

IMPLEMENTASI WEBSITE E-COMMERCE BERBASIS CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS) PADA TOKO BOSSPOKAT.JKT

Muhammad Danu Pradipa¹, Yudi Santoso^{2*}

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

Email: ¹danupradipa30@gmail.com, ^{2*}yudisantoso@budiluhur.ac.id
(* : corresponding author)

Abstrak-Internet menyediakan cara yang cepat dan akurat untuk berkomunikasi dan mendapatkan informasi. Hal ini mendorong banyak orang menggunakan media online untuk berbagai tujuan, termasuk tujuan komersial. *E-commerce*, atau perdagangan elektronik, adalah praktik penggunaan teknologi internet untuk memfasilitasi pertukaran informasi dan pembelian dan penjualan oleh usaha kecil dan besar. Internet bisa dipakai untuk alat transaksi yang dapat memberikan keuntungan untuk pihak yang memakai media tersebut, dari konsumen, serta produsen dari penjual. Toko Bosspokat.JKT merupakan toko yang menjual berbagai macam sepatu. Toko Bosspokat.JKT berada di Jl. Kapuk kompleks krawang, Jakarta Barat. Masalah yang dihadapi ialah memiliki kesulitan pada penjualan serta pemasaran yang masih terbatas, sebab pembeli hanya menjangkau area toko dan mulai adanya penjualan *online* melalui *Tiktok Shop* yang dapat menurunkan peningkatan pada pelanggan. Promosi kurang optimal dikarenakan hanya memiliki media promosi seperti *Instagram*. Selain itu memiliki kesulitan dalam melihat total ketersediaan produk, melakukan catatan pembukuan dengan cara tulis menggunakan tangan. Sebab itu diperlukan suatu sistem yang bisa menuntaskan masalah tersebut. Pada penelitian ini penulis memakai metode *Business Model Canvas* (BMC) buat menganalisis bentuk berkembangnya usaha. *Fishbone diagram* buat menganalisis persoalan disistem yang terjadi, diagram *Unified Modeling Language* (UML) untuk merancang sistem informasi, serta *Content Management System* (CMS) *wordpress* memakai penerapan *Search Engine Optimization* (SEO), dan *plugin woocommerce* buat implementasi *platform e-commerce*. Keluaran pada penelitian ini berupa *platform e-commerce* yang memungkinkan pengguna melihat total ketersediaan produk dan melakukan catatan pembukuan.

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

IMPLEMENTATION OF AN E-ECOMMERCE WEBSITE BASED ON CONTENT MANAGEMENT SYSTEM (CMS) IN SHOP BOSSPOKAT.JKT

Abstract- The Internet provides a fast and accurate way to communicate and obtain information. This encourages many people to use online media for various purposes, including commercial purposes. *E-commerce*, or electronic commerce, is the practice of using internet technology to facilitate the exchange of information and buying and selling by small and large businesses. The internet can be used as a transaction tool that can provide benefits for parties who use the media, consumers and producers and sellers. Bosspokat.JKT Shop is a shop that sells various kinds of shoes. The Bosspokat.JKT shop is on Jl. Kapok krawang complex, West Jakarta. The problem faced is that there are difficulties with sales and marketing which are still limited, because buyers only reach the shop area and online sales have started through *Tiktok Shop* which can reduce the increase in customers. Promotion is less than optimal because it only has promotional media such as *Instagram*. Apart from that, there are difficulties in seeing total product availability, keeping bookkeeping records by writing by hand. Therefore, we need a system that can solve this problem. In this research the author uses the *Business Model Canvas* (BMC) method to analyze the form of business development. *Fishbone Diagrams* for analyzing system problems that occur, *Unified Modeling Language* (UML) diagrams for designing information systems, and *WordPress Content Management System* (CMS) using *Search Engine Optimization* (SEO) applications, and *Woocommerce* plugins for implementing *e-commerce* platforms. The output of this research is an *e-commerce* platform that allows users to see total product availability and carry out bookkeeping records.

