

## **Pemanfaatan *E-Commerce* Berbasis *Content Management System* (CMS) Untuk Meningkatkan Penjualan dan Efisiensi Proses Bisnis Pada Toko Pakaian Caesar's Collection**

**Dimas Wijayanto<sup>1\*</sup>, Gandung Triyono<sup>2</sup>**

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

Email: <sup>1</sup>\*2012500019@student.budiluhur.ac.id, <sup>2</sup>gandung.triyono@budiluhur.ac.id,

(\* : corresponding author)

**Abstrak-** Dalam dunia bisnis telah banyak munculnya suatu istilah electronic commerce (e-commerce). Dimana mereka para pengguna internet dapat melakukan kegiatan transaksi secara online. Caesar's Collection merupakan toko yang menjual pakaian khususnya jeans dalam berbagai jenis dan ukuran. Proses penjualan pada Toko Caesar's Collection mengikuti sistem tradisional, pelanggan harus datang langsung ke toko dan memutuskan produk yang akan dibeli berdasarkan keinginan pelanggan. Media promosi yang saat ini digunakan adalah media sosial seperti WhatsApp. Hal ini menyebabkan proses transaksi kurang efektif karena promosi di WhatsApp mengharuskan penyimpanan kontak-kontak yang berkaitan dengan pelanggan. Penelitian ini berfokus pada desain dan penerapan sistem *e-commerce* yang memanfaatkan teknologi Internet untuk mendukung aktivitas penjualan dan pemasaran. Dengan menggunakan platform seperti *WhatsApp* untuk pemasaran sosial dan situs web sebagai alat *e-commerce*, tujuan utamanya adalah memperluas cakupan pelanggan, menyederhanakan proses penjualan, serta meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan data transaksi dan laporan keuangan. Penelitian ini menggunakan metode pengembangan sistem berbasis *Content Management System* (CMS) dengan *WordPress*. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa penerapan *e-commerce* telah meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional bisnis Caesars Collection serta memudahkan transaksi bagi pelanggan.

**Kata Kunci:** *E-commerce*, Caesar's Collection, *WhatsApp*, *Content Management System* (CMS), *WordPress*.

### ***Utilization of Content Management System (CMS) Based E-Commerce to Increase Sales and Business Process Efficiency at Caesar's Collection Clothing Store***

**Abstract-** In the business world, there has been a lot of emergence of the term electronic commerce (e-commerce). Where internet users can conduct transactions online. Caesar's Collection is a shop that sells clothing, especially jeans in various types and sizes. The sales process at the Caesar's Collection Store follows a traditional system, customers must come directly to the store and decide on the product to be purchased based on customer desires. The promotional media currently used are social media such as WhatsApp. This causes the transaction process to be less effective because promotions on WhatsApp require storing contacts related to customers. This study focuses on the design and implementation of an e-commerce system that utilizes Internet technology to support sales and marketing activities. By using platforms such as WhatsApp for social marketing and websites as e-commerce tools, the main goal is to expand customer coverage, simplify the sales process, and increase efficiency in managing transaction data and financial reports. This study uses a system development method based on the Content Management System (CMS) with WordPress. The results of the study revealed that the implementation of e-commerce has increased the competitiveness and operational efficiency of the Caesars Collection business and facilitated transactions for customers.

**Keywords:** *E-commerce*, Caesar's Collection, *WhatsApp*, *Content Management System* (CMS), *WordPress*.

---

## **1. PENDAHULUAN**

Kemajuan teknologi informasi, terutama internet, telah secara signifikan mengubah cara berbisnis. *E-commerce*, atau perdagangan elektronik, semakin menjadi pilihan utama di kalangan masyarakat. Penggunaan *E-commerce* meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional pada sistem bisnis pada usaha yang baru merintis [1].

