

## Penerapan Open CMS untuk Membangun Website UMKM UD. Tirta Sentir Jaya di Desa Banteran Kecamatan Sumbang Kabupaten Banyumas

### *Implementation of Open CMS to Build UMKM Website UD. Tirta Sentir Jaya in Banteran Village, Sumbang District, Banyumas Regency*

Arif Johar Taufiq<sup>1\*</sup>, Dimara Kusuma Hakim<sup>2</sup>, M. Taufiq Tamam<sup>3</sup>, Hermin Endratno<sup>4</sup>

<sup>1,3)</sup> Program Studi Teknik Elektro, Fakultas Teknik dan Sains

<sup>2)</sup> Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Sains

<sup>4)</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Jl. KH. Ahmad Dahlan, Kembaran 53182, Indonesia.

email: \*<sup>1</sup>arifjt@gmail.com

#### ABSTRAK

UMKM di desa sangat membutuhkan penerapan teknologi, salah satunya dengan membangun website perusahaan agar produk dan profil perusahaan dikenal oleh konsumen. Teknologi *website* yang digunakan adalah *open CMS* Wordpress. Pelaksanaan program dimulai dengan penggalan data, pemilihan domain dan hosting serta pembangunan website, selama proses berjalan difasilitasi pendampingan pengoperasian dan pengisian data *website*. Berdasarkan hasil pengamatan perusahaan menjadi lebih dikenal oleh konsumen dan diharapkan terjadi peningkatan volumen penjualan walaupun belum signifikan. Selama proses berlangsung diharapkan akan semakin dikenal masyarakat dan lebih meningkatkan volumen penjualan.

**Kata Kunci:** open cms, wordpress, UMKM, UD. Tirta Sentir Jaya.

#### ABSTRACT

*UMKM in the village needs the application of technology, one of which is by building a company website so that consumers know the products and company profiles. The website technology used is the open CMS WordPress. The program's implementation begins with data mining, domain and hosting selection and website development, during which the process is facilitated by facilitating the operation and filling of website data. Based on the observations, the company is becoming better known by consumers, and it is expected to increase sales volume, although it is not yet significant. During the process, it is hoped that the public will be increasingly known and increase sales volume.*

**Keywords:** open cms, wordpress, UMKM, UD. Tirta Sentir Jaya.

#### 1. Pendahuluan

Desa Banteran terletak di kaki Gunung Slamet, di desa ini terdapat sumber mata air bersih yang dimanfaatkan untuk unit usaha. Salah satunya adalah usaha air minum mineral yang dikelola salah satu UMKM di desa tersebut yaitu UD. Tirta Sentir Jaya yang berada di RT 003 RW.001 Banteran Kecamatan Sumbang lokasi usaha kurang lebih 10 km utara dari kota Purwokerto.

UD. Tirta Sentir Jaya memproduksi dan mendistribusikan penyediaan air minum dalam galon dengan merk "APOLO". UD. Tirta Sentir Jaya mempunyai visi: menjadi perusahaan yang menyediakan produk yang berkualitas dan pelayanan terbaik untuk seluruh masyarakat. Sedangkan misinya yaitu: memproduksi air minum yang sehat dan higienis dengan menjaga kualitas bahan baku dan proses produksi yang terbaik yang menghasilkan produk air minum yang sehat, higienis dan aman dikonsumsi.

Air minum dalam kemasan diproses dari bahan baku mata air dari lereng gunung Slamet, dengan proses filterisasi melalui penyaringan melalui teknologi mikro filter dan penyinaran *Ultra Violet* sehingga

menghasilkan Air minum mineral yang terasa segar, sehat, higienis, dan bebas dari bakteri, kapasitas produksi per hari 1000 galon atau 19.000 ltr air minum mineral.

