

ANALISIS DAN IMPLEMENTASI WEBSITE E-COMMERCE BERBASIS CONTENT MANAGEMENT SYSTEM PADA PESHOP GRAHA SATWA BINTARO

Amelia Juli Yanti^{1*}, Muhammad Ainur Rony²

^{1,2}Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta, Indonesia

Email: ¹2012500191@student.budiluhur.ac.id, ²ainur.rony@budiluhur.ac.id

(* : corresponding author)

Abstrak- Graha Satwa Bintaro, adalah sebuah pet shop yang menyediakan beragam produk dan layanan untuk hewan peliharaan seperti kucing, anjing, dan juga kelinci, menemui sejumlah tantangan yang memerlukan penyelesaian dalam pengelolaan bisnis mereka. Diantara masalah yang dihadapi adalah keterbatasan promosi yang masih terpaku pada media sosial sebagai satu-satunya sumber visibilitas, dilengkapi dengan transaksi yang sering kali terjadi tanpa bukti pembayaran formal, serta pencatatan penjualan yang masih bergantung pada metode manual yang rentan terhadap kesalahan dan kehilangan data. Selain itu, mereka juga mengalami kesulitan dalam menjangkau pelanggan yang tidak mampu mengunjungi toko secara langsung karena jarak geografis. Untuk mengatasi tantangan-tantangan tersebut, penelitian ini secara khusus berfokus pada pengembangan sebuah situs web *e-commerce* yang dirancang khusus untuk Graha Satwa Bintaro. Dalam proses pembangunannya, metode *Business Model Canvas* (BMC) diimplementasikan untuk merumuskan strategi bisnis yang tepat, sementara platform WordPress digunakan sebagai dasar untuk situs web *e-commerce* tersebut. Selain itu, strategi *Search Engine Optimization* (SEO) diterapkan dengan tujuan meningkatkan trafik pencarian pada mesin pencari. Dari hasil penelitian yang dilakukan, ditemukan bahwa kehadiran situs web *e-commerce* mampu memberikan dampak positif signifikan, termasuk peningkatan dalam penjualan produk, kemudahan dalam proses pembelian secara online, dan pemberian akses yang lebih luas kepada pelanggan. Dengan demikian, diharapkan bahwa situs web ini akan berperan penting dalam membantu Graha Satwa Bintaro untuk mengembangkan pangsa pasar mereka, meningkatkan efisiensi penjualan, dan memberikan kemudahan akses bagi para pelanggan dalam mendapatkan produk dan layanan untuk hewan peliharaan mereka.

Kata Kunci: *e-commerce*, seo, wordpress, bmc

ANALYSIS AND IMPLEMENTATION OF AN E-COMMERCE WEBSITE BASED ON CONTENT MANAGEMENT SYSTEM AT PESHOP GRAHA SATWA BINTARO

Abstract- Graha Satwa Bintaro, a pet shop that provides a variety of products and services for pets such as cats, dogs and rabbits, found a number of challenges that needed to be resolved in managing their business. Among the problems faced are limited promotions that are still focused on social media as the only source of visibility, accompanied by transactions that often occur without formal proof of payment, and sales recording that still relies on manual methods that are prone to errors and data loss. Apart from that, they also experience difficulties in reaching customers who cannot visit the store in person due to geographical distance. To overcome these challenges, this research specifically focuses on developing an *e-commerce* website specifically designed for Graha Satwa Bintaro. In the development process, the *Business Model Canvas* (BMC) method was implemented to formulate the right business strategy, while the WordPress platform was used as the basis for the *e-commerce* website. In addition, *Search Engine Optimization* (SEO) strategies are implemented with the aim of increasing search traffic on search engines. From the results of the research conducted, it was found that the presence of an *e-commerce* website was able to have a significant positive impact, including increasing product sales, facilitating the online purchasing process, and providing wider access to customers. Thus, it is hoped that this website will play an important role in helping Graha Satwa Bintaro to develop their market share, increase sales efficiency, and provide easy access for customers to obtain products and services for their pets.

