Sevana : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 4 (1): 23-27, Mei 2025
http://www.insan-unggul.ac.id:8084/sevana

PKM PENGEMBANGAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN PADA TOKO PUTRI COLLECTION

Susy Katarina Sianturi[1]*, Helmi Ilham[2] dan Alfi Putri Liana[3]
Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer (STTIKOM) Insan Unggul[123]
susykatarina@gmail.com[1*], helmi.ilham1205@gmail.com[2]

Histori Makalah

Diterima Editor :
(29/04/2025)

Direvisi Pemakalah :
(29/04/2025)

Diterima Publikasi :
(30/04/2025)

ABSTRAK

Dalam era digital yang terus berkembang, tren berbelanja online telah menjadi fenomena global yang mengubah cara konsumen memenuhi kebutuhan mereka. Internet telah memungkinkan konsumen untuk menjelajahi dan membeli berbagai produk dan layanan. Dengan perkembangan teknologi dan keamanan yang semakin meningkat, lebih banyak orang memilih untuk berbelanja online untuk kenyamanan. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk membantu masyarakat pelaku UMKM pemilik toko Putri Collection untuk meningkatkan jangkauan pemasaran busana sebagai produk yang dijual di toko tersebut. Kegiatan PKM ini dilaksanakan dengan merancang dan membangun aplikasi e-commerce di toko Putri Collection berbasis website yang diharapkan dapat meningkatkan jangkauan pemasaran. Aplikasi dikembangkan menggunakan tahapan siklus hidup pengembangan sistem dengan implementasi bahasa pemrograman PHP dan MySQL dan pendekatan perancangan berorientasi objek Unified Modeling Language (UML). Hasil akhir kegiatan PKM ini berupa aplikasi e-commerce berbasis web yang dapat mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi jarak jauh dan membantu toko dalam mencapai target pemasaran yang lebih luas serta meningkatkan efektivitas pemasaran.

Kata Kunci: e-commerce, website, pemasaran

ABSTRACT

In today's digital era, the trend of online shopping has become a global phenomenon that has changed the way consumers meet their needs. The internet has enabled consumers to explore and purchase a variety of products and services. With increasing technology and security, more people are choosing to shop online for convenience. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) activity aims to help the UMKM community of Putri Collection store owners to increase the reach of fashion marketing as a product sold in the store. The activity was carried out by designing and building an e-commerce application based on the Putri Collection store. The application was developed using the stages of the system development life cycle with the implementation of the PHP and MySQL programming languages and the Unified Modeling Language (UML) object-oriented design approach. The final result of this PKM is a web-based e-commerce application that can make it easier for customers to make long-distance transactions and help stores achieve wider marketing targets and increase marketing effectiveness.

Keywords: *e-commerce, website, marketing*

SEVANA
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Office:
Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer Insan Unggul (STTIKOM Insan Unggul)

This is an open access article published under the CC–BY-SA license.

ISSN: **2964-237X** (Online)
ISSN: **2964-1918** (Print)

PENDAHULUAN

Dalam era digital yang terus berkembang, tren berbelanja online telah menjadi fenomena global yang mengubah cara konsumen memenuhi kebutuhan mereka. Internet telah memungkinkan konsumen untuk menjelajahi dan membeli berbagai produk dan layanan. Dengan perkembangan teknologi dan keamanan yang semakin meningkat, lebih banyak orang memilih untuk berbelanja online untuk kenyamanan, pilihan yang lebih luas, dan seringkali harga yang lebih kompetitif. Adapun berbagai macam aplikasi yang sering digunakan untuk memasarkan produk dan yang sering dikunjungi oleh konsumen untuk berbelanja online, yaitu Instagram, Facebook, TikTok, Shopee, dan lain sebagainya. Salah satu contoh manfaat berbelanja online melalui media sosial yaitu bisa mendapatkan penghasilan beberapa kali lipat yang menguntungkan penjual sehingga mencapai target yang diinginkan. Tujuan ini dibuat untuk meningkatkan penjualan, menarik pelanggaan, memudahkan dalam pemasaran dan yang lebih utamanya mencapai target penghasilan.