Umumnya air biasa mengandung 4-6 ppm tetapi air pegunungan mengandung 8 ppm dengan kandungan Oksigen yang terlarut dalam air minum mineral yang tinggi. Nilai Ph 7.5 dan total kandungan mineral yang terlarut rendah atau TDS = 65 mg/L sehingga sangat baik untuk kesehatan, karena hanya mineral-mineral yang sangat baik yang terkandung dalam air dan proses produksi mampu meminimalkan dan meniadakan semua mineral-mineral yang berbahaya yang terkandung dalam air minum, seperti, Mangan, Besi, khlorida, Sianida, Fourida, Kromium, Kadmium, Aluminium, Tembaga, Amonia, Chlor dan lain-lain, menjaga kadar mineral yang terbaik dari alam tetap terjaga.

UD. Tirta Sentir Jaya ingin meningkat tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk yang dihasilkan. Menerapkan sistem distribusi yang tepat, cepat dan aman dan pemeratakan penyebaran produk diseluruh wilayah untuk mempermudah konsumen mendapatkan produknya. Menjalinkan hubungan kerjasama yang baik dan pelayanan terbaik dengan pelanggan secara efektif melalui sikap dan rasa kepedulian terhadap kesehatan Menciptakan hubungan yang baik dan harmonis karyawan dan perusahaan, memperhatikan lingkungan yang bersih dan keselamatan kerja.

Berdasarkan hasil wawancara, permasalahan yang dihadapi mitra saat ini adalah kurangnya konsumen karena minimnya iklan, informasi dan penyediaan website perusahaan, sehingga dibutuhkan transfer teknologi yaitu membangun unit website perusahaan untuk informasi usaha, iklan dan layanan konsumen, dengan adanya website yang merupakan salah bentuk pemasaran digital dapat meningkatkan volumen penjualan (Pradiani, T. 2018).

Saat ini pihak manajemen secara tradisional mencari pelanggan dengan cara menawarkan dari pintu ke pintu ke rumah penduduk, belum ada divisi tersendiri yang menggarap pemasaran lewat media digital: website, social media, dan sebagainya.

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra adalah penerapan teknologi dengan membuat website perusahaan, harapannya dapat menaikkan volume penjualan (Pradiani, T. 2018). Menurut Rudika Harminingtyas (2014) website sebagai salah bentuk media promosi, transaksi dan media informasi akan berpengaruh menaikkan image perusahaan, sehingga dengan adanya website diharapkan akan menaikkan image perusahaan, sebagaimana juga dalam Kurniawan, A. P. (2018) website perusahaan dapat membantu sistem informasi perusahaan bagi konsumen akhir dan perusahaan.

Menurut Chen, Y., & Wu, C (2016) dalam pembuatan webiste pengaruh disain web terutama bagian warna latar belakang dan tata letak gambar, ukuran, jumlah gambar mempengaruhi emosi konsumen dan niat beli. Pemilihan warna hangat dengan tata letak gambar sisi kiri dan teks sisi kanan sangat mempengaruhi konsumen maka dalam implementasinya dipilih warna hangat dengan tata letak sesuai saran. Disamping hal tersebut perlu dipikirkan juga bagian konstruksi web sebagaimana yang diutarakan oleh (Huei-Huang Kuan,*et.al*, 2008).

Sedangkan teknologi yang akan digunakan dalam pembuatan website sebagaimana dalam S. K. Patel, V. R. Rathod and S. Parikh, (2011) ada tiga open CMS (*Content Management System*) populer Joomla, Wordpress, Drupal, secara umum dan keseluruhan Wordpres memiliki keunggulan dari sisi sederhana dan kemudahan sebagaimana ketua tim telah berpengalaman membangun website.

## 2. Metode

Kegiatan diawali dengan survey awal dan mendata permasalahan di UD. Tirta Sentir Jaya. Hasil survey dan wawancara permasalahan yang didapat adalah: minimnya iklan, sistem informasi, akses pengembangan potensi usaha oleh konsumen atau masyarakat yang berdampak pada kurangnya konsumen, potensi konsumen dan volume produksi.

Dari permasalahan yang sudah teridentifikasi, solusi yang diharapkan dapat mengatasi permasalahan ini adalah dengan membangun sistem informasi website perusahaan, teknologi website yang digunakan adalah open CMS sebagaimana pada Patel, S.K., (2011) dan (2012).

