

## PERANCANGAN *E-COMMERCE* BERBASIS *CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS) WORDPRESS* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO *NEW FIVE OPTICAL*

Muhammad Nafiu Ayman<sup>1\*</sup>, Bruri Trya Sartana<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta, Indonesia

Email: <sup>1</sup>m.nafiuayman@gmail.com, <sup>2</sup>brury@budiluhur.ac.id  
(\* : corresponding author)

**Abstrak-** Toko Kacamata *New Five Optical*, didirikan pada tahun 2011, merupakan sebuah bisnis usaha yang berfokus pada penjualan kacamata. Meskipun toko ini telah berhasil beroperasi secara *offline*, akan tetapi belum terdapat integrasi dengan *platform* digital atau penjualan *online* untuk mendukung strategi pemasarannya. Sebagai gantinya, pemasaran dilakukan melalui metode penawaran secara *offline*, yang sangat disayangkan masih memiliki keterbatasan dalam jangkauannya. Saat ini, industri kacamata dan optik telah menjadi tempat bersaing yang sangat sengit dengan keberadaan beberapa perusahaan sejenis. Dengan menyadari tantangan yang dihadapi oleh Toko *New Five Optical*, karena beberapa masalah yang ada, seperti keterbatasan dalam jangkauan pemasaran, ketidakefektifan promosi, dan kesulitan dalam meningkatkan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk membantu Toko *New Five Optical* untuk lebih mengembangkan usahanya secara luas dan masif dengan memanfaatkan internet sebagai media pemasaran, dengan harapan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan jumlah pelanggan *New Five Optical*. Mengingat hal tersebut, maka dirancang sebuah situs *web e-commerce* berbasis *Content Management System (CMS) WordPress*, yang didukung dengan penggunaan *Business Model Canvas (BMC)* sebagai metode analisis penelitian dan *Search Engine Optimization (SEO)* untuk membantu *Website New Five Optical* berada di halaman pertama mesin pencari *google*. Hal ini dapat mendukung pemilik Toko *New Five Optical* dalam meningkatkan penjualan produk *New Five Optical* secara *online*, memperluas jangkauan penjualan produk dan memudahkan usaha promosi produk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi *Website e-commerce* berhasil memperluas jangkauan pelanggan, meningkatkan penjualan, dan memudahkan transaksi online, mendukung pengelolaan bisnis yang lebih efektif di Toko *New Five Optical*.

**Kata Kunci:** *Business Model Canvas, Content Management System, E-Commerce, Search Engine Optimization*

## *E-COMMERCE DESIGN BASED ON WORDPRESS CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS) TO INCREASE SALES AT THE NEW FIVE OPTICAL STORE*

**Abstract-** *NEW FIVE OPTICAL Glasses Shop, founded in 2011, is a business that focuses on selling glasses. Even though this shop has successfully operated offline, there is no integration with digital platforms or online sales to support its marketing strategy. Instead, marketing is carried out through offline offering methods, which unfortunately still have limitations in their reach. Currently, the glasses and optics industry has become a place of very fierce competition with the existence of several similar companies. By realizing the challenges faced by the NEW FIVE OPTICAL Store, due to several existing problems, such as limitations in marketing reach, ineffective promotions, and difficulties in increasing sales. This research aims to help the NEW FIVE OPTICAL Store to further develop its business widely and massively by utilizing the internet as a marketing medium, with the hope of expanding market reach and increasing the number of NEW FIVE OPTICAL customers. Bearing this in mind, an e-commerce Website based on the WordPress Content Management System (CMS), which is supported by the use of Business Model Canvas (BMC) as a research analysis method and search engine optimization (SEO) was designed to help the NEW FIVE OPTICAL Website be in the first page of Google search engine. This can support NEW FIVE OPTICAL Shop owners in increasing sales of NEW FIVE OPTICAL products online, expanding the reach of product sales and facilitating product promotion efforts. The research results show that the implementation of the e-commerce Website has succeeded in expanding customer reach, increasing sales, and facilitating online transactions, supporting more effective business management at the NEW FIVE OPTICAL Store.*