Caesar's Collection, sebuah toko pakaian, merupakan contoh bisnis yang belum sepenuhnya mengoptimalkan potensi *e-commerce*. Proses penjualan yang masih dilakukan secara tradisional dan media promosi yang digunakan masih mengandalkan media sosial seperti *Whatsapp* sehingga menyebabkan penurunan penjualan produk pada Toko Caesar's Collection. Penelitian ini mengusulkan pengembangan situs web *e-commerce* untuk Caesar's Collection sebagai solusi. Selain itu, *WhatsApp* akan dimanfaatkan sebagai platform promosi untuk memperluas jangkauan pelanggan. Dengan penerapan *e-commerce* ini, penjualan Caesar's Collection akan meningkat dan bisnis mereka menjadi lebih kompetitif di era digital saat ini. Berdasarkan perbedaan dari penelitian sebelumnya, penelitian ini berfokus pada desain dan penerapan sistem *e-commerce* yang memanfaatkan teknologi Internet untuk mendukung aktivitas penjualan dan pemasaran. Dengan menggunakan platform seperti *WhatsApp* untuk pemasaran sosial dan situs web sebagai alat *e-commerce*. UML (*Unified Modeling Language*) adalah standar bahasa yang banyak digunakan di industri untuk mendefinisikan persyaratan, melakukan analisis dan desain, serta mendeskripsikan arsitektur dalam pemrograman berorientasi objek [2]. SEO (*Search Engine Optimization*) adalah serangkaian teknik yang bertujuan untuk meningkatkan peringkat sebuah situs web agar lebih mudah diindeks oleh mesin pencari dan muncul di posisi teratas dalam halaman hasil pencarian (SERP). Teknik ini sangat penting untuk meningkatkan trafik ke situs web, yang sebagian besar bersumber dari mesin pencari [3]. *Use case diagram* adalah representasi visual dari berbagai skenario interaksi. Setiap skenario menggambarkan urutan tindakan yang dilakukan oleh aktor ketika berinteraksi dengan sistem [4]. Diagram aktivitas, atau *activity diagram*, menunjukkan alur kerja atau aktivitas dalam sebuah sistem, proses bisnis, atau antarmuka perangkat lunak [5]. *Business Model Canvas* adalah model yang secara logis menggambarkan bagaimana sebuah organisasi menciptakan, menyampaikan, dan mendapatkan nilai [6]. Internet adalah produk dari perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi manusia yang sangat maju. Internet merupakan jaringan komunikasi global yang terbuka, yang menghubungkan berbagai jaringan komputer melalui metode komunikasi seperti telepon, satelit, dan lain sebagainya [7]. *Content Management System* (CMS) adalah sistem yang terdiri dari perangkat lunak, aplikasi, *database*, dan elemen lainnya yang berfungsi sebagai kerangka informasi, baik untuk kebutuhan perusahaan maupun secara global. CMS memberikan keuntungan besar bagi pengguna yang ingin merancang dan membuat situs web tanpa harus menguasai bahasa pemrograman seperti PHP, HTML, MySQL, dan lainnya. Dengan CMS, pengguna dapat membuat konten menggunakan template yang telah disediakan [8]. *Plugin* adalah kode perangkat lunak yang dibuat untuk menambahkan fungsionalitas tertentu ke dalam sebuah program. Dengan plugin, program tersebut bisa mendapatkan fitur tambahan tanpa perlu mengubah kode dasarnya [9]. *website* merupakan layanan penyajian informasi yang menggunakan konsep hyperlink untuk memudahkan para peselancar (istilah yang digunakan untuk menggambarkan pengguna komputer yang mencari informasi di Internet) [10].

Tujuan penelitian ini untuk mempromosikan produk pakaian Caesar's Collection melalui website (*e-commerce*) dan pemasaran melalui media sosial di Instagram. Ini akan menjangkau pelanggan lebih luas pada toko Caesars Collection.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana merancang dan mengimplementasikan sistem *e-commerce* berbasis *Content Management System* (CMS) yang efektif untuk Toko Caesar's Collection guna meningkatkan penjualan, memperluas jangkauan pasar, dan mengoptimalkan strategi pemasaran digital.

## 2. METODE PENELITIAN

### 2.1 Tahapan Pengumpulan data

Tahapan penelitian merupakan serangkaian langkah atau proses yang dilakukan dari awal hingga akhir studi, dengan tujuan untuk mencapai hasil penelitian. Setiap tahap memiliki peran dan tujuan khusus, guna memastikan penelitian berjalan secara sistematis dan menghasilkan data yang valid serta dapat diandalkan.

#### a Mengumpulkan Data

Mengumpulkan data merupakan kegiatan mencari informasi yang mendukung penelitian dalam menemukan suatu permasalahan. Kegiatan dalam mengumpulkan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara berikut:

##### 1) Wawancara

Wawancara adalah kegiatan mengumpulkan data dari organisasi, individu, atau kelompok dengan tujuan untuk mengetahui latar belakang, pandangan, dan klarifikasi. Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan pemilik usaha sebagai narasumber.