Keywords: *e-commerce*, seo, wordpress, bmc

1. PENDAHULUAN

Graha Satwa Bintaro, sebuah pet shop di Jakarta. Masalah utama melibatkan kesalahan pencatatan transaksi dan keterlambatan informasi stok produk, menyebabkan laporan penjualan tidak akurat [1]. Dalam konteks

globalisasi, kebutuhan akan teknologi informasi semakin krusial dalam bisnis, dan sektor perdagangan mulai mengadopsi teknologi *e-commerce* [2].

Keuntungan dari penggunaan *e-commerce*, seperti kemudahan transaksi, pencatatan otomatis, dan informasi stok yang selalu ter-update [3]. Dalam konteks pasar digital yang berkembang, keberadaan toko online dianggap kunci untuk menjangkau pelanggan baru, meningkatkan penjualan, dan memberikan kemudahan berbelanja [4]. Sehingga, perubahan signifikan dalam suatu sistem informasi termasuk pengenalan toko online diusulkan agar Graha Satwa Bintaro dapat tetap bersaing di era bisnis yang semakin ketat.

Graha Satwa Bintaro, meskipun telah lama beroperasi, menghadapi tantangan dalam sistem informasi dan pemasaran online. Metode konvensional yang digunakan menyebabkan masalah operasional, termasuk kesulitan melacak stok, manajemen pelanggan, dan kesalahan dalam pencatatan penjualan. Kondisi ini diperparah oleh ketidakberadaan toko online, menghambat pelanggan yang ingin berbelanja secara online.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Metodologi Pengumpulan Data

Pengumpulan informasi ini bertujuan untuk mencapai target penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Wawancara: Melibatkan interaksi langsung antara pewawancara (peneliti) dan narasumber (pemilik toko) untuk bertukar informasi. Penulis mengajukan pertanyaan langsung kepada pemilik toko.
2. Observasi: Metode ini dilakukan dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai kegiatan atau situasi yang diamati.
3. Analisis dokumen: Melibatkan penelitian terhadap dokumen yang relevan dengan topik penelitian dari tempat riset. Hanya dokumen yang terkait langsung dengan topik yang digunakan untuk analisis data.
4. Studi literatur: Dilakukan untuk mengumpulkan informasi dari penelitian-penelitian sebelumnya yang masih berkaitan dengan topik penelitian yang dibahas. Ini meliputi membaca tugas akhir, buku, dan jurnal dengan ISSN, serta melakukan pencarian jurnal menggunakan *Google Scholar*. Informasi dari literatur tersebut dijadikan sebagai pembandingan dengan sistem yang diusulkan pada penelitian ini.

2.2 Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian yang ditampilkan dalam bentuk diagram alir akan menjelaskan secara lengkap langkah demi langkah secara sistematis yang dilakukan dalam penelitian dari awal hingga akhir. Dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Penelitian Pembuatan Website *E-commerce*