**Keywords:** *Business Model Canvas, Content Management System, E-Commerce, Search Engine Optimization*

### 1. PENDAHULUAN

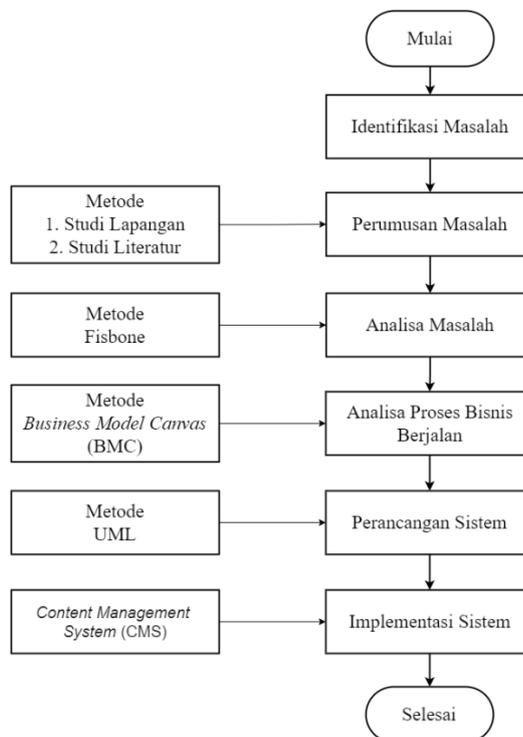
Dalam perkembangan dan pertumbuhan bisnis tidak luput dengan adanya teknologi informasi, dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat dapat memberikan kemudahan dalam mencari suatu informasi sesuai apa yang dibutuhkan. Teknologi informasi sangat dibutuhkan oleh Perusahaan baik dari peningkatan bisnis, efisiensi

dan efektifitas dalam mengelola data agar didapatkan informasi yang dibutuhkan. Pada dunia bisnis marak terlihatnya istilah yaitu *Electronic Commerce (E-Commerce)*. *E-commerce* adalah suatu proses membeli dan menjual produk – produk secara elektronik oleh konsumen dan dari perusahaan ke perusahaan dengan komputer sebagai perantara transaksi bisnis [1]. Semua situs *web* termasuk *e-commerce* yang dapat diakses *public* membentuk *World Wide Web* atau singkatannya (*www*) [2].

Pada *New Five Optical* terletak di ITC Depok, jalan Margonda, Kota Depok, Jawa Barat. Toko ini menjual kacamata mulai dari frame kacamata sampai aksesoris kacamata, Media pemasaran atau promosi pada Toko *New Five Optical* kurang efektif dikarenakan promosi hanya menggunakan papan nama Toko dan Toko fisik sehingga jangkauan pasar terbatas. Waktu operasional Toko yang terbatas hanya beroperasi saat Toko buka sehingga pembeli tidak bisa melakukan transaksi dengan fleksibel. Penelitian ini didasarkan pada kajian mendalam terhadap literatur yang relevan. [3] Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa proses penjualan masih bersifat konvensional, dengan pelanggan harus datang langsung ke toko, yang mengakibatkan transaksi kurang efektif. [4] Masalah lain termasuk keterlambatan dalam proses penjualan dan pendataan barang yang dilakukan secara konvensional. [5] Penelitian juga mengungkap keterbatasan informasi dalam pemasaran produk di toko. [6] Masalah lain adalah kurang maksimalnya media pemasaran, dengan hanya menggunakan *marketplace* dan WhatsApp tanpa adanya *Website* resmi. [7] Penelitian ini bertujuan untuk mengatasi masalah-masalah tersebut dengan merancang sistem *e-commerce* berbasis CMS WordPress untuk meningkatkan efektivitas pemasaran dan fleksibilitas transaksi di Toko *NEW FIVE OPTICAL*.

## 2. METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini memiliki beberapa tahapan yaitu identifikasi masalah yang diambil dari permasalahan bisnis yang ada di Toko *New Five Optical*. setelah melakukan identifikasi masalah kemudian melakukan perumusan masalah yang didapatkan dari studi literatur dan studi lapangan yang di dalam studi lapangan ada observasi dan wawancara. Berikutnya Analisa masalah yang didapatkan dari *Fishbone diagram*, *Fishbone diagram* adalah merupakan salah satu metode dalam meningkatkan kualitas [8]. Lalu melakukan analisa proses bisnis berjalan yang didapatkan dari *Business Model Canvas*, *Business Model Canvas* adalah model bisnis yang sederhana sebagai perencana strategi bisnis toko [9]. Kemudian melakukan perancangan sistem yang didapatkan dengan metode *Unified Modeling Language*. Selanjutnya tahapan implementasi sistem *Content Management System*, *Content Management System* adalah perangkat lunak untuk mengelola dan publikasi pada situs *Website* [10]. Berikut dibawah ini merupakan Tahapan penelitian yang ada di gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Penelitian

Pada metode penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data seperti melakukan wawancara untuk mengali informasi yang lebih mendalam, selain melakukan studi lapangan seperti wawancara dan observasi peneliti juga melakukan studi literatur dengan melakukan riset untuk memeriksa penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian yang diambil yang bisa menjadi referensi oleh peneliti. Instalasi CMS WordPress melibatkan pemilihan *hosting* dan *domain*, pengunduhan dan pengunggahan *file* WordPress. Setelah itu, pilih tema *e-commerce* dan *instal plugin* seperti WooCommerce dan Yoast SEO. Teknik SEO meliputi optimasi kata kunci, *tag header*, URL, gambar, serta kecepatan halaman, dan juga SEO *off-page* dengan promosi pada media sosial. Serta menggunakan Google *Search Console* untuk pemantauan performa dan SEO.