Salah satu bentuk e-commerce yang digunakan adalah berbentuk website. *Website e-commerce* yang dibangun ini dapat digunakan sebagai bentuk layanan sistem informasi produk. Model *e-commerce* yang digunakan adalah B2C *(Business-to-Consumer*), B2C *e-commerce* kerangka kerja atau struktur yang digunakan untuk mengelola dan menjalankan bisnis online yang berfokus pada penjualan produk atau layanan langsung kepada konsumen akhir. Dalam model ini, perusahaan menjual produk atau layanan mereka melalui platform online langsung ke pelanggan individu, tanpa perantara seperti distributor atau pengecer. Model *e-commerce* B2C ini dapat disesuaikan dan diperluas sesuai dengan kebutuhan bisnis, target penghasilan, dan industri yang spesifik.

Toko Putri Collection sebagai sebuah usaha berbentuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah kelurahan Cibeber kota Cilegon menawarkan produk busana fashion lokal yang menarik bagi para penggemar busana. Pelanggannya terdiri dari berbagai kalangan usia, remaja hingga usia lanjut yang ingin tampil tren dengan busana unik dan berkualitas.

Demi mencapai visi dan misinya menjadi destinasi fashion terkemuka yang menginspirasi dan memberdayakan setiap individu untuk mengekspresikan diri melalui pakaian, serta menjadi pusat pertumbuhan industri kreatif lokal di Cilegon dan sekitarnya toko Putri Collection senantiasa bersiap menghadapi setiap tantangan. Toko Putri Collection dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat hingga perubahan tren fashion yang cepat terus berupaya untuk beradaptasi dan berkembang sesuai dengan tuntutan tren. Dengan komitmen yang kuat untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, toko Putri Collection tetap eksis dan menjadi bagian tak terpisahkan dari komunitas fashion lokal.

Selama ini, layanan penjualan produk di toko dilakukan secara konvensional yaitu pelanggan akan datang langsung ke lokasi toko untuk mengetahui informasi produk kemudian memilih produk yang diinginkan dan melakukan transaksi jual beli secara langsung di toko. Setiap data transaksi penjualan produk akan dicatat ke dalam pembukuan. Pemasaran sebagai upaya untuk memperkenalkan toko ini kepada pelanggan selama ini hanya dilakukan langsung kepada pelanggan yang sudah datang ke toko supaya datang lagi untuk berbelanja di toko tersebut.

Metode penjualan seperti ini di tengah maraknya penjualan online melalui berbagai platform e-commerce mempengaruhi terdapat tingkat penjualan produk di toko Putri Collection. Demikian halnya dengan teknik pemasaran yang hanya mengandalkan promosi ketika pelanggan mendatangi toko turut berpengaruh terhadap penjualan sementara tren saat ini pelanggan sudah tidak perlu lagi mendatangi tempat belanja untuk memesan dan mengetahui informasi tentang produk. Kendala yang dirasakan oleh pelanggan adalah jarak yang jauh dari toko dan bagi pelanggan yang berada diluar Cilegon serta memiliki kesibukan dalam kegiatan sehari-hari yang tidak memungkinkan harus datang ke toko, sehingga pelanggan tidak sempat datang untuk berbelanja.