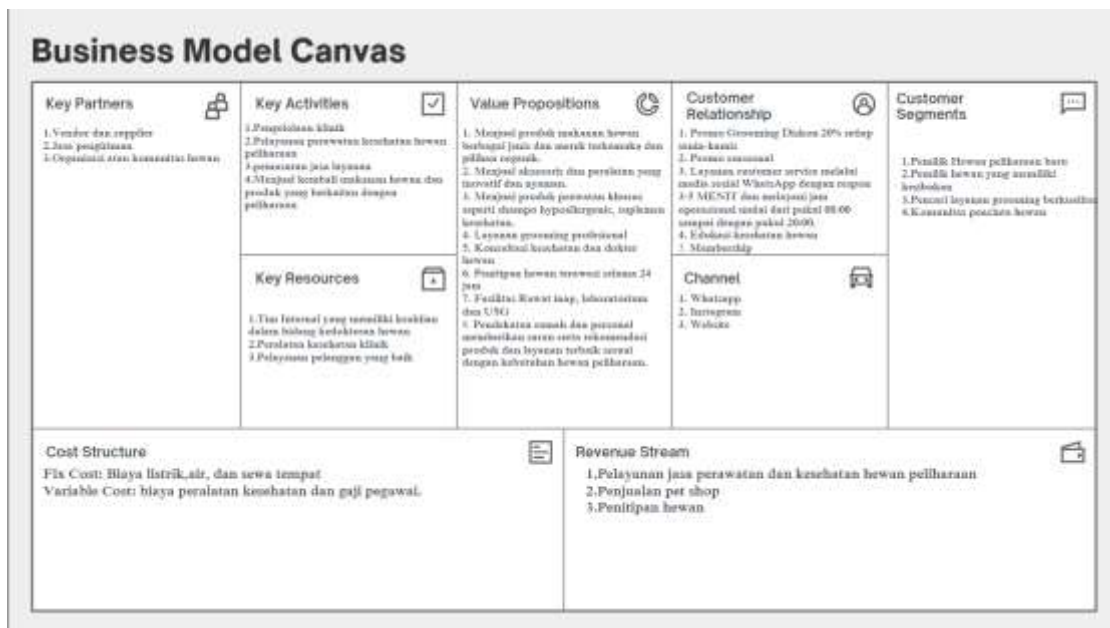
Langkah-langkah penelitian untuk Pet Shop Graha Satwa Bintaro dimulai dari mengidentifikasi beberapa masalah dalam penjualan, seperti kurangnya bukti transaksi dan pencatatan manual yang memperlambat proses. Setelah analisis masalah, langkah berikutnya adalah pengumpulan data melalui observasi terhadap objek yang diteliti dan melakukan wawancara, lalu analisis dokumen, dan mencari studi literatur. Tujuannya adalah meningkatkan efisiensi pemesanan dan penjualan produk. Untuk mengatasi masalah, penulis menggunakan Business Model Canvas untuk analisis sistem. Diagram seperti Class Diagram, Sequence Diagram, dan IFML juga digunakan. Perancangan sistem melibatkan pembuatan website *e-commerce* dengan strategi SEO dan pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adopsi website *e-commerce* membantu meningkatkan kesadaran produk di

kalangan pelanggan potensial, sementara strategi SEO adalah untuk peningkatan peringkat mesin pencari (*Search Engine Ranking Improvement*) dimesin pencari dengan penggunaan kata kunci yang tepat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 *Business Model Canvas* (BMC)

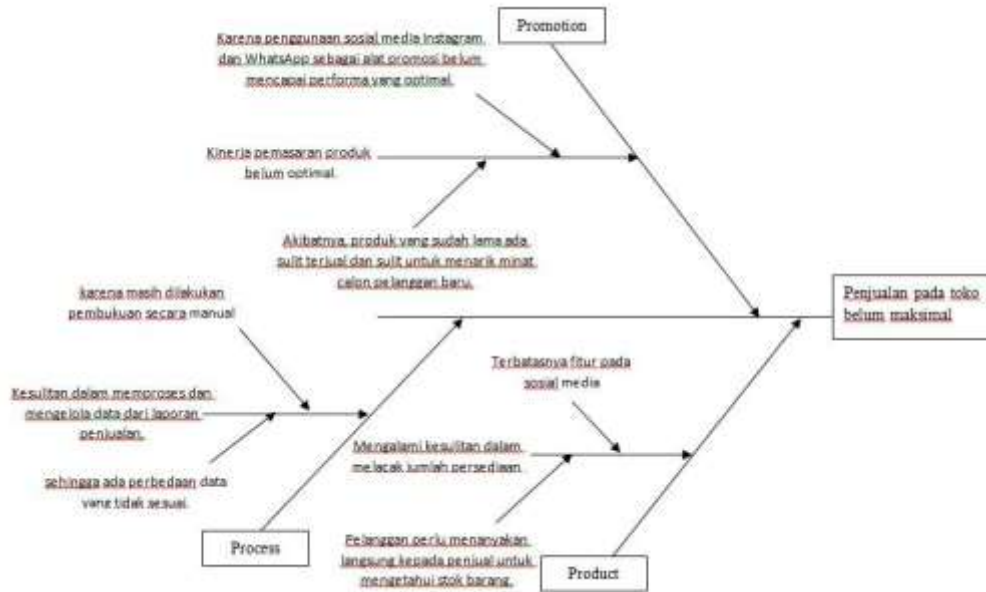
Business model canvas (BMC) merupakan sebuah representasi yang dapat menggambarkan, menganalisis dan juga merancang dari proses bisnis untuk suatu perusahaan [5]. *Business model canvas* terdiri dari sembilan komponen atau *segment*. Antara lain adalah *customer segment*, *value proposition*, *customer relationship*, *key activities*, *key partners*, *key resources*, *channel*, *revenue stream*, dan *cost structure* [6].