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

1. PENDAHULUAN

Internet adalah suatu sarana informasi dan komunikasi yang cepat serta tepat karena membantu semua orang untuk bisa memakai media internet untuk membantu mempermudah suatu pekerjaan. Internet tidak hanya dipakai sebagai media promosi saja, internet bisa dipakai sebagai media barang, jasa, serta informasi yang disebut dengan *e-commerce*.^[1]

Dalam perdagangan *online*, diciptakan diciptakan bisnis yang lebih efisien tanpa menggunakan kertas dan memungkinkan transaksi dilakukan tanpa pertemuan langsung antara pihak yang terlibat. Dapat disimpulkan bahwa *e-commerce* telah menjadi pendorong ekonomi baru dalam rumah teknologi. [2]

Toko Bosspokot.JKT merupakan Toko yang menjual berbagai macam sepatu untuk kalangan remaja. Toko Bosspokot.JKT berada di Jl. Kapuk, Rt.08 Rw. 012 no 137, kompleks krawang, Cengkareng, Jakarta Barat. Beberapa masalah yang dihadapi pada pemilik toko yaitu masih sulit saat melakukan penjualan dan memasarkan barang yang dijual, sebab pengunjung hanya menjangkau wilayah Toko Bosspokot.JKT. Promosi masih kurang maksimal karena masih menggunakan satu media promosi yaitu *Instagram*. Selain itu masih mengalami kesulitan dalam menghitung jumlah ketersediaan produk dan pembukuan catatan produk yang masih secara tulis tangan.

Berdasarkan kondisi diatas, penulis membangun sebuah *website* sebagai sarana penjualan produk dan media promosi yang bertujuan untuk memperluas jangkauan penjualan, dengan membuat sistem jual beli berbasis *website* ini, diharapkan pelanggan dapat lebih terbiasa untuk memilih dan melihat produk tidak perlu ke toko, sehingga diharapkan bisa meningkatkan pendapatan penjualan di Toko Bosspokot.JKT.

Pada penelitian sebelumnya di Denia Donuts hanya memakai sebagian dari aplikasi *mobile* sebagai media promosi seperti *Instagram*, *whatsapp*, dan *line*. Permasalahan yang terjadi pada denia donuts bagi pemilik yaitu sulitnya mencari informasi stok produk. Metode yang digunakan untuk mengimplementasikan *e-commerce* berbasis web adalah metode *prototype*.

Batik Widi Nugraha yaitu salah satu unit usaha yang difokuskan untuk memproduksi kain batik. Sistem penjualan yang masih dipakai yaitu secara manual, serta tidak mudah untuk bisa memastikan dapat memperluas jangkauan pemasaran. Metode penelitian yang dipakai adalah metode *Black Box*.

Naydicka *OlShop* suatu tempat usaha penjualan butik, selama ini sistem pengolahan penjualan yang belum maksimal dan sulitnya menjangkau pelanggan diluar dari area tempat usaha. Metode yang digunakan untuk mengimplementasikan aplikasi *e-commerce* berbasis web adalah metode *waterfall*

Program yang dibuat untuk memasarkan produksi pupuk cair dari daun kering berbasis web untuk membuat tampilan antarmuka terlebih dahulu. Metode yang dipakai dalam penjualan pupuk berbasis *website* dengan memakai metode *user centered design*.

Perancangan aplikasi restoran bakso arema dengan proses pengumpulan data. Peneliti memakai metode *waterfall* untuk perkembangan sistem *website*. Sedangkan untuk melakukan implementasi aplikasi, peneliti memakai web *framework* PHP yaitu *Laravel 5.7*.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Rumusan Masalah

Metode pengumpulan data memakai Observasi dan Wawancara.[3]

a. Observasi

Dalam metode ini peneliti melakukan observasi langsung untuk mengamati apa yang terdapat pada Toko Bosspokot.JKT yang beralamat di jl. Kapuk kompleks krawang Rt.08/Rw.12 no 137 Cengkareng, Jakarta Barat. Hasil keluaran pada metode ini yaitu mengenai proses bisnis yang terjadi pada Toko Bosspokot.JKT sehingga penulis bisa menganalisa data dari metode ini.

b. Wawancara

Dalam metode ini peneliti melakukan sebuah kegiatan dengan cara memberikan pertanyaan kepada narasumber yaitu pemilik Toko Bosspokot.JKT terkait suatu topik tertentu yang dibahas. Hasil keluaran metode ini bertujuan untuk memperoleh informasi lebih detail mengenai Toko Bosspokot.JKT yang diperoleh dari Bapak Asep Saepuluh selaku pemilik toko.