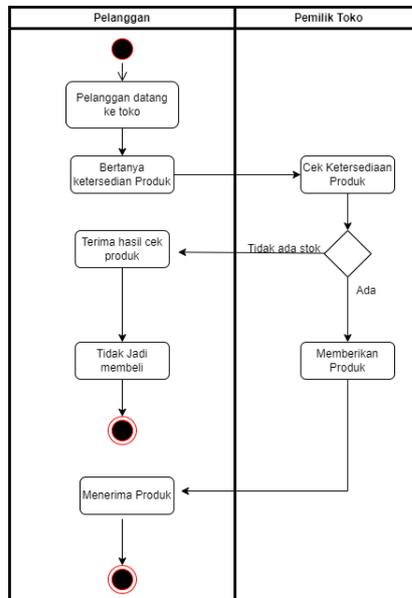
### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Analisis Proses Sistem Berjalan

Proses Sistem berjalan di *New Five Optical* menggunakan *Activity Diagram* mulai dari Proses penjualan, proses pembelian dan proses rekapitalasi penjualan. Analisis proses proses sistem berjalan dibagi menjadi beberapa proses yaitu :

a. Proses penjualan produk

Berikut gambar 2 yaitu pelanggan harus datang ke toko terlebih dahulu untuk melakukan proses penjualan produk.

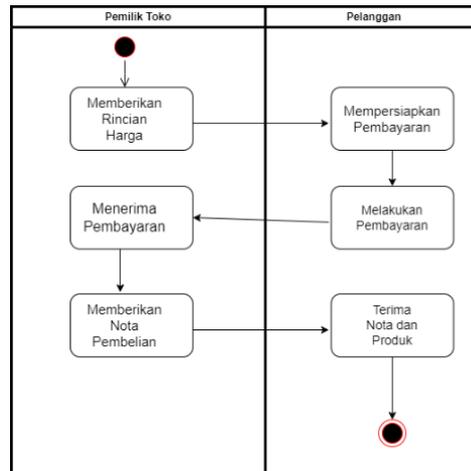


**Gambar 2.** Proses Penjualan produk

Gambar 2 menunjukkan proses penjualan produk di Toko *New Five Optical*. Pada gambar tersebut, pelanggan harus datang langsung ke toko untuk melakukan pembelian. Ini berarti semua transaksi dan interaksi terkait penjualan dilakukan secara tatap muka di lokasi fisik toko. Gambar ini mengilustrasikan langkah-langkah yang harus diikuti pelanggan, dari kunjungan ke toko, pemilihan produk, dan menerima produk.

b. Proses Pembayaran

Berikut gambar 3 yaitu pelanggan harus melakukan pembayaran produk untuk melakukan proses pembayaran.

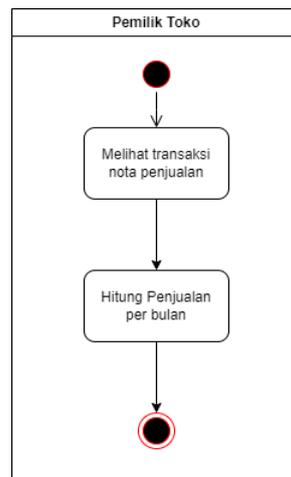


**Gambar 3.** Proses Pembayaran

Gambar 3 menunjukkan langkah-langkah yang terlibat dalam proses pembayaran di Toko *New Five Optical*. Pada gambar ini, pelanggan harus melakukan pembayaran untuk menyelesaikan transaksi produk yang dibeli. Gambar ini menggambarkan tahap-tahap yang harus dilalui pelanggan mulai dari pembayaran hingga konfirmasi transaksi dan pelanggan menerima nota.

c. Proses Rekapitulasi hasil penjualan

Berikut gambar 4 yaitu pemilik toko harus melakukan hitung hasil penjualan untuk melakukan proses rekapitulasi hasil penjualan.