Gambar 2. Analisis Menggunakan Business Model Canvas

1. 3.2 *Fishbone Diagram*

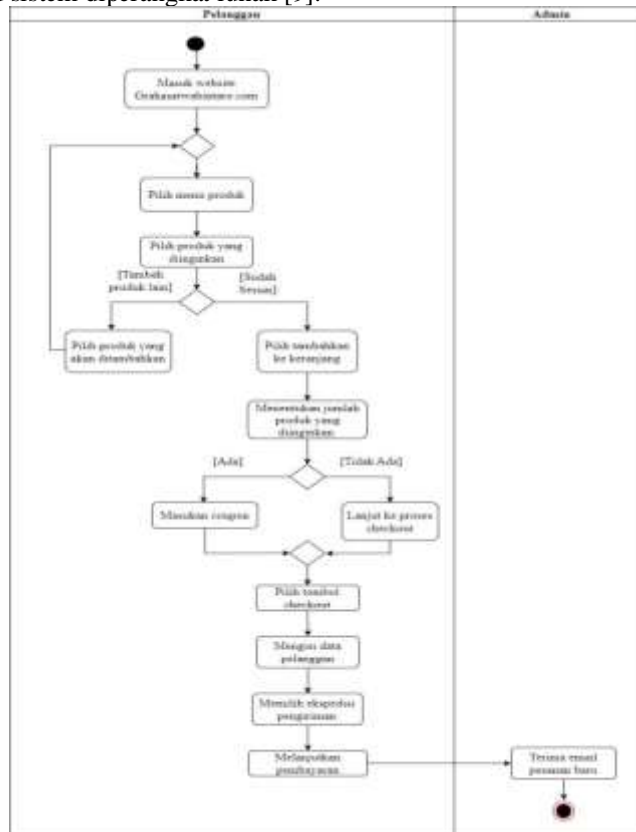
Fishbone Diagram adalah representasi visual dari sekelompok penyebab dan efek untuk mengilustrasikan keterkaitan timbal balik [5]. Diagram ini menyajikan pandangan bahwa grafik sebab-akibat menggambarkan hubungan antara masalah atau dampak dengan faktor-faktor penyebabnya [3].