2.2 Analisa Sistem Berjalan

Peneliti mendefinisikan permasalahan yang muncul dan memodelkan permasalahan tersebut dengan mengkaji operasional sistem dengan menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* dan *fishbone diagram* [4].

a. *Business Model Canvas* (BMC)

Dalam metode ini peneliti mendapatkan data dengan cara membuat kerangka bisnis berjalan, sebagai proses dalam menganalisa model bisnis Toko Bosspokot..JKT

b. *Fishbone Diagram*

Dalam metode ini merupakan tahapan terakhir setelah mendapatkan data dari metode yang dilakukan sebelumnya, metode ini digunakan untuk mengetahui akibat dari salah satu masalah, setelah itu dicari beberapa kemungkinan penyebabnya, kemudian selanjutnya diambil sebuah tindakan

2.3 Perancangan Sistem

Metode yang diterapkan adalah *Unified Modeling Language* (UML), yang merupakan metode visual untuk pemodelan dan digunakan sebagai alat perancangan sistem berorientasi objek. Beberapa jenis diagram UML yang digunakan mencakup diagram aktivitas (*activity diagram*), *diagram use case* (*use case diagram*), dan *deskripsi use case* (*use case description*) [5].

2.4 Implementasi Sistem

Implementasi sistem menggunakan *platform wordpress* versi 6.4.1 sebagai CMS (*Content Management System*) untuk mendukung pembuatan *website E-commerce* pada Toko Bosspokat.JKT.[6]

Plugin yang digunakan dalam penelitian ini untuk membantu membuat *website E-commerce* adalah *Elementor* yang berfungsi membantu pengguna mengubah tampilan *website* dengan sistem *drag and drop* yang terdapat sejumlah tombol element web baik teks, video, galeri, maupun *spacer* yang dapat diklik, ditaruh, dan disusun sesuai yang diinginkan

Site kit merupakan *plugin wordpress* resmi *google*, yang dapat memberikan wawasan tentang cara orang menemukan dan menggunakan situs, cara meningkatkan kualitas konten, dengan data dari beberapa alat pada *google*.

Plugin Confirm Payment berfungsi untuk membuat halaman konfirmasi pembayaran bagi pelanggan, *Click to chat* yaitu *plugin whatsapp* yang langsung terhubung ke depan kontak *admin*. *Advanced Order* yaitu *plugin* yang dapat membantu mengeksport data pesanan pada *Woocommerce*. *Parcel Panel Shipment plugin* berfungsi untuk melacak pesanan, dan *Order Approval* merupakan *plugin* untuk pelanggan supaya bisa memverifikasi apakah produk sudah diterima atau belum. Dalam penelitian ini ditambahkan juga dengan implementasi sistem berupa SEO (*Search Engine Optimization*). Tahap awal yang harus dilakukan oleh penulis adalah menyesuaikan kata kunci dengan produk yang dijual, mencari *long tail keywords* terlebih dahulu, jika hasilnya masih banyak yang sudah digunakan maka penulis memberikan kata unik untuk membuat peluang yang besar. Setelah itu *review* kata kunci pada *tools ubersuggest* untuk melihat data yang lebih spesifik. Hasil dari Analisa tersebut mengetahui apakah dapat memberikan peluang untuk bisa muncul pada halaman pertama atau tidak.

2.5 Implementasi Strategi Marketing

Strategi marketing menggunakan 4P taktik pemasaran yang digunakan dijelaskan sebagai berikut : [7]

a. Produk

Penetapan strategi produk yang dilakukan oleh Toko Bosspokat.JKT ialah dengan membuat kategori produk sehingga dapat memudahkan pelanggan dalam mencari produk yang diinginkan.

b. Harga

Menetapkan harga yang sesuai dengan jenis dan kondisi sepatu sehingga dapat menyesuaikan dengan keinginan pembeli.

c. Pemasaran

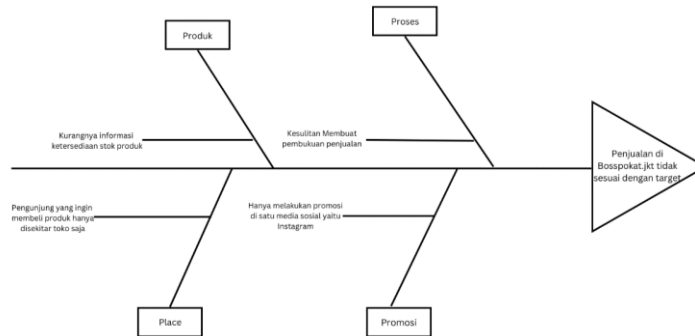
Pemasaran dilakukan dengan menggunakan media sosial *instagram* dengan cara berinteraksi pada postingan dan *story instagram*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Fishbone Diagram

Diagram tulang ikan, yang dikenal sebagai *fishbone diagram*, adalah suatu metode untuk menganalisis penyebab dari suatu masalah atau situasi tertentu. Diagram ini disebut juga sebagai diagram sebab-akibat atau *cause-effect* diagram [8].