Berdasarkan permasalahan di atas maka kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang bertempat di toko Putri Collection kota Cilegon akan mengembangkan sebuah aplikasi website *e-commerce* yang akan dapat diakses oleh pelanggan. Aplikasi *e-commerce* akan menampilkan katalog produk busana secara detail, sehingga pelanggan bisa melihat produk, mengetahui deskripsi produk dan memeriksa stok produk yang tersedia. Transaksi atau metode pembayaran yang terdapat pada *website e-commerce* toko Putri *collection* adalah menunjukan bukti transfer secara berkala. Metode pembayaran ini didesain untuk memastikan bahwa semua transaksi pembayaran dapat diverifikasi dengan akurat dan tepat waktu. Pelanggan diharuskan mengunggah bukti transfer yang sesuai dengan setiap pembayaran yang mereka lakukan supaya setiap transaksi berjalan dengan efektif dan efisien. Dengan demikian, pelanggan dapat memastikan bahwa setiap transaksi pembayaran mereka terverifikasi dengan benar dan memenuhi persyaratan yang diperlukan untuk penggunaan layanan.

E-commerce adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan penjualan barang dan jasa melalui

ISSN: **2964-237X** (Online)
ISSN: **2964-1918** (Print)

internet. E-commerce toko Putri Collection dikembangkan dalam bentuk website *e-commerce*. Website *e-commerce* adalah platform daring yang digunakan untuk memfasilitasi pembelian dan penjualan produk atau layanan melalui internet. Konsep dasarnya adalah menjembatani interaksi antara penjual dan pembeli tanpa harus berlangsung secara fisik. Website akan menyediakan berbagai fitur seperti katalog produk, keranjang belanja, dan proses pembayaran. Website dirancang menggunakan model perancangan *Unified Modeling Language* (UML), perancangan basis data menggunakan Entity Relationship Diagram (ERD) serta implementasi program menggunakan Visual Studio Code dan MySQL. Tujuan pengembangan website e-commerce ini adalah untuk mempermudah pelanggan dalam mencari produk busana yang terdapat pada toko Putri Collection dan melakukan transaksi.

TINJAUAN PUSTAKA

E-commerce adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan penjualan barang dan jasa melalui internet (Rehatalanit, 2021). Secara umum sebuah situs web yang dikembangkan untuk mengiklankan produk dapat dianggap sebagai *e-commerce*.

Pemasaran adalah suatu proses perpindahan barang atau jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen. Atau pemasaran adalah semua kegiatan usaha yang berkaitan dengan arus penyerahan barang dan jasa-jasa dari produsen ke konsumen, dalam arti luas pemasaran meliputi pula hal-hal yang bersifat abstrak seperti asuransi, surat-surat saham, dan surat-surat obligasi (Dasipah, 2023).

Strategi pemasaran adalah membuat keputusan tentang biaya pemasaran dari anggaran pemasaran, dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan dan persaingan yang diantisipasi. Secara umum sukses tidaknya perkembangan suatu perusahaan tergantung pada bagaimana perusahaan memutuskan strategi pemasaran yang diterapkannya, tetapi juga tergantung pada analisis dan pengamatan yang tepat terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi strategi pemasaran perusahaan (Nita, 2021).

Produk adalah kombinasi dari properti dan karakteristik yang menentukan sejauh mana output dapat memenuhi prasyarat kebutuhan pelanggan. Cara terbaik bagi bisnis untuk mendapatkan perhatian pelanggan adalah dengan menawarkan barang-barang berkualitas tinggi. Kualitas produk adalah tindakan yang diambil perusahaan untuk bersaing dengan para pesaingnya di pasar dengan menetapkan serangkaian perbedaan signifikan antara produk atau layanan yang ditawarkannya dan para pesaingnya. Hal ini memungkinkan pelanggan untuk melihat atau percaya bahwa produk berkualitas menawarkan nilai tambah yang mereka harapkan (Nurfauzi et al, 2023).

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksitransaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli(Aprilia, 2018).

Pengertian toko ritel didefinisikan sebagai tempat dimana proses ritel dilakukan dan tempat menyimpan barang eceran untuk dijual kepada konsumen secara luas dari lokasi tersebut (Astarini, 2020).