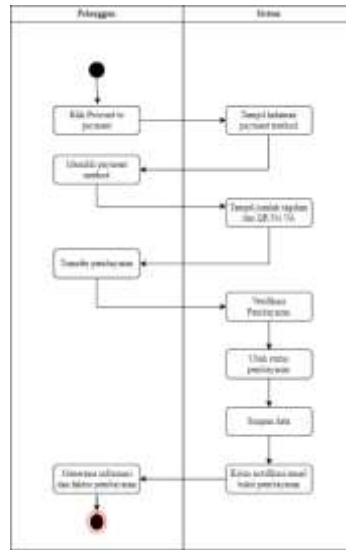
Gambar 3. Fishbone Diagram

2. 3.3 Activity Diagram

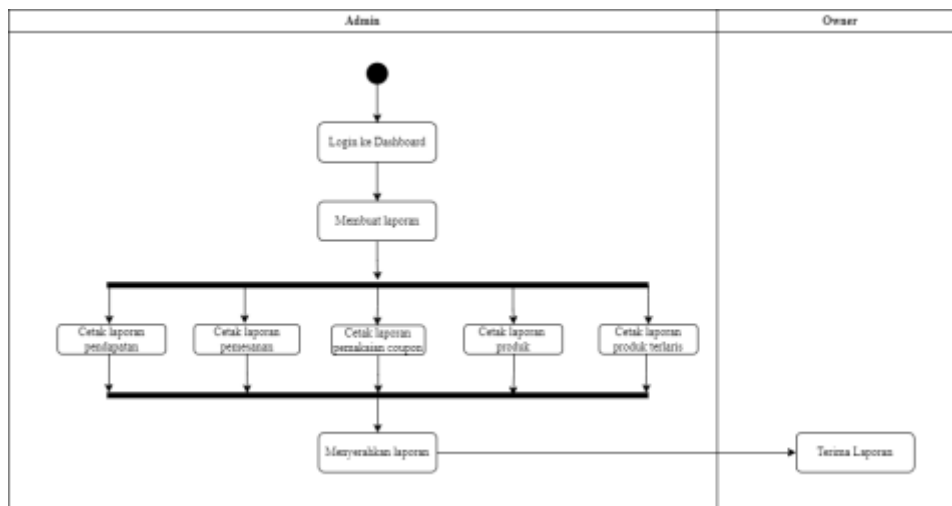
Diagram Aktivitas atau *Activity Diagram* adalah semacam peta yang digunakan untuk gambaran kasual tentang cara kerja suatu bisnis [7]. Dengan ini, kita bisa melihat langkah-langkahnya dengan jelas, sehingga lebih mudah untuk mengerti bagaimana prosesnya berjalan dan di mana titik-titik pentingnya berada [8]. Diagram ini merupakan bentuk spesifik dari mesin keadaan yang dirancang untuk memodelkan sebuah komputasi dan aliran kerja yang terjadi pada suatu sistem diperangkat lunak [9].



Gambar 4. Activity Diagram Proses Pemesanan Produk



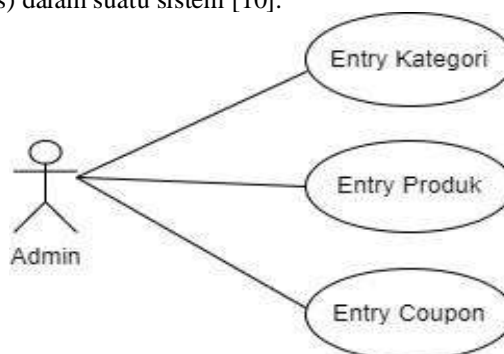
Gambar 5. Activity Diagram Proses Pembayaran



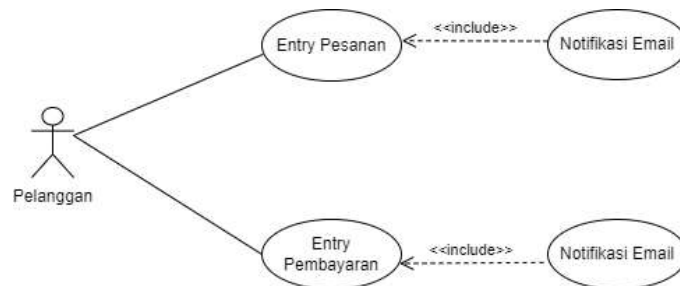
Gambar 6. Activity Diagram Laporan

3. 3.4 Use Case Diagram

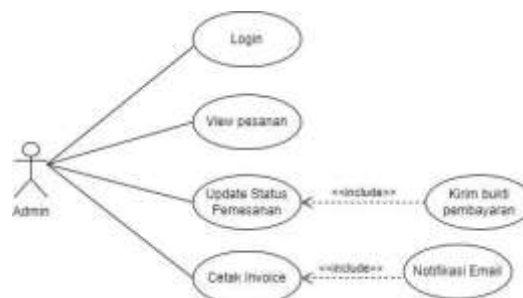
Diagram *use case* adalah representasi visual yang berfungsi untuk menunjukkan kumpulan *use case* serta aktor-aktor (sejenis jenis atau kelas) dalam suatu sistem [10].