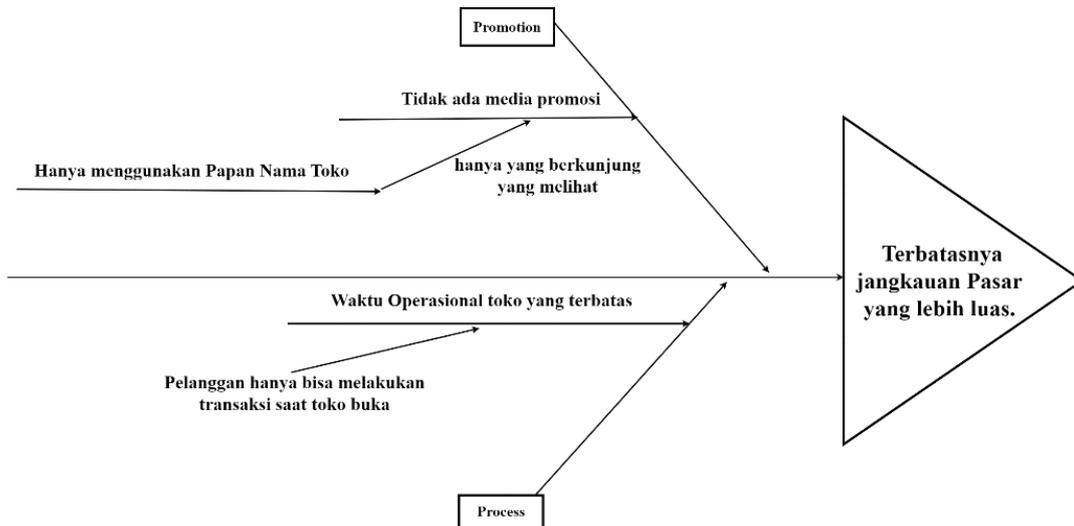


**Gambar 4.** Proses Rekapitulasi Hasil Penjualan

Gambar 4 menunjukkan proses rekapitulasi hasil penjualan di Toko *New Five Optical*. Pada gambar ini, pemilik toko melakukan perhitungan hasil penjualan untuk menyusun laporan penjualan. Proses ini melibatkan pengumpulan data dari transaksi yang telah dilakukan, menghitung total penjualan, dan menyusun laporan yang menggambarkan performa penjualan. Gambar ini mengilustrasikan langkah-langkah yang diambil pemilik toko untuk memastikan bahwa semua transaksi tercatat dengan benar dan laporan penjualan lengkap.

### 3.2 Analisis Masalah

Berikut adalah gambar 5 Analisa Masalah yang menggunakan *Fishbone diagram* :



Gambar 5. Fishbone Diagram

Gambar 5 menunjukkan analisis masalah menggunakan diagram *Fishbone*. Diagram ini, juga dikenal sebagai diagram Ishikawa, digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis berbagai penyebab masalah dalam suatu proses. Diagram *Fishbone* membantu memvisualisasikan hubungan antara masalah utama dan faktor-faktor penyebabnya, seperti faktor promosi dan proses. Gambar ini menggambarkan bagaimana berbagai elemen dapat berkontribusi terhadap masalah yang ada dan memudahkan pemahaman mengenai area-area yang perlu diperbaiki.

### 3.3 Business Model Canvas

Berikut dibawah ini merupakan gambar 6. dari *Business Model Canvas* pada *New Five Optical*:

## The Business Model Canvas

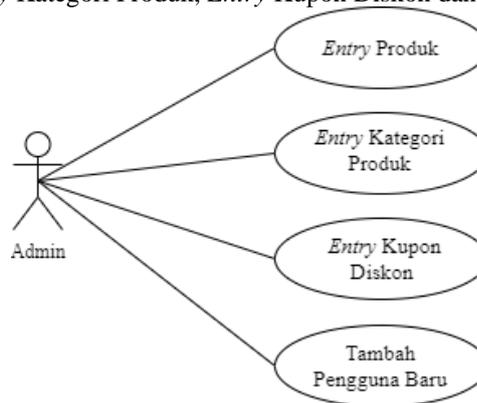


Gambar 6. Business Model Canvas

Gambar 6 menunjukkan *Business Model Canvas* untuk Toko *New Five Optical*. *Business Model Canvas* adalah alat strategis yang digunakan untuk menggambarkan dan menganalisis model bisnis secara visual. Diagram ini mencakup sembilan elemen kunci, yaitu: Segmen Pelanggan, Penawaran Nilai, Saluran Distribusi, Hubungan Pelanggan, Sumber Pendapatan, Sumber Daya Kunci, Aktivitas Kunci, Mitra Kunci, dan Struktur Biaya. Gambar ini mengilustrasikan bagaimana elemen-elemen tersebut diterapkan pada model bisnis Toko *New Five Optical*.