Berdasarkan gambar 1 untuk mengetahui dan mempermudah dalam menganalisa suatu masalah yang terjadi pada Toko Bosspokat.JKT, penulis menggambarkan suatu masalah dengan memakai *Fishbone Diagram*.

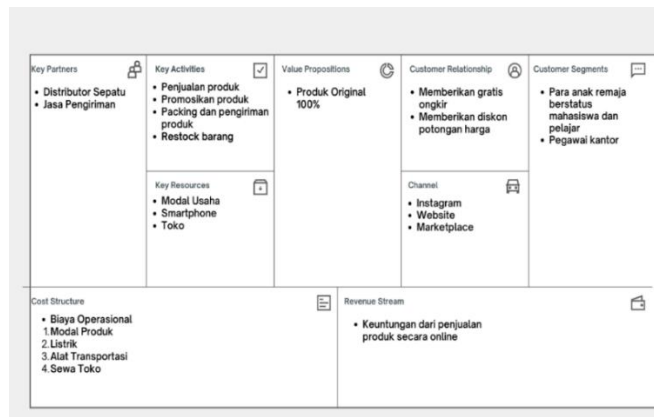


Gambar 1. Fishbone Diagram

- Proses : Permasalahan Pada Toko Bosspokot.JKT kesulitan pada saat melakukan pembukuan penjualan karena proses masih dibuat dengan tulis tangan. Dampaknya pemilik toko akan dapat memakan waktu jika proses pembukuan masih dilakukan secara tulis tangan.
- Promosi : Permasalahan promosi hanya melakukan di satu media sosial yaitu *instagram*. Dampaknya pelanggan hanya dapat melihat promosi di *instagram* saja.
- Produk : Permasalahan pada produk kurangnya informasi ketersediaan stok produk. Akibatnya pelanggan tidak dapat membeli produk, karena stok produk tidak memiliki banyak ketersediaan.
- Place : Permasalahan pengunjung yang ingin membeli produk hanya di sekitar toko saja. Akibatnya sangat sulit untuk menjangkau pelanggan secara luas.

3.2 Business Model Canvas

Business Model Canvas, adalah alat yang dipakai untuk suatu area model usaha yang lengkap sehingga dapat digunakan oleh perusahaan untuk membuat, mengembangkan dan memahami model bisnis secara lebih sistematis dan terfokus [9].



Gambar 2. Business Model Canvas

Business Model Canvas merangkum proses semua bisnis pada Toko Bosspokot.JKT yang terdiri dari 9 *variable* diantaranya sebagai berikut:

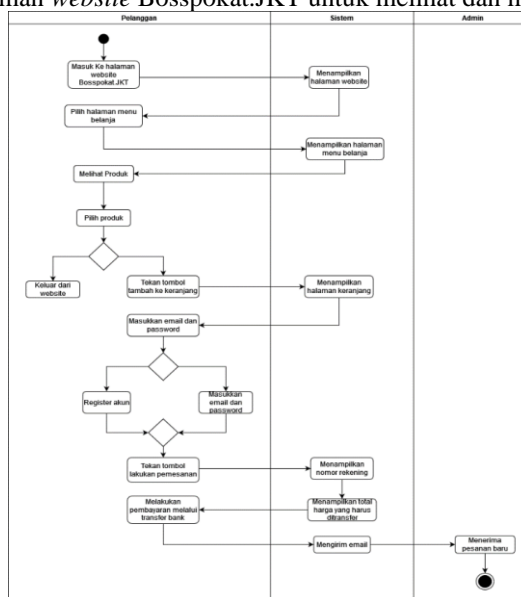
- Key Partners*, bagian ini menjelaskan tentang mitra bisnis dari Toko Bosspokot.JKT yaitu *Supplier Brand* seperti *Vans*, *Converse*, *Adidas*, dan *Nike*. Jasa pengiriman barang seperti: J&T dan JNE.
- Key Activities*, bagian ini berisi tentang aktivitas yang dilakukan oleh Toko Bosspokot.JKT melakukan penjualan sepatu, promosi sepatu, *packing* serta pengiriman sepatu dan *restock* sepatu jika ketersediaan sepatu sudah mulai menipis atau sudah habis.
- Value Propositions*, bagian ini merupakan kelebihan yang ditawarkan Toko Bosspokot.JKT kepada pelanggannya karena memiliki *value* tersendiri mulai dari sepatu original 100% yang pastinya dengan harga murah dan saat *packing* untuk pengiriman menggunakan *double box* agar barang tidak rusak.
- Customer Relationship*, bagian ini merupakan strategi perusahaan untuk menjalin suatu ikatan kepada pelanggan dengan mengadakan program diskon di hari-hari tertentu.
- Customer Segments*, segment pelanggan yang dibidik toko adalah semua kalangan remaja pria dan wanita.