Gambar 7. Use Case diagram Master Admin



Gambar 8. Use Case diagram Transaksi Pelanggan



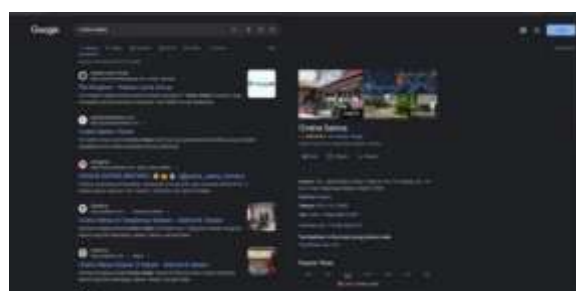
Gambar 9. Use Case diagram Transaksi Admin

4. 3.5 Strategi Search Engine Optimization (SEO)

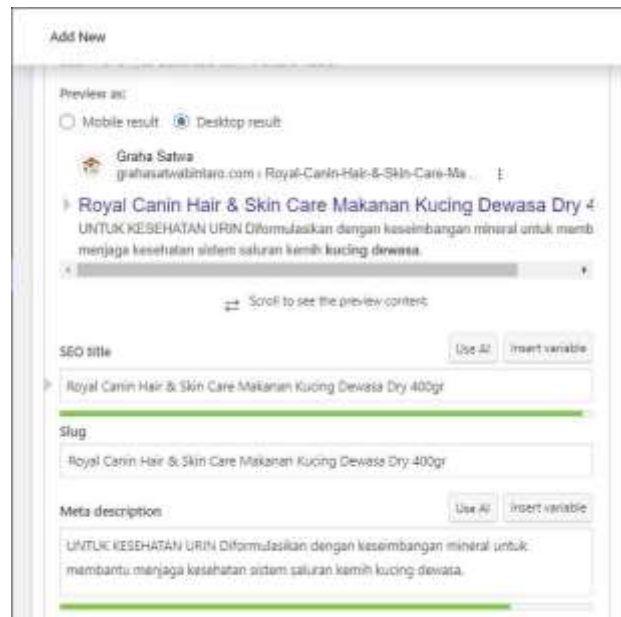
Setelah menyelesaikan pembuatan *website*, langkah berikutnya adalah meningkatkan SEO. Salah satu cara atau upaya yang dapat dilakukan untuk membantu proses ini adalah dengan menggunakan Plugin Yoast SEO. Alat ini memberikan rekomendasi serta panduan langkah-langkah untuk meningkatkan SEO. Untuk mempercepat indeksing oleh mesin pencari Google, penting untuk menyertakan *sitemap* dari situs grahasatwabintaro.com ke *Google Search Console*. Plugin Yoast SEO dapat digunakan untuk menghasilkan sitemap yang diperlukan untuk langkah ini.



Gambar 10. Sitemap Website Graha Satwa Bintaro



Gambar 11. Pencarian Google Graha Satwa Bintaro



Gambar 12. Setting Keyword pada SEO

5. 3.6 Rancangan Layar

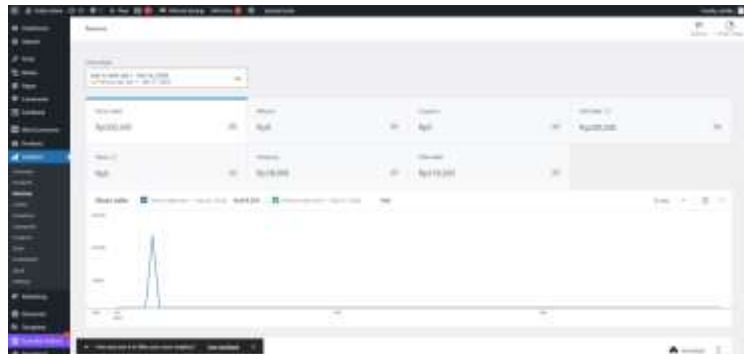
Rancangan Layar merupakan desain tampilan yang bertindak sebagai antarmuka pengguna dengan suatu aplikasi atau sistem yang sering disebut sebagai tampilan user atau *User Interface*. Berikut ini adalah desain tampilan *E-commerce* Graha Satwa Bintaro.



Gambar 13. Rancangan Layar halaman home.