Busana dalam arti umum adalah bahan tekstil atau bahan lainnya yang sudah dijahit atau tidak dijahit yang dipakai atau disampirkan untuk penutup tubuh seseorang. Sebagai contoh yaitu kebaya dan kain panjang atau sarung, rok, blus, *blazer*, celana pendek atau celana panjang (pantalon), *sporthem*, kemeja, *T-Shirt*, piyama, singlet, kutang (*brassier*) atau *Buste Houder* (*BH*), rok dalam (Abu, 2023).

Website adalah sebuah kumpulan halaman pada suatu domain di internet yang dibuat dengan tujuan tertentu dan saling berhubungan serta dapat diakses secara luas melalui halaman depan (*home page*) menggunakan sebuah browser menggunakan *URL website* (Wahyuningtyas, 2021).

METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pengembangan *e-commerce* untuk meningkatkan pemasaran pada toko Putri Collection kota Cilegon terdiri dari beberapa tahapan yaitu: Tahapan Pra-Kegiatan, Tahapan Pelaksanaan, dan Tahapan Uji Coba.

TAHAP PERSIAPAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tahapan persiapan yang dilakukan pada pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat diawali dengan tahapan pra-kegiatan yaitu:

1. Perizinan untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di wilayah kelurahan Cibeber tepatnya di toko Putri Collection.
2. Koordinasi tim PKM dengan Lurah dan Pemilik toko Putri Collection serta mensosialisasikan rencana pelaksanaan kegiatan kepada masyarakat.

ISSN: **2964-237X** (Online)
ISSN: **2964-1918** (Print)

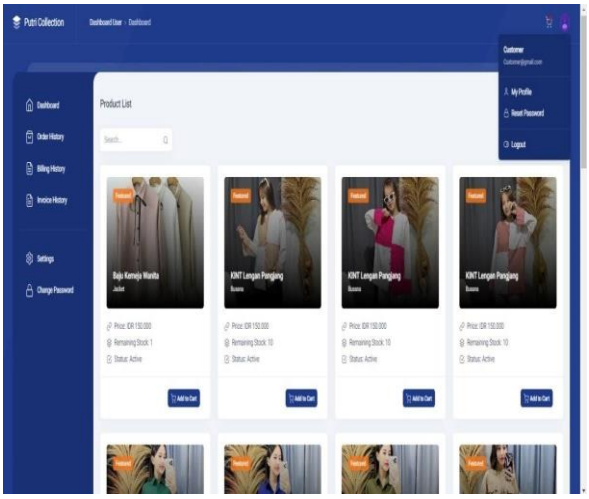
Tahapan berikutnya adalah tahapan pelaksanaan. Tahapan pelaksanaan meliputi beberapa tahap yaitu:

1. Tahap identifikasi masalah dan kebutuhan, yaitu mengkaji situasi secara langsung dan memutuskan dengan pasti tentang masalah yang akan dikomputerisasi dan apakah dengan *website e-commerce* bisa lebih membantu atau tidak.
2. Tahap menentukan kesesuaian masalah, yaitu kajian lebih mendalam untuk mengetahui apakah tepat menggunakan *website e-commerce* atau tidak.
3. Tahap rekayasa pengetahuan, adalah bagaimana memperoleh pengetahuan, bisa melalui buku-buku, artikel-artikel ilmiah, dan acuan lainnya. Pengetahuan aktual dapat diperoleh dari seseorang yang ahli di bidangnya melalui teknik observasi, diskusi masalah, deskripsi masalah, dan analisis masalah.
4. Tahap merancang sistem meliputi perancangan model sistem, basis data, serta tampilan antar muka pemakai dan kegrafisan *website e-commerce*.