- f. *Key Resource*, bagian ini mengenai sumber daya yang dimiliki Toko Bosspokot.JKT diantaranya Toko fisik, *Website*, dan pegawai untuk menjalankan bisnis usaha Toko Bosspokot.JKT.
- g. *Channel*, bagian ini menjelaskan media apa saja yang dipakai oleh Toko Bosspokot.JKT dalam meningkatkan target pemasaran sepatu diantaranya *instagram*, *website E-Commerce* dan *marketplace*.
- h. *Cost Structure*, bagian ini berisi tentang biaya apa saja yang digunakan untuk pengeluaran dalam menjalankan suatu bisnis usaha seperti biaya operasional meliputi modal pengadaan produk, gaji pegawai dan sewa toko.
- i. *Revenue Stream*, bagian ini mengenai sumber pendapatan dalam menjalankan bisnis usaha ini berasal keuntungan hasil penjualan produk yang dijual Toko Bosspokot.JKT secara *online*.

3.3 Activity Diagram

Activity Diagram yang menceritakan sebuah proses bisnis usulan pada Toko Bosspokot.JKT.

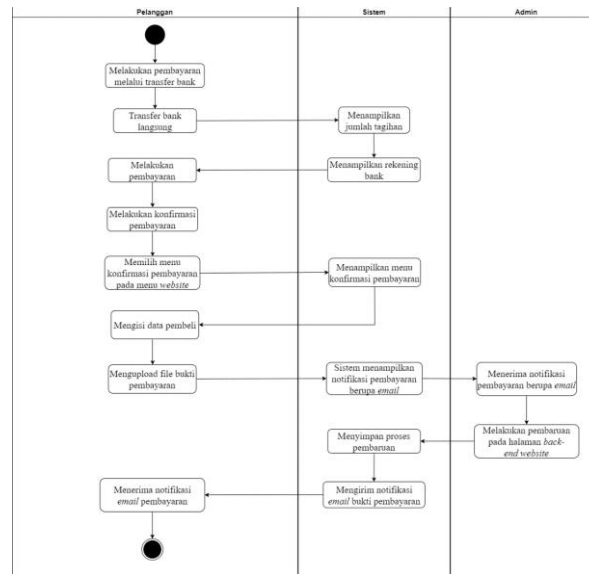
- a. *Activity Diagram* Proses Bisnis Pemesanan Produk
Berdasarkan gambar 3 ialah tahapan *activity diagram* proses bisnis pemesanan produk. Pada tahap ini pelanggan diarahkan ke halaman *website* Bosspokot.JKT untuk melihat dan memilih produk untuk dibeli.



Gambar 3. Activity Diagram Proses Pemesanan Produk

Pada proses bisnis pemesanan produk ini pembeli diharuskan membuka *website* Bosspokot.JKT. Setelah itu pembeli diharuskan untuk register terlebih dahulu supaya bisa melakukan pemesanan produk, kemudian pembeli menekan menu “Belanja” untuk melihat macam-macam produk, sesudah pembeli melihat dan ingin memilih produk yang ingin di beli pembeli dapat menambahkan produk kedalam keranjang dengan menekan tombol “Tambah ke keranjang”. Kemudian setelah menambahkan produk ke dalam keranjang, proses selanjutnya pembeli diharuskan menekan tombol “Lihat keranjang” untuk melihat harga produk yang ingin dibeli. Proses selanjutnya yaitu untuk melihat halaman *checkout*, pembeli diminta untuk mengisi data diri seperti, informasi kontak, alamat, pengiriman, pilihan pengiriman, dan opsi pembayaran. Untuk pembeli yang belum mempunyai akun, pembeli dapat melakukan register pada menu “Akun saya”. Sedangkan untuk pembeli yang sudah mempunyai akun hanya memasukkan email dan password yang telah terdaftar. Untuk memastikan data yang diisi pada *form checkout* sesuai pada sistem dengan data pembeli, langkah berikutnya yaitu tekan tombol “Lakukan pemesanan”. Pembeli akan dibawa ke halaman yang menampilkan informasi rekening bank Bosspokot.JKT serta jumlah produk yang harus ditransfer sesuai dengan jumlah harga pemesanan. Setelah proses pemesanan produk oleh pembeli telah selesai, maka sistem dari *website* Bosspokot.JKT akan menerima *email* pemesanan baru.