Sedangkan struktur, konfigurasi website sesuai arahan dari Chen, Y., & Wu, C. (2016) dan dengan tambahan fitur interaktif dengan konsumen. Proses untuk membangun website secara garis besar dilakukan seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Garis besar langkah membangun website

Untuk membangun website yang harus dilakukan adalah sewa hosting dan pembelian domain. Setelah hosting dan domain tersedia proses berikutnya adalah proses instalasi web, penataan tampilan, perancangan menu, penambahan fitur sesuai kebutuhan dan pengisian content website.

Nama domain dapat dipilih dari nama perusahaan atau nama dari hasil riset SEO agar website terindeks di mesin pencari, dan semua *content* akan dikaitkan proses SEO. Fitur tambahan lain akan ditambahkan dengan cara instalasi plugin yang tersedia di sistem CMS atau *plugin* tambahan dari luar CMS. Untuk menambahkan iklan dari social media maka fitur social media diaktifkan dan dikaitkan dengan link pada website.

Pihak mitra juga diharapkan berperan aktif dalam kegiatan IbM ini. Peran mitra membantu kegiatan dari awal sampai akhir pelaksanaan, mitra membantu menyediakan data, isian web, fitur yang diinginkan. Sebelum berakhir pihak pelaksana menyediakan sosialisasi kepada mitra bagaimana mengoperasikan dan memelihara program agar tetap berjalan.

Indikator keberhasilan kegiatan ini adalah mitra mampu mengoperasikan sistem website yang sudah dibangun, indikator volume penjualan dan kepuasan konsumen dan dapat diamati setelah 6-8 bulan sejak instalasi dan sistem berjalan.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Website UD. Tirta Sentir Jaya telah selesai dibuat dengan CMS Wordpress sesuai (Chen, Y., & Wu, C. 2016) tampilan website didominasi gambar alam yang menggambarkan bahwa air minum yang diproduksi bersumber dari air alami yang masih bersih dan segar, tampilan website dapat dilihat pada Gambar 3. Nama domain *website* yaitu *amdkbanteran.com* yang telah aktif sejak tanggal 21 Februari 2022.

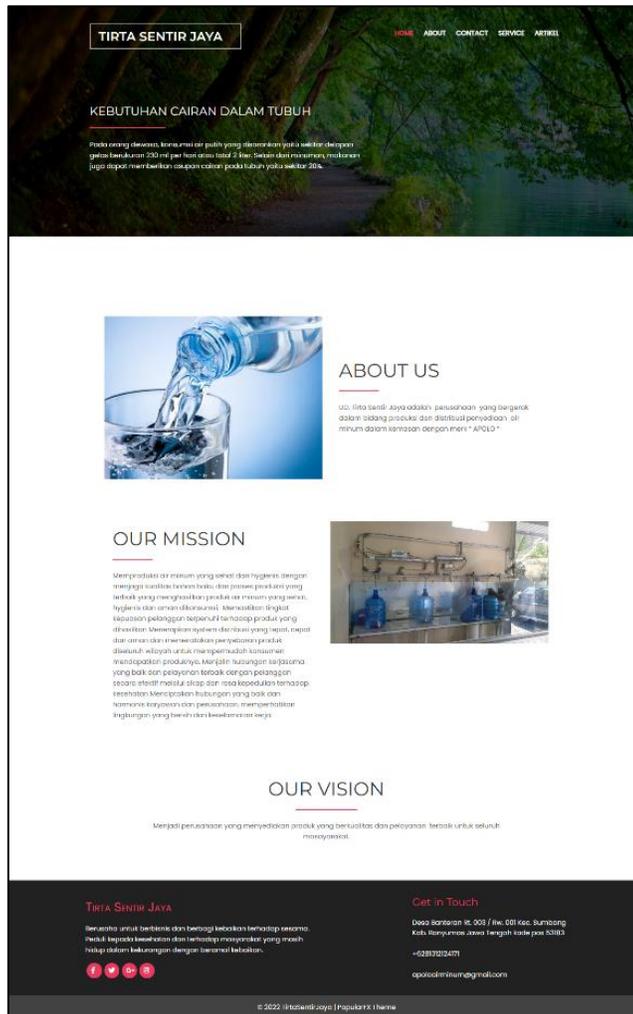
Pelaksanaan pelatihan telah dilakukan di ruang sidang fakultas teknik dan sains, materi yang diberikan adalah: informasi login administrasi *Cpanel Web*, pengaturan *website*, penambahan isi *website* dan pemeliharaan. Karena terkendala personal maka dari pihak UMKM hanya pengiriman satu peserta pelatihan lihat Gambar 2.