##### 2) Observasi

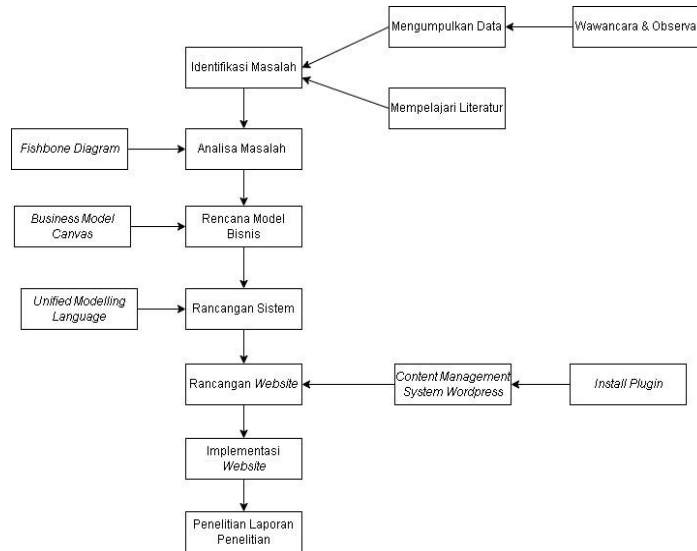
Observasi adalah kegiatan memantau secara langsung objek penelitian seperti tempat, peristiwa, dan aktor yang terlibat, yang berguna untuk memperoleh data untuk penelitian. Dalam penelitian ini, penulis mengunjungi langsung tempat penelitian dan melakukan kegiatan proses bisnis di dalamnya.

#### b Mempelajari Literatur

Mempelajari literatur adalah kegiatan mencari referensi dalam pemecahan permasalahan dari ide-ide penelitian sebelumnya sebagai acuan atas ide-ide baru yang ditemukan dan ditulis dalam penelitian ini.

### 2.2 Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian adalah serangkaian langkah sistematis yang diikuti dari awal hingga akhir, dengan tujuan memastikan penelitian berjalan terstruktur dan menghasilkan hasil yang valid serta dapat dipercaya. Setiap tahap memiliki fungsi khusus untuk mencapai hasil studi yang dapat dipertanggungjawabkan. Gambaran mengenai tahapan penelitian yang sedang diteliti dapat dilihat pada gambar 1



Gambar 1. Kerangka Kerja

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

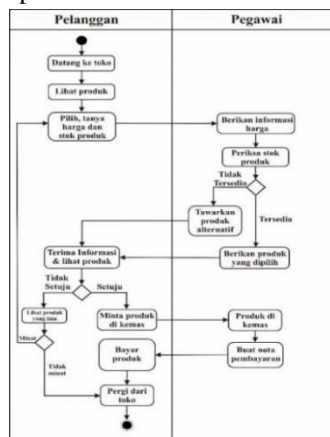
Bagian ini meliputi analisis, hasil implementasi atau pengujian, serta diskusi yang berkaitan dengan topik penelitian. Metodologi penelitian juga dapat disusun terlebih dahulu dalam bagian ini. Selain itu, bagian ini mencakup penjelasan yang didukung oleh gambar, tabel, dan elemen relevan lainnya.

### 3.1 Analisis Proses Sistem Berjalan

Proses sistem yang sedang berjalan mencakup serangkaian aktivitas yang saling berhubungan dalam suatu organisasi. Dengan memetakan proses sistem tersebut, kita dapat melakukan analisis untuk merancang, menambahkan, dan meningkatkan sistem yang ada agar lebih efektif.

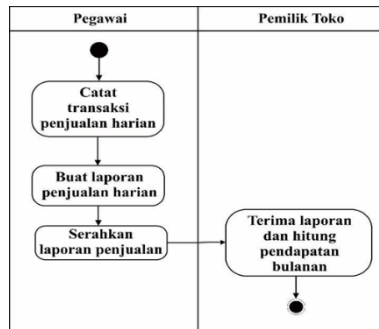
#### 3.1.1 Proses Sistem Berjalan

Penjelasan mengenai analisis sistem yang sedang berjalan di Toko Caesar's Collection dapat ditemukan dalam bentuk Diagram Aktivitas yang disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Activity Diagram Penjualan

Proses penjualan di Toko Caesar's Collection dimulai dengan pelanggan melihat-lihat produk di toko. Jika menemukan produk yang diminati, mereka akan menanyakan harga dan ketersediaan stok. Jika tersedia, pegawai menyiapkan, mengemas, dan membuat nota pembayaran, lalu pelanggan melakukan pembayaran. Jika produk tidak tersedia, pegawai menawarkan alternatif, atau pelanggan mencari produk lain sampai menemukan yang diinginkan.