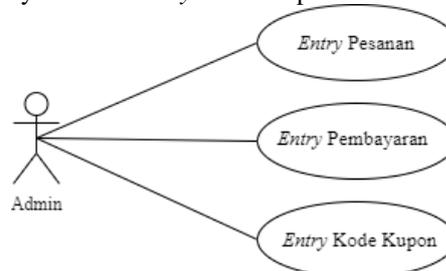
### 3.4 Use Case Diagram

Pada penelitian ini memakai *Use Case Diagram* pada gambar 7 merupakan *Use Case Diagram master admin* yang terdiri dari *Entry Produk*, *Entry Kategori Produk*, *Entry Kupon Diskon* dan *Tambah Pengguna Baru*.



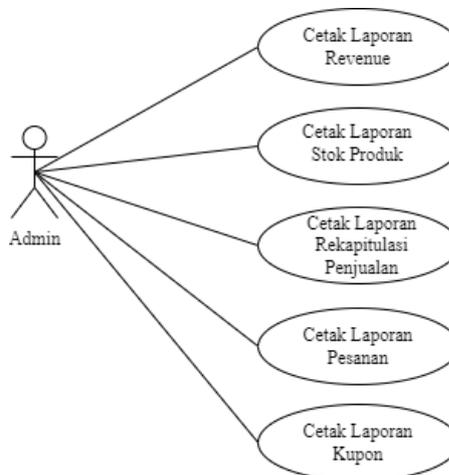
**Gambar 7.** *Use Case Diagram Master Admin*

Kemudian pada Gambar 8 merupakan *Use Case Diagram Transaksi Pelanggan* yang terdiri dari beberapa *Use case* yaitu *Entry Pesanan*, *Entry Pembayaran* dan *Entry Kode Kupon*.



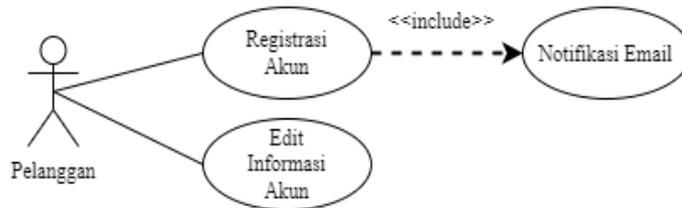
**Gambar 8.** *Use Case Diagram Transaksi Pelanggan*

Pada Gambar 9 merupakan *Use Case Diagram Laporan* yang terdiri dari beberapa *Use Case* yaitu : Cetak Laporan *Revenue*, Cetak Laporan *Stok Produk*, Cetak Laporan *Rekapitulasi Penjualan*, Cetak Laporan *Pesanan* dan Cetak Laporan *Kupon*.



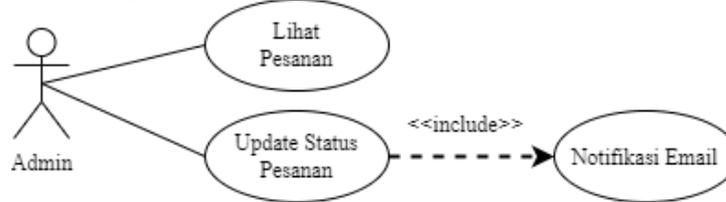
**Gambar 9.** *Use Case Diagram Laporan*

Pada Gambar 10 merupakan *Use Case Diagram* Master Pelanggan yang menunjukkan interaksi antara pelanggan dan sistem dalam pengelolaan akun. Diagram ini mencakup fitur Registrasi Akun, di mana pelanggan membuat akun baru dan menerima notifikasi email konfirmasi. Selain itu, pelanggan dapat Edit Informasi Akun untuk memperbarui data pribadi mereka. Notifikasi email dikirim setelah registrasi atau perubahan informasi untuk mengonfirmasi tindakan dan memberikan informasi tambahan.



**Gambar 10.** *Use Case Diagram* Master Pelanggan

Gambar 11 adalah *Use Case Diagram* Transaksi Admin yang menggambarkan fungsi admin dalam sistem. Diagram ini mencakup dua fitur utama: Lihat Pesanan, di mana admin dapat mengakses dan memeriksa rincian pesanan pelanggan, serta *Update* Status Pesanan, yang memungkinkan admin untuk memperbarui status pesanan seperti dari "proses" ke "dikirim" atau "selesai." Fitur ini juga mencakup notifikasi email yang dikirim kepada pelanggan untuk menginformasikan perubahan status pesanan mereka.