CMS wordpress sebagaimana dalam (Patel, S.K, 2011) sederhana dan cukup bagus dalam menaikkan SEO karena didukung banyak teknologi plugin SEO bawaan CMS maupun plugin SEO dari pihak ketiga (Patel, S.K, 2011).



Gambar 2. Pelatihan operasional web UD. TirtaSentirJaya

Bagian atas web dipasang menu utama: *Home, About, Contact, Service, Artikel*. Halaman depan diawali tentang informasi UD. Tirta Sentir Jaya terkait misi dan visi juga pengenalan produk. Konsumen dapat menghubungi pihak perusahaan melalui *form* kontak, dapat juga melalui email dan kontak nomor telepon atau *WhatsApp*.

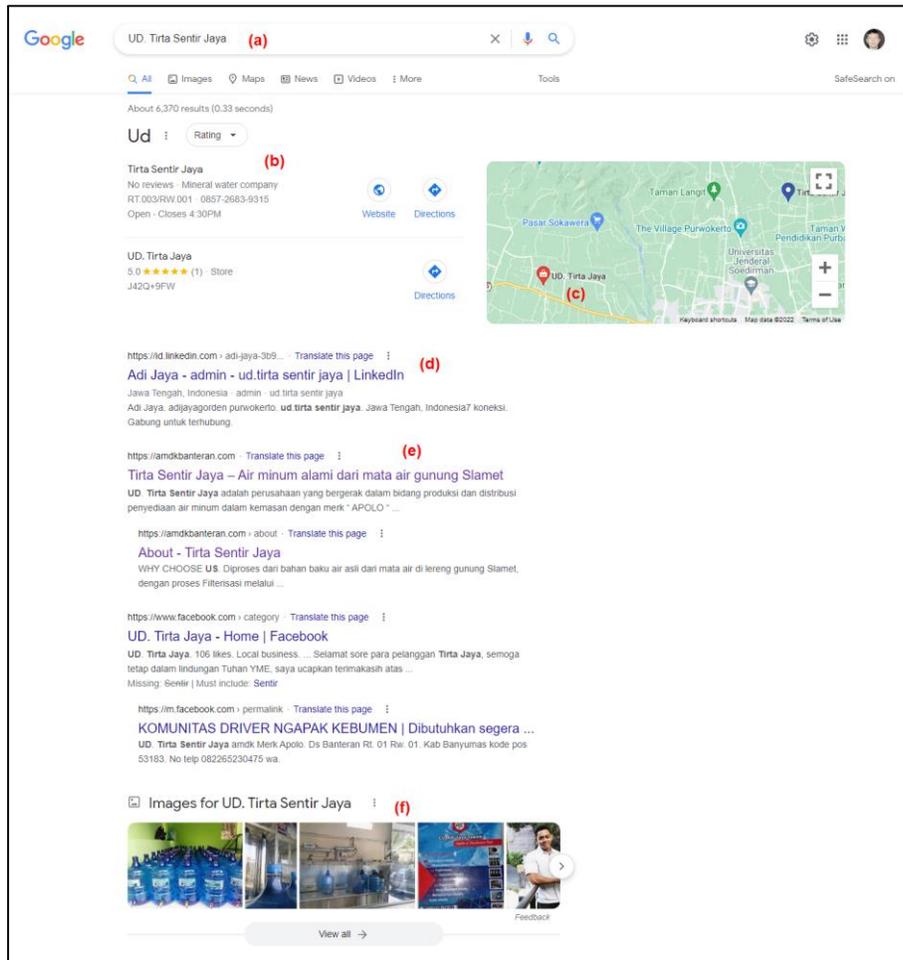


Gambar 3. Tampilan website UD. Tirta Sentir jaya

Uji penelusuran nama UD. Tirta Sentir Jaya di mesin pencari *Google* menghasilkan data seperti pada gambar 4. Pada Gambar 4 (a) keyword UD. Tirta Sentir Jaya menghasilkan hasil pencarian berupa

data alamat dan jam operasional, (b) (c) lokasi usaha sudah dikenal oleh *Google Maps*, (d) nama *website* (e), pencarian gambar terkait perusahaan (f).