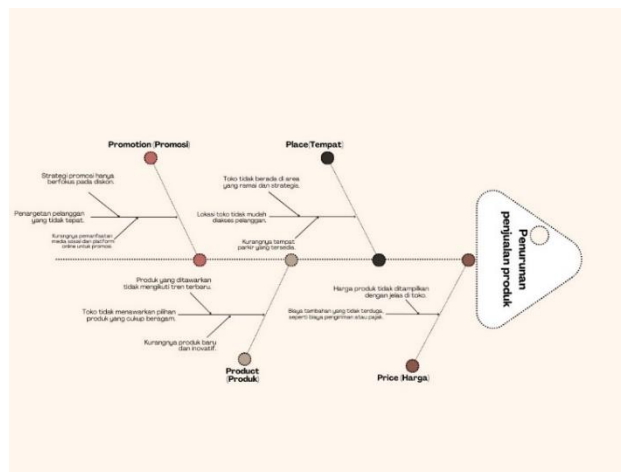


Gambar 3. Activity Diagram Laporan

Gambar 3 merupakan *activity* diagram laporan. hari, pegawai toko mencatat semua transaksi penjualan yang terjadi. Setelahnya, mereka menghitung total pendapatan dari penjualan tersebut dan menyusun laporan penjualan harian. Laporan ini kemudian diberikan kepada pemilik toko. Pemilik toko akan mengumpulkan semua laporan harian tersebut dan menghitung total pendapatan yang diperoleh selama satu bulan penuh.

### 3.2 Analisis Masalah

Analisa masalah yang digunakan untuk menganalisis permasalahan pada Toko Caesar’s Collection yaitu menggunakan fishbone diagram yang dapat dilihat pada gambar 4.

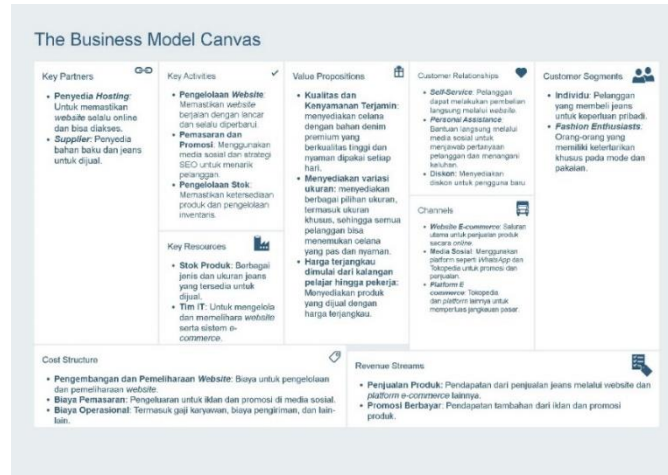


Gambar 4. Fishbone Diagram

Pada gambar 4, menampilkan *Fishbone Diagram* yang menganalisis penyebab penurunan penjualan produk di toko, yang disebabkan oleh empat faktor utama: **Promosi** yang tidak efektif, **Tempat** yang kurang strategis, **Produk** yang kurang inovatif dan bervariasi, serta **Harga** yang tidak kompetitif dan terbebani oleh biaya tambahan. Kombinasi masalah ini menyebabkan penurunan penjualan produk di toko Caesar’s Collection.

### 3.3 Business Model Canvas

Dalam merencanakan bisnisnya, Toko Caesar's Collection menganalisis proses bisnisnya dengan menggunakan *Business Model Canvas* yang terdiri dari 9 elemen, seperti yang terlihat pada gambar 5.

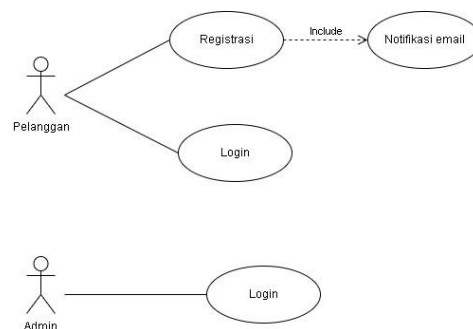


Gambar 5. Business Model Canvas

Pada gambar 5 *Business Model Canvas*, Toko Caesar's Collection memiliki beberapa elemen kunci. *Key Partners* Untuk memastikan *website* selalu *online* dan bisa diakses, *Penyedia* bahan baku dan jeans untuk dijual. *Key Activities* Memastikan *website* berjalan dengan lancar dan selalu diperbarui, Menggunakan media sosial dan strategi *SEO* untuk menarik pelanggan, Memastikan ketersediaan produk dan pengelolaan inventaris. *Value Proposition* Menyediakan celana dengan bahan denim premium yang berkualitas tinggi dan nyaman dipakai setiap hari, Menyediakan berbagai pilihan ukuran, termasuk ukuran khusus, sehingga semua pelanggan bisa menemukan celana yang pas dan nyaman, Menyediakan produk yang dijual dengan harga terjangkau. *Customer Relationship* Pelanggan dapat melakukan pembelian langsung melalui *website*, Bantuan langsung melalui media sosial untuk menjawab pertanyaan pelanggan dan menangani keluhan, Menyediakan diskon untuk pengguna baru. *Customer Segment* Pelanggan yang membeli jeans untuk keperluan pribadi, Orang-orang yang memiliki ketertarikan khusus pada mode dan pakaian. *Channels* Saluran utama untuk penjualan produk secara *online*, Menggunakan platform seperti *WhatsApp* dan *Tokopedia* untuk promosi dan penjualan *Tokopedia* dan platform lainnya untuk memperluas jangkauan pasar. *Key Resources* Berbagai jenis dan ukuran jeans yang tersedia untuk dijual, Untuk mengelola dan memelihara *website* serta sistem *e-commerce*. *Cost Structure* Biaya untuk pengelolaan dan pemeliharaan *website*, Pengeluaran untuk iklan dan promosi di media sosial, Termasuk gaji karyawan, biaya pengiriman, dan lain-lain. *Revenue Stream* Pendapatan dari penjualan jeans melalui *website* dan *platform commerce* lainnya, Pendapatan tambahan dari iklan dan promosi produk.