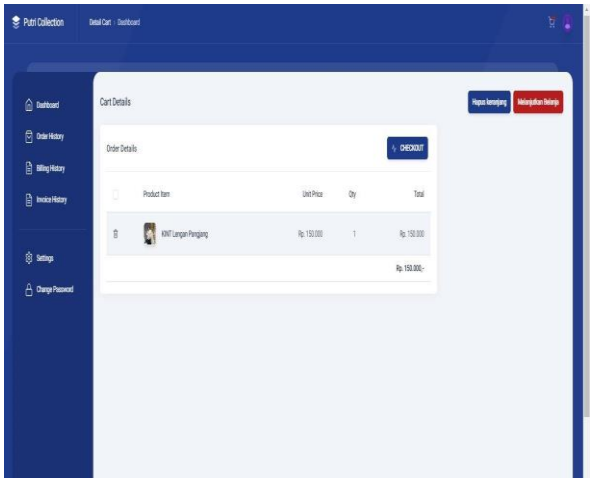
HASIL DAN PEMBAHASAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Hasil kajian dan analisis terhadap permasalahan masyarakat khususnya pelaku UMKM pada toko Putri Collection, rekayasa pengetahuan dan perancangan sistem menggunakan siklus hidup pengembangan sistem meliputi tahapan analisis, desain, implementasi dan *maintenance* maka dihasilkan sebuah *e-commerce* untuk meningkatkan jangkauan pemasaran busana berbasis web.

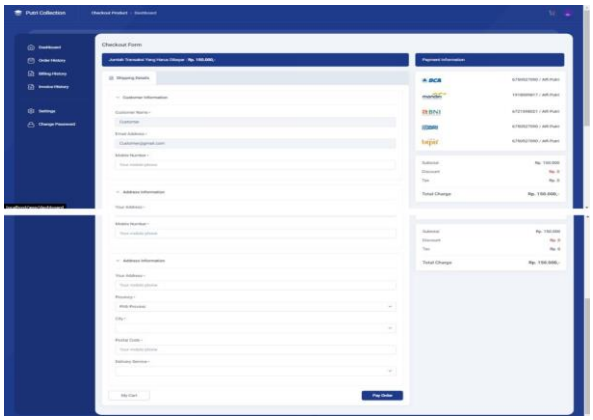
Bahasa pemrograman yang digunakan untuk membangun aplikasi *e-commerce* berbasis web yaitu PHP dan *database* MySQL. Untuk mengetahui apakah fungsionalitas aplikasi sudah berjalan sesuai dengan proses bisnis dan metode yang digunakan serta mampu menghasilkan output seperti yang diharapkan maka dilakukan uji *black box* dengan skenario yang sederhana.