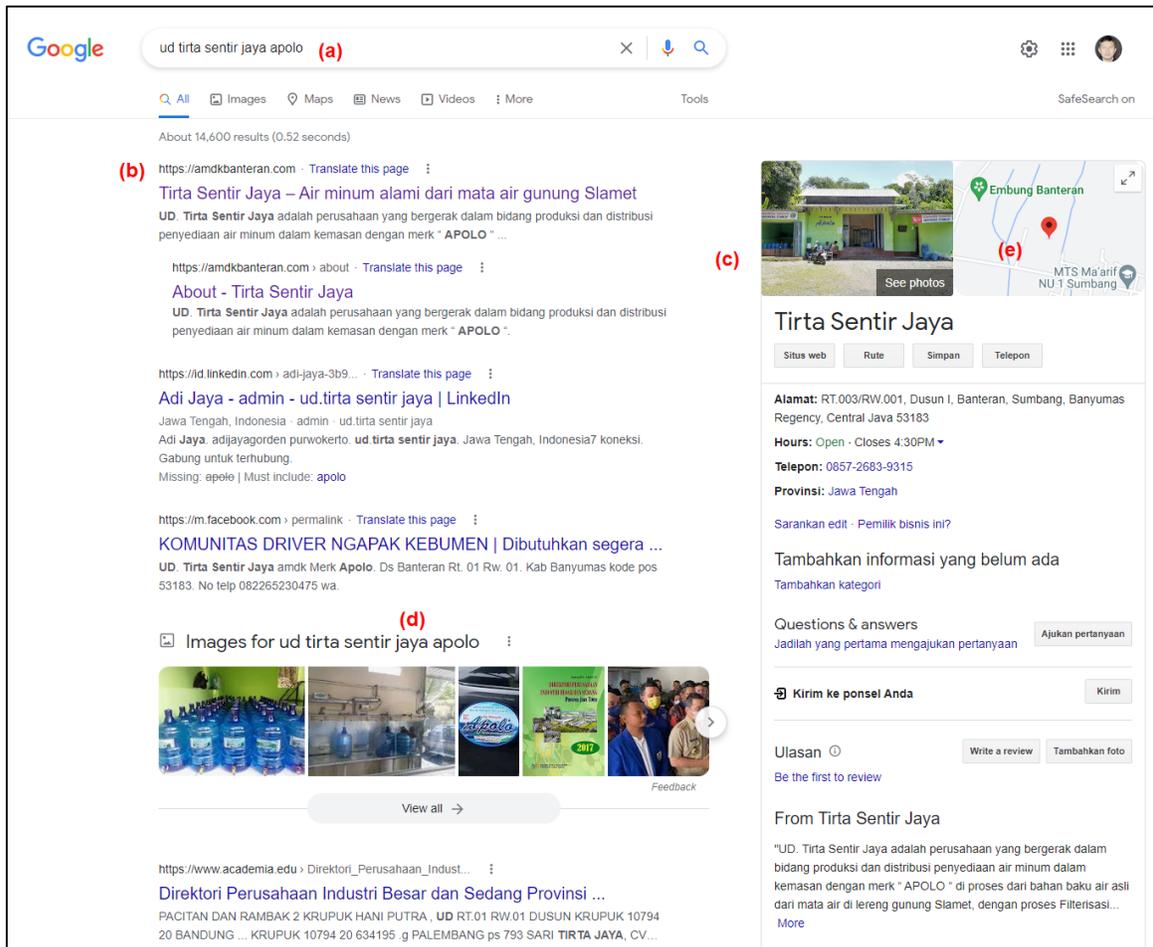
Berdasarkan Gambar 5 disertai data pendukung *web*, alamat kantor jam kerja dan nomor telepon maka konsumen akan mudah menghubungi pihak UD. Tirta Sentir Jaya sehingga terjalin komunikasi dua arah terkait layanan dan sebagainya. Konsumen menjadi nyaman karena alamat dan produk dapat cek secara nyata dengan mendatangi alamat secara langsung.