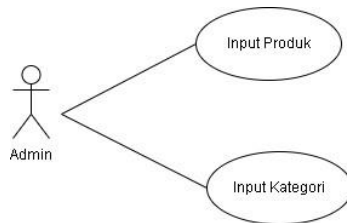
### 3.4 Use Case Diagram

Dalam menjalankan proses bisnisnya, Toko Caesar's Collection menggambarkan alur kerja mereka melalui *Use Case Diagram*. Diagram-diagram ini dapat dilihat pada gambar 6, 7, dan 8.



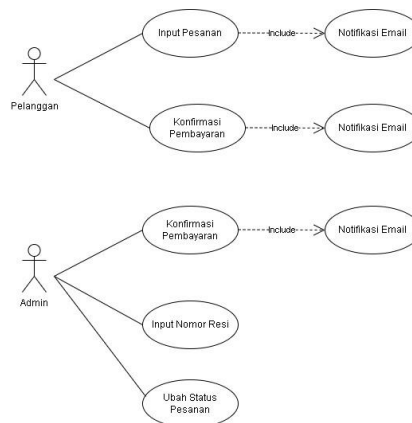
Gambar 6. Use Case Login

*Use Case Diagram* pada Gambar 6 menunjukkan interaksi antara dua aktor utama, yaitu Pelanggan dan Admin, dengan sistem. Pelanggan memiliki dua use case: "Registrasi" dan "Login". Dalam proses "Registrasi", sistem mengirimkan notifikasi email sebagai bagian dari proses ini (melalui hubungan Include). Setelah registrasi, Pelanggan dapat mengakses sistem dengan use case "Login" menggunakan kredensial yang telah dibuat. Admin juga memiliki use case "Login", yang memungkinkan akses ke sistem dengan hak akses khusus yang berbeda dari Pelanggan.



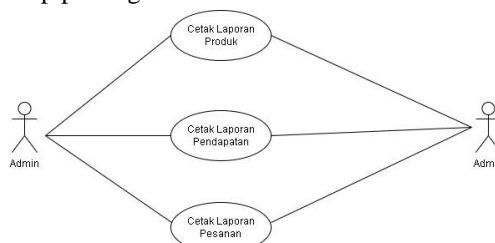
**Gambar 7.** Use Case Master

*Use Case Diagram* pada Gambar 7 menggambarkan peran Admin dalam sistem, yang memiliki dua tanggung jawab utama: "Input Produk" dan "Input Kategori". Dalam "Input Produk", Admin memasukkan data produk baru, termasuk nama, harga, deskripsi, dan stok. Sedangkan dalam "Input Kategori", Admin menambahkan atau mengelola kategori produk untuk mengelompokkan produk berdasarkan jenis atau karakteristik tertentu, memudahkan pengelolaan dan pencarian produk dalam sistem.



**Gambar 8.** Use Case Transaksi

*Use Case Diagram* pada Gambar 8 menunjukkan interaksi antara Pelanggan dan Admin dengan sistem pemesanan. Pelanggan dapat melakukan "Input Pesanan" dan "Konfirmasi Pembayaran", yang keduanya memicu pengiriman Notifikasi Email. Admin berperan dalam "Konfirmasi Pembayaran," yang juga memicu Notifikasi Email, serta dapat melakukan "Input Nomor Resi" untuk pengiriman dan "Ubah Status Pesanan" untuk memperbarui status pesanan. Diagram ini menggambarkan alur pemesanan dan pembayaran, serta pengiriman notifikasi email otomatis pada setiap tahap penting.