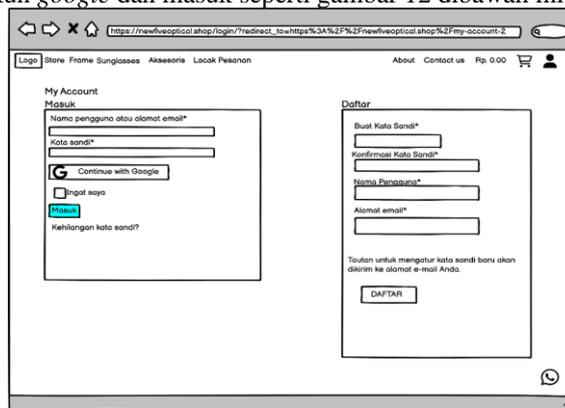
**Gambar 11.** *Use Case Diagram* Transaksi Admin

### 3.5 User Interface

Berikut dibawah ini merupakan *User Interface* dan *user experience* yang ada di *New Five Optical*.

#### a. *User Interface* login dan pendaftaran pelanggan

Akses *login* hanya tersedia bagi pelanggan yang telah menyelesaikan proses pendaftaran, jika punya akun *google* bisa langsung klik akun *google* dan masuk seperti gambar 12 dibawah ini.

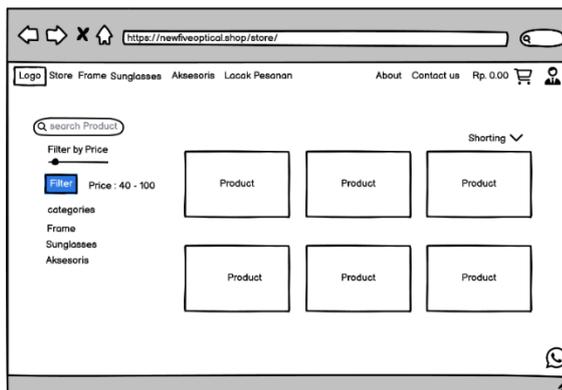


**Gambar 12.** *User Interface* Login dan daftar

Gambar 12 menunjukkan antarmuka pengguna (*User Interface*) untuk proses *login* dan pendaftaran pelanggan pada *Website New Five Optical*, dengan format *input* teks. Akses *login* ini hanya tersedia bagi pelanggan yang telah menyelesaikan proses pendaftaran. Jika pelanggan sudah memiliki akun *Google*, mereka dapat langsung klik opsi "Masuk dengan *Google*" untuk *login* secara otomatis.

#### b. *User Interface* Pemesanan Produk

Pada tampilan *User Interface* ini semua pilihan produk kacamata ada pada halaman pemesanan, pelanggan bisa memilih produk dan melakukan pemesanan sesuai dengan pilihan yang pelanggan sukai seperti yang bisa terlihat pada gambar 13 yang menggambarkan *User Interface* pemesanan produk.



Gambar 13. User Interface Pemesanan Produk

Gambar 13 menunjukkan antarmuka pengguna (*User Interface*) untuk pemesanan produk pada *Website New Five Optical*. Pada tampilan ini, semua pilihan produk kacamata tersedia di halaman pemesanan. Pelanggan dapat melihat berbagai opsi, memilih produk yang diinginkan, dan melakukan pemesanan sesuai dengan preferensi mereka.

c. *User Interface* Keluaran Laporan Pesanan

Order											Download	⋮
Date	Order#	Status	Costumer	Costumer Type	Product(s)	Item Sold	Coupon(s)	Net Sales	Attributions	Invoice Number		
Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z		
<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>		

Gambar 14. User Interface Keluaran Laporan Pesanan

Gambar 14 menunjukkan antarmuka pengguna (*User Interface*) untuk keluaran laporan pesanan pada *Website New Five Optical*. Antarmuka ini dirancang untuk menampilkan laporan pesanan yang telah dilakukan oleh pelanggan. Pemilik toko dapat melihat detail pesanan secara ringkas dan terorganisir.

d. *User Interface* Keluaran Laporan Pendapatan

Revenue									Download	⋮
Date	Orders	Gross Sales	Returns	Coupons	Net Sales	Taxes	Shipping	Total Sales		
Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z	Z		
<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>	<<Tampil>>		