Gambar 4. Ujicoba pencarian UD. Tirta Sentir Jaya di mesin pencari

Uji penelusuran dengan *keyword* "ud sentir jaya apolo" menghasilkan data mengarah ke alamat *website* perusahaan seperti pada Gambar 5(b) dan langsung menampilkan alamat, jam kerja dan no telepon (c) (e) juga hasil penelusuran gambar (d).

Perusahaan terbukti sudah dikenal oleh masyarakat dengan adanya email yang masuk, pada lbM periode ini pengumpulan data angka kuantitatif sangat terbatas karena kesibukan administrasi dan karyawan lebih banyak bertugas di proses produksi dan layanan hantaran dan marketing lapangan.



Gambar 5. Uji coba keyword UD Sentir Jaya Apolo

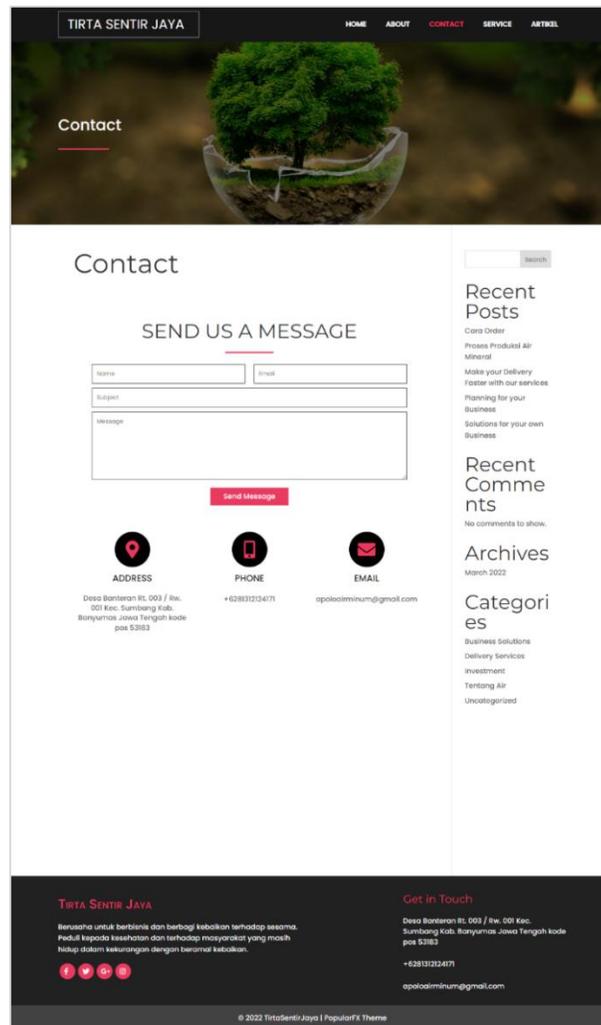
Indikator bahwa perusahaan telah dikenal oleh konsumen berdasarkan laporan dari pihak administrasi yaitu adanya email masuk dan penjualan seperti pada Tabel 1 data hasil wawancara tidak disebutkan jumlah namun secara kualitatif terjadi peningkatan.

Tabel 1. Indikator Email dan Penjualan

Variabel	Sebelum ada Web	Setelah ada Web
Email masuk	sedang	bertambah
Penjualan	sedang	sedikit bertambah

Untuk data volumen penjualan masih proses pengumpulan data sejak bulan Januari 2022 sampai akhir bulan Juli 2022 terjadi peningkatan berdasarkan walau tidak terlalu signifikan, masih data kualitatif karena terbatas personal dari pihak UMKM.

Kontak pelanggan kepada pihak Tirta Sentir Jaya dapat dilayani melalui form yang ada di website sebagaimana pada Gambar 6.