- b. *Activity Diagram* Proses Bisnis Konfirmasi Pembayaran
Berdasarkan gambar 4 ialah tahapan *activity diagram* proses bisnis konfirmasi pembayaran. Pada tahap ini pelanggan diarahkan untuk melakukan konfirmasi pembayaran di *website* Bosspokot.JKT.

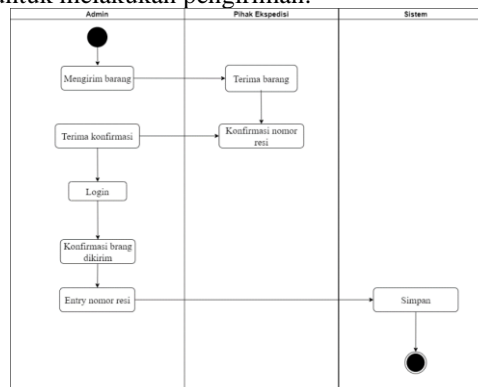


Gambar 4. Activity Diagram Proses Pembayaran

Pada proses bisnis pembayaran produk ini, pembeli harus melakukan konfirmasi pembayaran dengan cara mengupload bukti pembayaran pada menu pesanan dihalam akun saya. Selanjutnya pembeli mengisi detail pesanan dengan format yang sudah tersedia nama pembeli, email, dan mengupload bukti pembayaran. Kemudian pembeli melakukan konfirmasi pembayaran pada website, sistem akan mengirimkan notifikasi email ke pembeli bahwa pembeli sudah melakukan pembayaran. Admin akan mengupdate pada status pembayaran pada sistem website, mengubah status pesanan menjadi “Sedang diproses”. Data ini akan disimpan ke dalam basis data untuk keperluan transaksi. Kemudian sistem akan mengirimkan notifikasi email sebagai tanda bahwa pembeli telah melakukan pembayaran. Pembeli menerima notifikasi email yang berisi data-data terkait pemnbayaran yang telah disetujui admin. Data tersebut menampilkan rincian jumlah pembayaran, status pesanan, dan bukti pembayaran.

c. Activity Diagram Proses Bisnis Pengiriman

Berdasarkan gambar 5 ialah tahapan activity diagram proses bisnis pengiriman. Pada tahap ini admin bekerja sama dengan pihak ekspedisi untuk melakukan pengiriman.

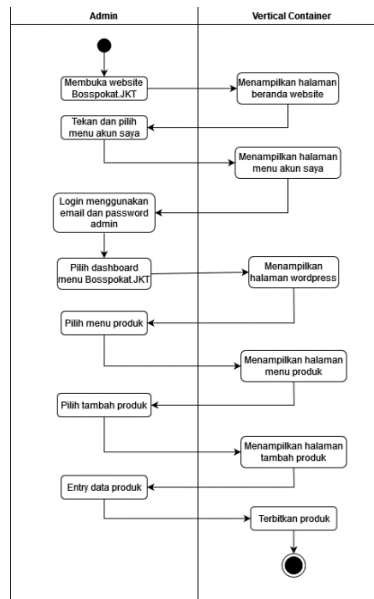


Gambar 5. Activity Diagram Proses Bisnis Pengiriman

Setelah selesai melakukan proses pembayaran produk, admin akan memberikan barang ke pihak ekspedisi. Kemudian pihak ekspedisi akan memberikan nomor resi yang diberikan kepada admin. Setelah itu, admin melakukan login ke website buat mengganti status pesanan menjadi telah dikirimkan, beserta dengan nomor resi yang sudah diberikan pihak ekspedisi.

d. Activity Diagram Proses Bisnis Entry Produk

Berdasarkan gambar 6 ialah tahapan activity diagram proses bisnis entry produk. Pada tahap ini admin memilih suatu produk yang ingin di upload pada menu website.