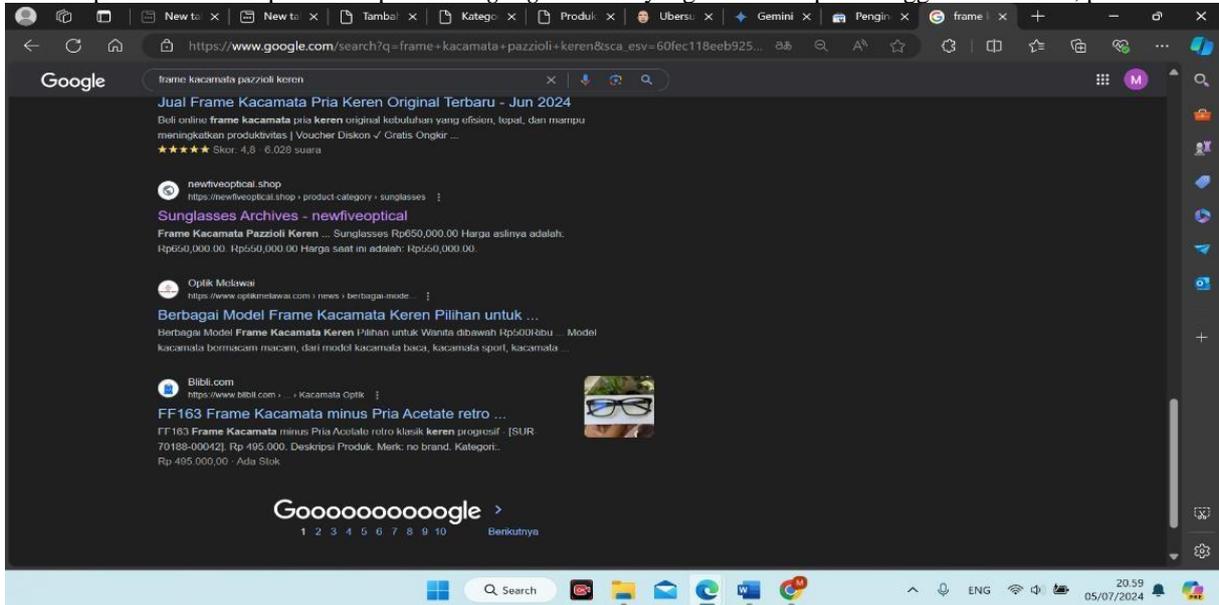
Gambar 15. User Interface Keluaran Laporan Pendapatan

Gambar 15 menunjukkan antarmuka pengguna (*User Interface*) untuk keluaran laporan pendapatan pada *Website New Five Optical*. Antarmuka ini dirancang untuk menampilkan laporan pendapatan secara ringkas dan terorganisir, memungkinkan pemilik toko untuk melihat dan menganalisis pendapatan yang dihasilkan dari penjualan.

### 3.6 Strategi Search Engine Optimization

*Search Engine Optimization* merupakan metode untuk memudahkan *Website* dikenal oleh mesin pencari dan meningkatkan jumlah pengunjung ke halaman *Website*. Tahapan strategi *SEO* yang pertama harus mengikuti

pedoman pada setiap mesin pencari di penelitian ini menggunakan *google*, kemudian unduh *Plugin Yoast SEO* dimana dalam *plugin* tersebut dapat membantu menghasilkan *sitemap xml*. Selanjutnya melakukan konfigurasi *sitemap* di *google search console* memasukkan *sitemap xml* yang didapatkan di Langkah sebelumnya. Terakhir proses indeksasi oleh *google* yang dapat memakan waktu 1 hari dari memasukkan *sitemap xml*. Berikut gambar 16 merupakan hasil dari pencarian produk di *google search* yang dilakukan pada tanggal 5 Juli 2024, pukul 20:59.



Gambar 16. Hasil Pencarian produk di *Google*

### 3.7 Strategi Pemasaran

*New Five Optical* memanfaatkan metode strategi pemasaran salah satu nya adalah aplikasi *Instagram*, berikut dibawah ini merupakan strategi lengkap dari pemasaran di *New Five Optical* :

a. Strategi Pemasaran dengan Potongan Harga atau Diskon Pada *Website*

Penurunan harga atau diskon merupakan salah satu strategi pemasaran untuk mendorong pelanggan untuk berbelanja pada *website New Five Optical*. Dengan penggunaan diskon menarik pelanggan untuk membeli suatu produk ketika melihat diskonnya. Penggunaan diskon dapat diatur pada waktu tertentu, seperti pada Gambar 17.



Gambar 17. Potongan Harga Atau Diskon Pada *Website*

b. Strategi Pemasaran dengan *Instagram Story*

Pada Strategi Pemasaran di *New Five Optical* melakukan promosi produk dengan *instagram*. Dengan cara mengunggah barang yang dipromosikan di *story* atau cuplikan cerita di *instagram*. Dalam mengunggah *instagram story* lebih baik membuat konten yang pendek tidak panjang dan membuat konten yang menarik untuk membuat pelanggan tertarik. Pada *instagram story* juga dicantumkan *link website* agar pelanggan dapat langsung masuk ke dalam *website*.

c. Strategi Pemasaran dengan *Feed Instagram/postingan Instagram*

Pada postingan *Instagram* menggunakan konten yang menarik untuk dilihat oleh pelanggan. Berbeda dengan *Instagram Story* yang terbatas waktu dikontennya, *Feed Instagram* bisa mengupload konten yang lebih panjang. Pada postingan *instagram* bisa memanfaatkan fitur *tag* dan *hashtag* untuk semakin memaksimalkan konten produk *New Five Optical* sehingga dapat dilihat oleh pelanggan lama atau pelanggan baru.