Gambar 6. Kemudahan kontak langsung dengan pelanggan melalui form web

#### 4. Kesimpulan

Program pengabdian pada UD. Tirta Sentir Jaya telah dijalankan dengan baik, ditandai dengan adanya webiste perusahaan yang telah dibuat. Adanya webiste perusahaan profile dan produk usaha maka akan semakin dikenal oleh masyarakat terbukti dengan adanya *email* yang masuk menanyakan produk dan profil perusahaan. Dengan dikenalnya produk dan profil perusahaan diharapkan akan semakin meningkatkan volumen penjualan walau sekarang belum terlalu signifikan namun perkembangan waktu berjalan akan semakin dikenal lebih luas oleh masyarakat maka akan semakin menaikkan volume penjualan. Adanya website telah terjadi komunikasi antara produsen dengan konsumen, menaikkan *image* perusahaan, membuat nyaman konsumen karena adanya informasi terbuka kepada masyarakat dan terbukanya peluang pengembangan produk lainnya.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Purwokerto yang telah mendanai program pengabdian UMKM dengan No: No: A.11-III/716-S.Pj./LPPM/XII/2021.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Chen, Y., & Wu, C. (2016). Influence of Website Design on Consumer Emotion and Purchase Intention in travel websites. *International Journal of Technology and Human Interaction (IJTHI)*, 12(4), 15-29. <http://doi.org/10.4018/IJTHI.2016100102>
- Hafizul Islam, Charles Jebarajakirthy & Amit Shankar, (2021). An experimental based investigation into the effects of website interactivity on customer behavior in on-line purchase context, *Journal of Strategic Marketing*, 29:2, 117-140, DOI: 10.1080/0965254X.2019.1637923
- Huei-Huang Kuan, Gee-Woo Bock & Vichita Vathanophas. (2008). Comparing the effects of website quality on customer initial purchase and continued purchase at e-commerce websites, *Behaviour & Information Technology*, 27:1, 3-16, DOI: 10.1080/01449290600801959
- Kurniawan, A. P. (2018). Pembangunan sistem informasi pengolahan data produksi pada UMKM konfeksi berbasis website. *Journal of Technopreneurship and Information System*, 1(3), 80-84.
- Moh. Dani Ariawan, Agung Triayudi, Ira Diana Sholihati, (2020). Perancangan user interface design dan user experience mobile responsive pada website perusahaan. *Jurnal Media informatika Budidarma*, 4(2), 160-166.
- Patel, S.K., Rathod, V.R. and Prajapati, J.B., (2011). Performance Analysis of Content Management Systems-Joomla, Drupal and Wordpress. *International Journal of Computer Applications*, 21(4), pp.39-43.
- Patel, S.K., Rathod, V.R and S. Parikh, (2011). Joomla, Drupal and WordPress - a statistical comparison of open source CMS, 3rd International Conference on Trendz in Information Sciences & Computing (TISC2011), 2011, pp. 182-187, doi: 10.1109/TISC.2011.6169111.
- Patel, S.K., Patel, J.A. and Patel, A.V., (2012). Statistical Analysis of SEO for Joomla, Drupal and Wordpress. *International Journal of Computer Applications*, 52(3), pp.1-5.
- Pradiani, T. (2018). Pengaruh sistem pemasaran digital marketing terhadap peningkatan volume penjualan hasil industri rumahan. *jurnal ilmiah bisnis dan ekonomi asia*, 11(2), 46-53. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v11i2.45>
- Rudika Harminingtyas, (2014). Analisis layanan website sebagai media promosi, media transaksi dan media informasi dan pengaruhnya terhadap brand image perusahaan pada hotel Ciputra di kota Semarang, *Jurnal STIE Semarang*, VOL 6, NO3, Edisi Oktober 2014 (ISSN : 2252-7826)
- Ruth C. King, Richard A.M. Schilhavy, Charles Chowa & Wynne W. Chin. (2016). Do customers identify with our website? the effects of website identification on repeat purchase intention, *International Journal of Electronic Commerce*, 20:3, 319-354, DOI: 10.1080/10864415.2016.1121762.