**Gambar 9.** Use Case Laporan

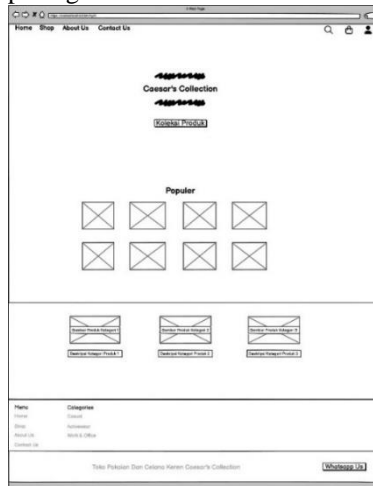
*Use Case Diagram* pada Gambar 9 menggambarkan interaksi Admin dengan sistem dalam proses pencetakan laporan. Admin memiliki tiga tugas utama: "Cetak Laporan Produk," "Cetak Laporan Pendapatan," dan "Cetak Laporan Pesanan." Diagram ini menunjukkan bahwa Admin dapat memilih untuk mencetak berbagai jenis laporan sesuai kebutuhan, dengan setiap aktivitas ditampilkan sebagai simbol oval yang mewakili fungsionalitas utama yang tersedia bagi Admin dalam sistem.

### 3.5 Rancangan Layar

Pada bagian rancangan layar menjelaskan mengenai tampilan layar pada *website* E-Commerce yaitu:

a. Rancangan layar *Home*

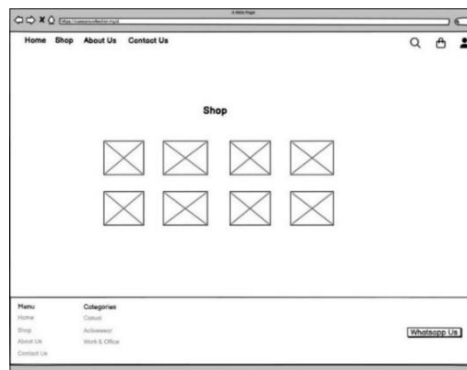
Rancangan layar *home* untuk situs web *E-Commerce* Toko Caesar's Collection menampilkan menu navigasi dengan opsi "*Home*", "*Shop*", "*About Us*", dan "*Contact Us*", serta ikon pencarian dan keranjang belanja. Halaman ini memiliki judul besar "*Caesar's Collection*" dengan deskripsi dan tombol "*Learn More*". Bagian tengah menampilkan produk populer dalam grid, sementara bagian bawah menampilkan tiga kolom produk unggulan dengan gambar dan deskripsi singkat. Footer berisi form berlangganan untuk pembaruan produk. Desain ini fokus pada navigasi yang mudah dan promosi produk dengan tampilan yang bersih dan terorganisir. Rancangan layar *home* bisa dilihat pada gambar 10.



Gambar 10. Rancangan Layar Home

b. Rancangan layar *shop*

Rancangan layar *shop* adalah rancangan yang terdapat menu navigasi dengan pilihan "*Home*," "*Shop*," "*About Us*," dan "*Contact Us*." Di tengah halaman, terdapat delapan kotak kosong yang tersusun dalam dua baris, mewakili tempat untuk menampilkan produk-produk toko. Bagian bawah halaman memiliki menu tambahan dengan kategori "*Home*," "*Shop*," "*About Us*," dan "*Contact Us*" di sebelah kiri serta kategori produk "*Accessories*" dan "*Work & Office*" di sebelah kanan. Di pojok kanan bawah, terdapat tombol "*Whatsapp Us*" yang memungkinkan pengunjung menghubungi toko melalui *WhatsApp*.



Gambar 11. Rancangan Layar Shop

c. Rancangan layar *Cart*

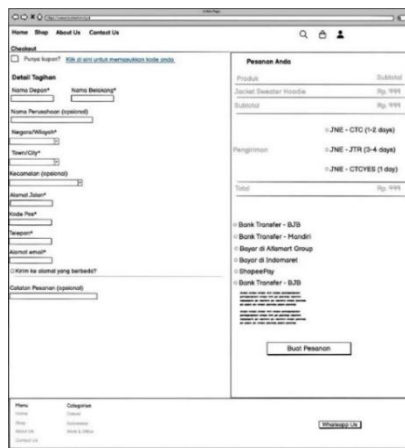
Rancangan layar *cart* pada situs web *E-Commerce* Toko Caesar's Collection mencakup menu navigasi dengan opsi "*Home*," "*Shop*," "*About Us*," dan "*Contact Us*." Di tengah halaman, terdapat daftar produk dalam keranjang yang mencakup gambar, nama, harga per unit, jumlah, dan subtotal harga, serta tombol untuk menghapus dan memperbarui keranjang. Di sisi kanan, terdapat bagian "*Total Keranjang Belanja*" dengan opsi metode pengiriman, estimasi waktu, perubahan alamat, dan total biaya. Bagian bawah halaman menampilkan menu tambahan dan tombol "*Whatsapp Us*" untuk memudahkan komunikasi dengan toko.