Gambar 14. Rancangan Layar halaman produk



Gambar 14. Rancangan Layar cetak laporan

4. KESIMPULAN

Berisi analisis yang telah dilakukan untuk meningkatkan pendapatan, dapat disimpulkan bahwa pelayanan kepada pelanggan menjadi lebih baik dengan memanfaatkan fasilitas *E-commerce*. Fasilitas ini memungkinkan akses kapan saja selama terhubung dengan jaringan internet, menampilkan katalog dan informasi produk yang dijual. Selain itu, proses transaksi juga menjadi lebih mudah yang dapat dilakukan tanpa kesulitan prosedur yang rumit. Tidak hanya itu, *E-commerce* juga membantu dalam meningkatkan jumlah pelanggan karena mengatasi keterbatasan sarana pemasaran yang hanya dilakukan secara langsung oleh pemilik. Melalui platform ini, jangkauan pemasaran dapat lebih luas tanpa mengurus tenaga, memungkinkan pelanggan untuk menelusuri produk dan melakukan pembelian tanpa harus datang ke toko fisik. Penggunaan *E-commerce* juga memberikan keuntungan bagi pemilik dengan menyediakan tampilan web khusus untuk mengelola data penjualan dan memantau perkembangan penjualan melalui fitur cetak laporan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Iqbal, R. Tullah, and M. Michael, "Perancangan Aplikasi Penjualan Berbasis Web Pada Usaha Kecil Menengah (UKM)," *Acad. J. Comput. Sci. Res.*, vol. 4, no. 1, pp. 48–53, 2022, doi: 10.38101/ajcsr.v4i1.439.
- [2] I. Purdani, P. Sari Purba, and P. Ramadani Silalahi, "Komponen Utama *E-commerce* dipandang dari Perspektif Bisnis," *JIKEM J. Ilmu Komputer, Ekon. dan Manajemen*, vol. 2, no. 2, pp. 3769–3774, 2022.
- [3] P. Pada and M. Konfeksi, "PERANCANGAN *E-COMMERCE* MENGGUNAKAN CONTENT MANAGEMENT SYSTEM DALAM RANGKA Mendukung *E-COMMERCE* DESIGN USING CONTENT MANAGEMENT SYSTEM," vol. 2, no. September, pp. 1250–1259, 2023.
- [4] M. Grace, "PERANCANGAN WEBSITE *E-COMMERCE* UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH PELANGGAN PADA TOKO *E-COMMERCE* WEBSITE DESIGN TO INCREASE THE NUMBER OF CUSTOMERS AT MARANATHA @ GRACE STORE," vol. 2, no. September, pp. 1515–1524, 2023.
- [5] M. Hakam *et al.*, "PENERAPAN *E-COMMERCE* BERBASIS WEBSITE MENGGUNAKAN CMS UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO ROBIL BUSANA," vol. 2, no. April, pp. 597–606, 2023.
- [6] E. N. Ekalia, F. Wahyudi, Z. N. Rahmawati, M. H. Fahmi, and A. Hudi, "Perancangan *E-commerce* Dengan Business Model Canvas (BMC) Pada Toko Bangunan Fatimah," vol. 2, no. 2, pp. 57–65, 2023, doi: 10.33379/jusifor.v2i2.3007.
- [7] A. A. Hassan, M. A. Rony, Yuliazmi, and B. C. Putra, "Implementasi *e-commerce* menggunakan content management system (CMS) pada toko Linda Collection," *2nd Semin. Nas. Mhs. Fak. Teknol.*, vol. 2, no. 1, pp. 659–667, 2023.
- [8] R. Jayengsari, "Branding Dalam Strategi Marketing Keripik Pisang Pada Pelaku Usaha Rumahan," *J. Empower.*, vol. 2, no. 1, p. 111, 2021, doi: 10.35194/je.v2i1.1232.
- [9] R. Isnaeni, Sri Defi Maulidiyawati, "PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PENJUALAN JDN GENTENG BERBASIS WEB DENGAN WORDPRESS | Isnaeni | Conference on Innovation and Application of Science and Technology (CIASTECH)," *Peranc. Dan Implementasi Sist. Inf. Penjualan Jdn Genteng Berbasisweb Denganwordpress*, no. Ciastech, pp. 587–596, 2022.
- [10] S. Ilyasa *et al.*, "PENERAPAN *E-COMMERCE* BERBASIS CONTENT MANAGEMENT SYSTEM UNTUK Mendukung PANJUALAN DAN PEMASARAN PADA TOKO TEMBAKAU SEBATERS," vol. 2, no. April,

pp. 863–870, 2023.