b>Pengiriman</b>	<b>Pengiriman gratis</b>
<b>Total</b>	<b>Rp35.000</b>

Transfer Bank BNI

Use this form to describe how this payment method would work. e.g. Gunakan metode pembayaran transfer Bank BNI.

Transfer Bank BRI

Transfer Bank Mandiri

Bayar di tempat

Data pribadi Anda akan digunakan untuk memproses pesanan Anda, menunjang pengalaman Anda di seluruh situs web ini, dan untuk tujuan lain yang dijelaskan dalam [kebijakan privasi](#) kami.

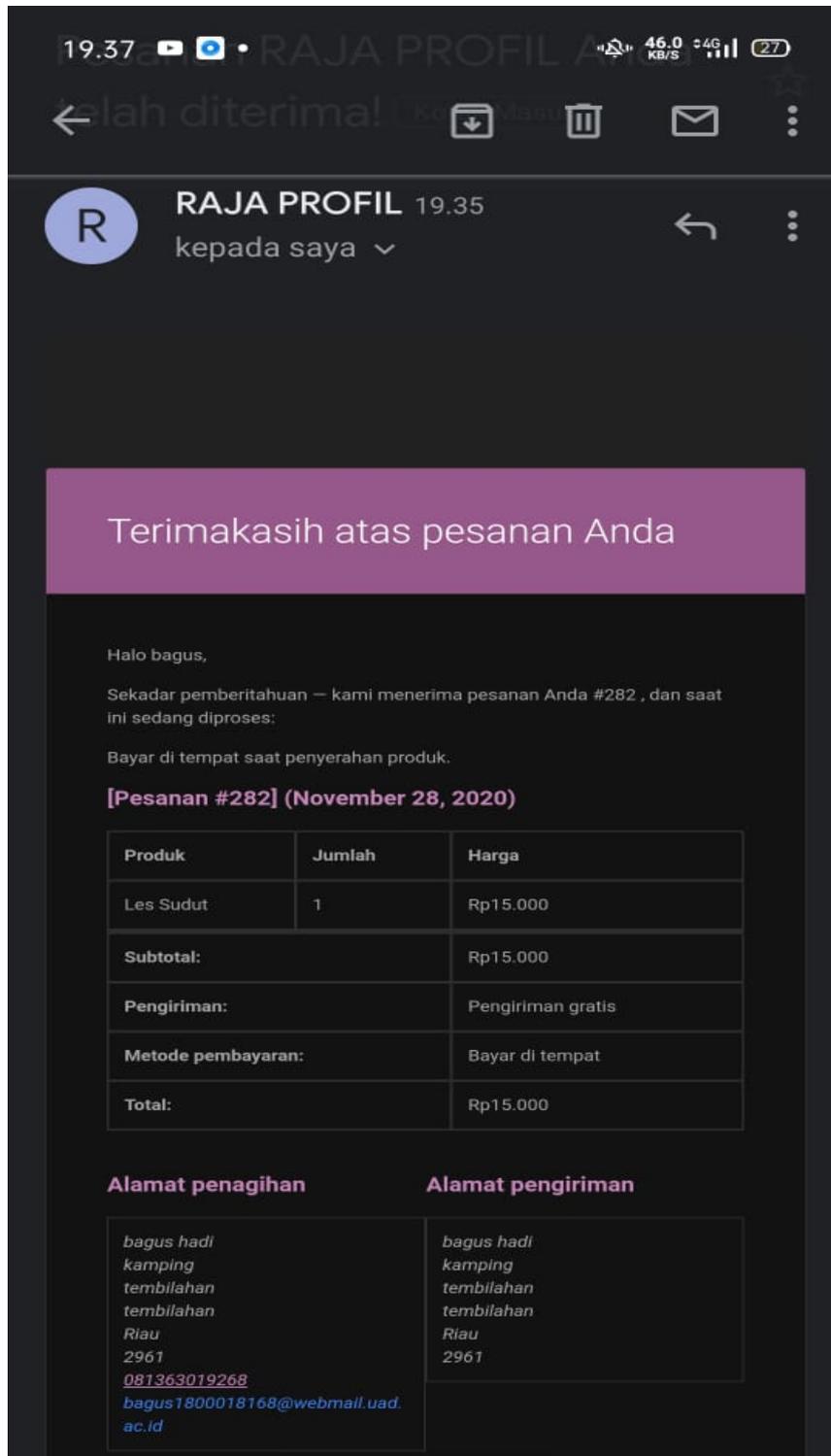
Saya sudah membaca dan setuju dengan situs [syarat dan ketentuan](#) \*

**BUAT PESANAN**

Gambar 5. Tampilan Checkout

## 6) Tampilan Buat Pesanan

Di halaman ini, akan menampilkan bahwa pesanan pembeli sudah diterima, akan terlihat nomor pemesanan, tanggal pemesanan, total harga pembelian dan metode pembayaran yang dilakukan.



Gambar 6. Tampilan Buat Pesanan

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dalam pelaksanaan pengabdian Masyarakat oleh tim Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer UNISI ini diperoleh kesimpulan bahwa program pengabdian kepada Masyarakat ini telah berhasil dilaksanakan sesuai dengan target dan luaran yang diharapkan dan pelaksanaan program pengabdian dengan menggandeng mitra akan semakin mendukung tujuan dan tepat sasaran. *E-Commerce* berhasil dirancang dan akan diimplementasikan di Toko Raja Profil. *System* dirancang dari sisi *Front End* (pengguna) dan *Back End* (Admin), dengan adanya sistem *E-commerce* di Toko Raja Profil semoga *system* pemasaran semakin luas dan pendapatan yang dihasilkan semakin meningkat. Adapun saran yang direkomendasikan setelah proses PKM ini adalah perlunya manajemen pengelolaan dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas program pengabdian kepada masyarakat pada Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer UNISI.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada segenap pihak yang telah memberikan dukungan baik itu berupa bantuan doa maupun dorongan dan beragam pengalaman selama proses pembuatan sistem pembelian perlengkapan dekorasi rumah di toko raja profil ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dwijayanti, A., & Pramesti, P. (2020). Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital menggunakan E-Commerce dalam mempertahankan Bisnis UMKM Pempek Beradek di masa Pandemi Covid-19. *Ikra-lth Abdimas*, 4(2), 68–73. <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-ABDIMAS/article/download/982/772>
- H. Kamil, A. D. (2016). Pembangunan Sistem Informasi Pelayanan Jasa Laundry Berbasis Web Dengan Fitur Mobile Pada 21 Laundry Padang. *Seminar Nasional Sains Dan Teknologi Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta*, 8(November), 1–9. <https://media.neliti.com/media/publications/172316-ID-pembangunan-sistem-informasi-pelayanan-j.pdf>
- Larasati, H., & Masripah, S. (2017). Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Pembelian GRC Dengan Metode Waterfall. *Jurnal Pilar Nusa Mandiri*, 13(2), 193–198. <http://ejournal.nusamandiri.ac.id/index.php/pilar/article/view/237>
- Tubagus Riko Rivanthio. (2018). PERANCANGAN APLIKASI PELAYANAN ONLINE PENCUCIAN KENDARAAN BERBASIS WEBSITE PADA MASTER CLEAN. *TEMATIK - Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 5(2), 153–162. <https://doi.org/https://doi.org/10.38204/tematik.v5i2.266>
- Wibowo, E. A. (2016). Pemanfaatan Teknologi E-Commerce Dalam Proses Bisnis. *Equilibria*, 1(1), 95–108. <http://journal.unrika.ac.id/index.php/equi/article/view/222>