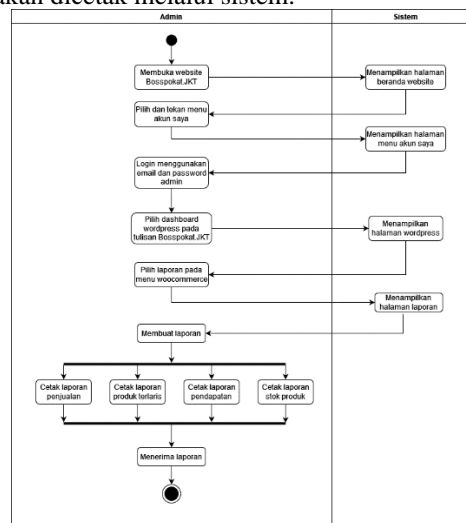


Gambar 6. Activity Diagram Proses Bisnis Entry Produk

Proses *entry* produk hanya bisa dilakukan oleh *admin*, dengan melakukan *login* terlebih dahulu. Setelah itu pilih *dashboard*, kemudian pilih menu produk, selanjutnya *entry* data produk serta sistem akan menyimpannya

e. Activity Diagram Proses Bisnis Laporan

Berdasarkan gambar 7 ialah tahapan *activity diagram* proses bisnis laporan. Pada tahap ini *admin* membuat sebuah laporan yang nantinya akan dicetak melalui sistem.



Gambar 7. Activity Diagram Proses Bisnis Laporan

Pada proses laporan, *admin* diharuskan untuk login terlebih dahulu. Setelah *admin* berhasil login lalu pilih menu laporan, kemudian *admin* membuat laporan produk, laporan pendapatan, dan laporan pesanan. Kemudian *admin* mencetak laporan serta menyerahkan laporan ke pemilik toko.

3.4 Use Case Diagram

Use Case Diagram pada Toko Bosspokat.JKT terdapat tiga bagian yaitu: Use case diagram master, Use case diagram transaksi, use case diagram laporan.

a. Use Case Diagram Master Pelanggan

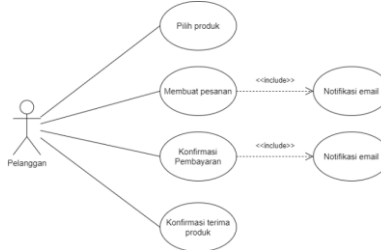
Berdasarkan gambar 8 yaitu, use case diagram master pelanggan memiliki fitur register, melihat produk serta dapat menerima notifikasi *email*.



Gambar 8. Use Case Diagram Master Pelanggan

b. Use Case Diagram Transaksi Pelanggan

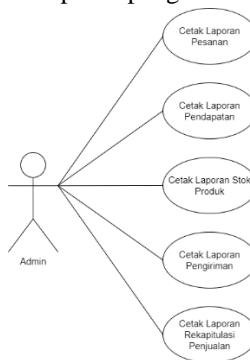
Berdasarkan gambar 9 yaitu, use case diagram transaksi pelanggan memiliki fitur pilih produk, membuat pesanan, konfirmasi pembayaran, dan dapat menerima notifikasi email.



Gambar 9. Use Case Diagram Transaksi Pelanggan

c. Use Case Diagram Laporan

Berdasarkan gambar 10 yaitu, use case diagram laporan memiliki fitur cetak laporan pesanan, cetak laporan pendapatan, cetak laporan stok produk, cetak laporan pengiriman, serta cetak laporan rekapitulasi penjualan.

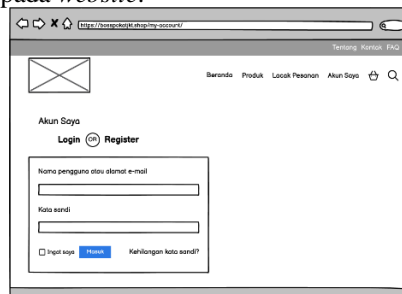


Gambar 10. Use Case Diagram Laporan

3.5 Rancangan Layar

a. Rancangan Layar Login dan Register

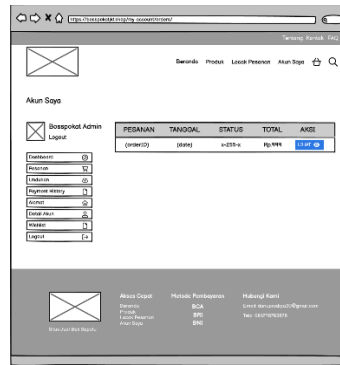
Berdasarkan gambar 11, yaitu rancangan layar login dan register, user akan melakukan input username/email serta password, kemudian menekan tombol masuk/daftar. Sistem mengecek data, kalau data sinkron nanti akan muncul laman beranda pada website.