Gambar 12. Rancangan Layar Cart

d. Rancangan layar *Checkout*

Rancangan layar Checkout untuk situs web E-Commerce Toko Caesar's Collection mencakup menu navigasi "Home," "Shop," "About Us," dan "Contact Us." Bagian kiri halaman berisi formulir "Detail Tagihan" dengan kolom isian seperti nama, alamat, email, dan nomor telepon, serta opsi alamat pengiriman berbeda dan pesan tambahan. Bagian kanan menampilkan ringkasan "Pesanan Anda" dengan daftar produk, subtotal, pilihan metode pengiriman, total harga, dan metode pembayaran yang tersedia. Bagian bawah halaman menyediakan navigasi tambahan dan tombol "Whatsapp Us" untuk memudahkan komunikasi dengan toko.



Gambar 13. Rancangan Layar Checkout

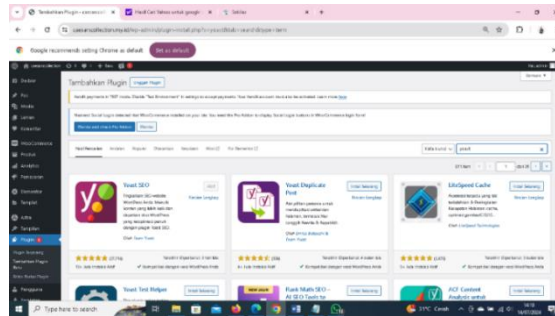
### 3.6 Strategi SEO

Penerapan strategi SEO pada situs web sangat penting untuk meningkatkan jumlah pengunjung. Penelitian ini menerapkan strategi *SEO On Page*, yang fokus pada pengoptimalan konten dan halaman situs agar dapat diindeks oleh mesin pencari dari dalam situs itu sendiri. Dalam penelitian ini, situs web caesarscollection.my.id menggunakan *plugin* Yoast SEO untuk mengoptimalkan penggunaan kata kunci di dalam situs dan kontennya. Langkah-langkah yang diambil meliputi penyisipan kata kunci yang telah dipilih pada halaman-halaman situs web, penggunaan gambar asli, serta penambahan deskripsi dan *alt text* pada gambar yang digunakan sebagai bagian dari konten.

a. Pemasangan *Plugin* Yoast SEO

Pengguna sedang mencari *plugin* Yoast SEO, yang merupakan salah satu *plugin* SEO paling populer untuk *WordPress*. Halaman ini menampilkan daftar *plugin* yang cocok dengan kata kunci yang dimasukkan, termasuk Yoast SEO dan beberapa opsi lainnya, sebagaimana ditunjukkan pada gambar 14.





**Gambar 14.** Yoast SEO

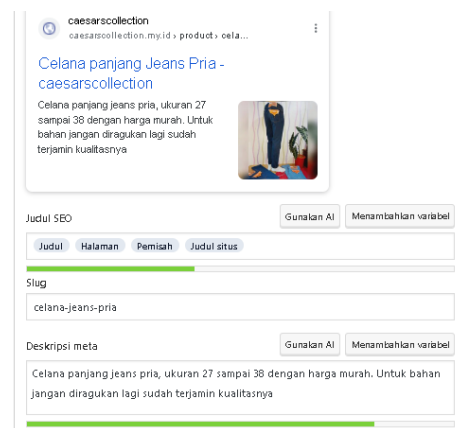
b. Optimalkan Yoast SEO

Untuk meningkatkan visibilitas produk di situs web [caesarscollection.my.id](http://caesarscollection.my.id) di mesin pencari, setiap halaman produk perlu dioptimalkan dengan memasukkan kata kunci yang relevan ke dalam judul SEO, slug, meta deskripsi, deskripsi produk, serta judul foto produk.



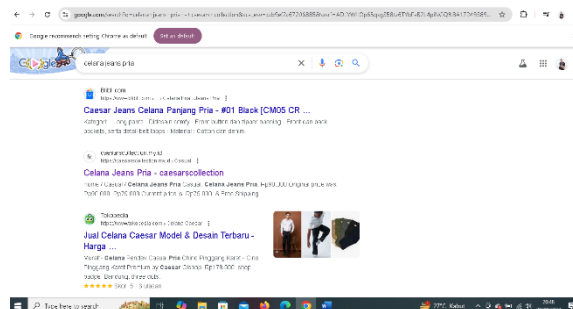
**Gambar 15.** Frasa kunci utama

Gambar 15 menampilkan sebuah kotak teks berlabel "Frasa kunci utama" yang sudah diisi dengan kata kunci "celana panjang jeans pria." Di bawah kotak tersebut, terdapat tombol bertuliskan "Dapatkan frasa kunci terkait."



**Gambar 16.** SEO title, slug, meta deskripsi, deskripsi produk, dan judul foto produk

Gambar 16 menampilkan halaman pengelolaan produk di sebuah platform atau *Content Management System* (CMS) untuk situs web. Platform ini tampaknya dirancang khusus untuk membantu pemilik bisnis, terutama toko online, dalam mengoptimalkan produk mereka agar lebih mudah ditemukan melalui *Search Engine Optimization* (SEO).