#### 4. KESIMPULAN

Setelah melalui evaluasi dan pengkajian yang mendalam terhadap berbagai permasalahan yang ada dalam operasional Toko *New Five Optical* berikut merupakan kesimpulan yang dapat ditarik, dengan adanya *Website* toko *New Five Optical* dapat menyediakan laporan-laporan yang dibutuhkan pemilik toko untuk memahami hasil penjualan secara akurat, dengan adanya *Website* bisa menjangkau pelanggan yang lebih luas lagi tidak hanya terbatas di sekitar toko, peningkatan penjualan toko dengan kehadiran *Website e-commerce* dapat memberikan dukungan signifikan bagi pemilik toko dalam mengelola bisnisnya dan yang terakhir adalah kemudahan dalam melakukan transaksi secara *online* bagi pelanggan *New Five Optical*. Saran untuk penelitian yang akan datang yaitu, dapat fokus pada integrasi teknologi lanjutan dan peningkatan fitur *Website* untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Z. Mushlih *et al.*, "Sistem Penjualan Berbasis *E-commerce* Dengan Menggunakan CMS Wordpress Pada Toko Alfiah Jaya," *J. IDEALIS (Indonesia J. Inf. Syst.*, vol. 2, no. 6, pp. 252–257, 2019.
- [2] Y. D. Arimbi, D. Kartinah, and A. N. W. Della, "Rancangan Sistem Informasi Kost Putri Malika Berbasis *Website* Menggunakan Framework Laravel Dan Mysql," *J. Ilm. Multidisiplin*, vol. 1, no. 03, pp. 93–103, 2022, doi: 10.56127/jukim.v1i03.201.
- [3] A. Ariesta, S. Informasi, F. T. Informasi, U. B. Luhur, P. Utara, and K. Lama, "Penerapan *E-commerce* Pada Toko Tri Arga Outdoor Sport Menggunakan CMS Wordpres Untuk," *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 3, no. 1, pp. 109–115, 2020.
- [4] Tian Ahmad Setiawan, Wiyanto Wiyanto, and Agus Suwarno, "Penerapan Metode Rad Dalam Implementasi *E-commerce* Berbasis Web Pada Cv. Tenda Teduh Abadi," *J. Inform. Teknol. dan Sains*, vol. 5, no. 3, pp. 373–382, 2023, doi: 10.51401/jinteks.v5i3.3140.
- [5] P. Permata, "IMPLEMENTASI *E-COMMERCE* DENGAN CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS) OSCOMMERCE PADA SITUS PENJUALAN (Studi Kasus : Toko Cahaya Komputer)," *J. Inform. dan Rekayasa Perangkat Lunak*, vol. 1, no. 1, pp. 58–64, 2020, doi: 10.33365/jatika.v1i1.159.
- [6] Y. Gema, A. Diana, and D. Achadiani, "Penerapan *E-commerce* Dengan Metode *Business Model Canvas* (Bmc) Berbasis Content Management System (CMS) Untuk Memperluas Pemasaran Produk Pada Jtbbekasi," *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 5, no. 1, pp. 49–58, 2022, doi: 10.36080/idealis.v5i1.2870.
- [7] S. Santosa and H. Ismaya, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Menggunakan CMS Wordpress Pada Toko Importir Laptop Bandung," *J. Bisnis dan Pemasar.*, vol. 11, no. 1, pp. 1–8, 2021.
- [8] Y. Kurnia and N. Nasarudin, "Perbaikan Kesehatan Dan Keselamatan Kerja Pada Proses Pembuatan Wajan Aluminium Dengan Metode *Fishbone* Diagram," *J. Ind. Galuh*, vol. 5, no. 2, pp. 124–131, 2023, doi: 10.25157/jig.v5i2.3311.
- [9] R. A. Setiawan and K. Elwardah, "EVALUASI STRATEGI PEMASARAN PRODUK CICIL EMAS DENGAN PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS* DALAM," vol. 7, 2024.
- [10] M. Aseprudin and G. Gata, "Penggunaan Content Management System Wordpress Pada Toko Redsoul Untuk Penerapan Aplikasi E-Commerce," *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 3, no. 1, pp. 322–327, 2020, doi: 10.36080/idealis.v3i1.1730.