Gambar 1. Tampilan Menu Katalog

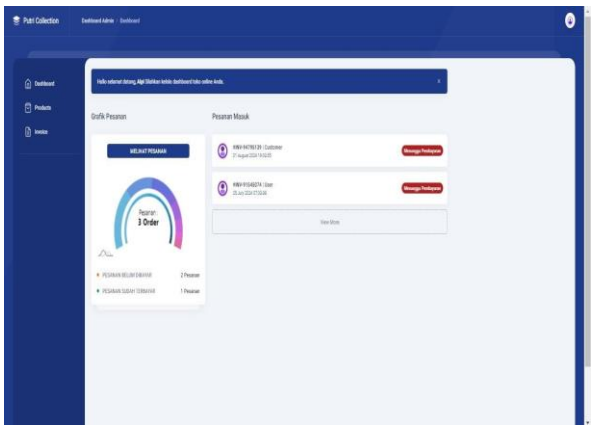


Gambar 2. Tampilan Menu Pemesanan

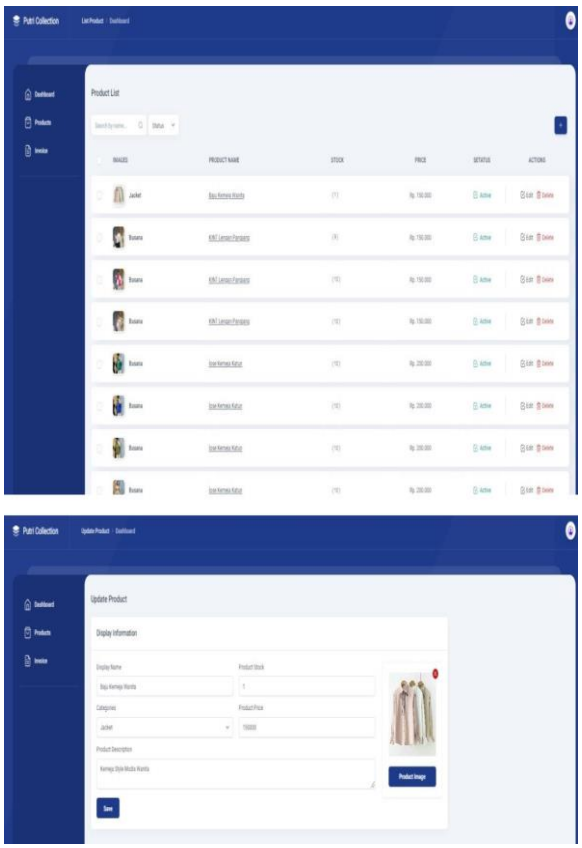


Gambar 3. Tampilan Form Pembayaran

ISSN: **2964-237X** (Online)
ISSN: **2964-1918** (Print)



Gambar 4. Tampilan Grafik Pemesanan



Gambar 5. Tampilan Menu Edit Produk

KESIMPULAN

Kesimpulan yang diambil berdasarkan kegiatan pengabdian ini adalah:

1. Aplikasi *e-commerce* pada toko Putri Collection berbasis website ini dibangun dengan menggunakan tahapan pada siklus pengembangan sistem secara umum yaitu analisis, desain, implementasi dan *maintenance*.
2. Aplikasi dirancang menggunakan Unified Modelling Language (UML) meliputi *use case diagram*, *activity diagram*, *sequence diagram*, dan *class diagram*. Implementasinya menggunakan bahasa pemrograman PHP dan basis data MySQL.
3. Pada aplikasi ini masyarakat pelaku UMKM dalam hal ini pemilik toko Putri Collection dapat mendaftarkan koleksi busananya pada menu katalog produk selain itu dapat juga menambah produk di katalog.
4. Pada aplikasi ini pelanggan dilayani secara online, sehingga tidak perlu mengunjungi toko, cukup memilih produk, membuat pesanan, melakukan pembayaran, upload bukti bayar, pesanan akan segera dikirimkan. Jangkauan pemasaran menjadi tidak terbatas dikarenakan kemampuan aplikasi untuk melayani setiap pelanggan dari berbagai tempat.

DAFTAR PUSTAKA

Abu, A., & Kurniati. (2023). *Bahan Ajar: Dasar Busana*. Pusat Pengembangan Pendidikan dan Penelitian Indonesia.

Aprilia, S., & Wulandari. (2018). Sistem Informasi Penjualan Produk Berbasis Web pada Chanel Distro Pringsewu. *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model*, *4*, 43.

Astarini, S. D., & Utomo, C. (2020). *Monograf Manajemen Desain: Desain Bangunan Berbasis Kinerja*. CV Budi Utama.

Dasipah, E., & Suseno, G. P. (2023). Sistemasi Pemasaran: Perencanaan, Pelaksanaan, Pengendalian. Mega Press Nusantara.

Nita, D., & Aslami, N. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Pasar Global. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *1*, 214.

Nurfauzi, Y., Taime, H., & Yusuf, M. (2023). Literature Review:Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian, Kualitas Produk dan Harga Kompetitif. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, *4*, 184.

Rehatalanit, Y. L. R. (2021). Peran E-Commerce dalam Pengembangan Bisnis. *Jurnal Teknologi Industri*, *5*, 62–69.

Wahyuningtyas, R. D., & Chusnah, M. (2021). Sistem Informasi Manajemen Perpustakaan Berbasis Web. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM).

ISSN: **2964-237X** (Online)
ISSN: **2964-1918** (Print)