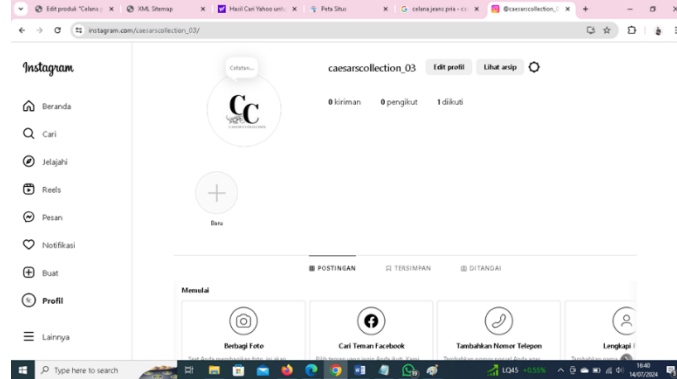


**Gambar 17.** Hasil Strategi SEO

Pada gambar 17 merupakan gambar hasil strategi SEO yang di tampilkan di google pada tanggal 10 Juli 2024 yang terdapat di halaman 1 pada urutan ke 8.

### 3.7 Strategi Marketing

Untuk memperluas pangsa pasar, Toko Caesar's Collection membuat halaman penggemar di Instagram sebagai strategi pemasaran. Hal ini memungkinkan toko menjangkau lebih banyak calon pelanggan, membentuk komunitas online yang loyal, dan mengiklankan produk secara efisien melalui konten menarik. Tujuannya adalah meningkatkan eksposur, memperkuat hubungan dengan pelanggan, dan meningkatkan penjualan.



**Gambar 18.** Instagram

Target pasar Toko Caesar's Collection adalah pengguna aktif Instagram, karena platform ini menawarkan fitur yang memungkinkan toko menjangkau dan berinteraksi dengan audiens yang relevan secara efektif. Melalui iklan yang disesuaikan, grup komunitas, dan halaman bisnis, toko dapat mempromosikan produknya secara optimal. Analisis data Instagram juga membantu toko memahami perilaku dan preferensi konsumen, sehingga strategi pemasaran dapat disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan mereka dengan lebih baik.

## 4 KESIMPULAN

Penerapan sistem e-commerce di Toko Caesar's Collection telah memberikan dampak positif, memudahkan pelanggan berbelanja dengan berbagai metode pembayaran, serta membantu pemilik toko dalam manajemen persediaan dan pencatatan transaksi. Selain itu, penggunaan strategi SEO dan promosi melalui Instagram telah meningkatkan jangkauan pasar toko.

### Daftar Pustaka

- [1] M. Nazrudin, "Pengertian e-commerce," 2023.
- [2] K. Koloay *et al.*, "Rancang Bangun Aplikasi Fitness Berbasis Android ( Studi Kasus : Popeye Gym Suwaan )," pp. 1–8, 2020.
- [3] N. Widiyasono, "Seri Sains dan Teknologi IMPLEMENTASI YOAST SEO DAN OPTIMASI KEYWORD UNTUK MENINGKATKAN RANK PADA GOOGLE SEARCH ENGINE RESULT PAGE ( SERP ) Jurnal Siliwangi Vol . 7 . No . 2 , 2021 Seri Sains dan Teknologi P-ISSN 2477-3891 E-ISSN 2615-4765," vol. 7, no. 2, pp. 58–65, 2021.
- [4] Z. Niqotaini, *ANALISA DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI DENGAN UNIFIED*, no. November. 2023.
- [5] D. Menggunakan and F. Codeigniter, "JURNAL ILMIAH M-PROGRESS," vol. 11, no. 1, pp. 13–21, 2021.
- [6] F. Pertanian, U. J. Soedirman, P. Studi, T. Pertanian, F. Pertanian, and U. J. Soedirman, "Hety Handayani Hidayat 2 1," vol. 6, no. 2, pp. 114–121, 2020.
- [7] Nurbaiti, "Sejarah Internet di Indonesia," vol. 3, no. 2, pp. 2336–2344, 2023.
- [8] P. Natasya, N. Fadillah, and M. R. Gaffar, "PERANCANGAN DAN PEMBUATAN COMPANY PROFILE BERBASIS WEBSITE MENGGUNAKAN CMS WORDPRESS PADA," vol. 2, pp. 91–99, 2023.
- [9] D. Perina, "Penerapan Plugin Customer Relationship Management Dalam Pengelolaan Bisnis," *Appl. Bus. Adm. J.*, vol. 1, no. 2, pp. 74–80, 2022.
- [10] Muhyidin, "Pengertian Website," pp. 1–19, 2020.