Gambar 11. Rancangan Layar Login dan Register

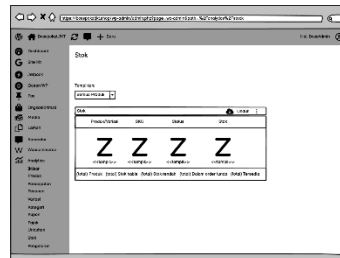
b. Rancangan Layar Pesanan

Berdasarkan gambar 12, yaitu rancangan layar pesanan, rancangan layar ini bisa memunculkan data pembelian yang dilakukan oleh pembeli, terdapat tombol lihat untuk melihat detail data transaksi pemesanan.



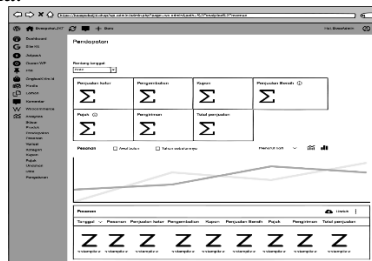
Gambar 12. Rancangan Layar Pesanan

- c. Rancangan Layar Stok
Berdasarkan gambar 13, yaitu rancangan layar laporan stok, rancangan layar ini admin dapat melihat data ketersediaan produk yang dijual.



Gambar 13. Rancangan Layar Stok

- d. Rancangan Layar Pendapatan
Berdasarkan gambar 14, yaitu rancangan layar pendapatan, rancangan layar ini dimana admin dapat melihat data pendapatan yang sudah diterima.



Gambar 14. Rancangan Layar Pendapatan

3.6 Optimalisasi Search Engine Optimization (SEO)

Search Engine Optimization (SEO) adalah upaya untuk meningkatkan visibilitas situs web kita pada mesin pencari seperti Bing, Google, dan mesin pencari lainnya. Prosesnya untuk memperbaiki peringkat situs web dalam hasil pencarian organik, sehingga situs tersebut lebih mudah ditemukan oleh pengguna yang mencari informasi terkait dengan produk, layanan, atau topik yang relevan dengan bisnis yang ada. [10] Untuk melakukan optimalisasi SEO ada beberapa tahap, yaitu:

- a. Membentuk optimalisasi di laman *website*, menggunakan cara memilih istilah kunci judul SEO, *slug*, optimalisasi gambar, *meta description* di gambar 15.



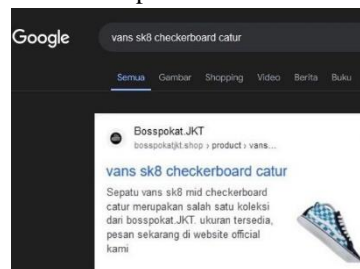
Gambar 15. Optimalisasi Yoast SEO pada Halaman Produk

- b. Mengisi teks alt digambar produk, di gambar 16



Gambar 16. Optimalisasi Gambar

- c. Hasil Pengujian SEO, di gambar 17 adalah hasil pencarian memakai kata kunci



Gambar 17. Hasil Pencarian SEO

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan pada Toko Bosspoket.JKT dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Dengan implementasi *website E-Commerce* serta penerapan teknik *Search Engine Optimization (SEO)*, maka Toko Bosspoket..JKT bisa melakukan promosi produk supaya dapat memperluas jangkauan pelanggan serta menjangkau lebih banyak pelanggan potensial dengan menaikan eksposur produknya pada mesin pencari dan *platform online* lainnya. Hal ini akan membantu menarik lebih banyak lagi kunjungan ke *website* dan menarik perhatian calon pelanggan baru.

Adanya penerapan *website E-Commerce* dengan membentuk kategori produk secara *online* yang terstruktur dan mudah saat diakses pelanggan akan dapat dengan mudah menemukan produk yang pelanggan cari sesuai jenis, ukuran, warna, dan kategori lainnya. Hal ini akan meningkatkan pengalaman belanja pelanggan dan membantu mereka menemukan produk dengan lebih efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Moruzzi, *Ideologi Internet: Dari A seperti Aplikasi sampai Z seperti Zipcar*. Massimo Moruzzi, 2020.
- [2] S. S. I. M. K. Aris Susanto, *Mudah Membangun Website Sekolah Dengan CMS Wordpress*. Deepublish, 2021.
- [3] R. Hasibuan, *Perencanaan dan Evaluasi Kesehatan Masyarakat*. Penerbit NEM, 2021.
- [4] M. Y. N. Ifada, *E-Commerce: Konsep dan Teknologi*. Media Nusa Creative (MNC Publishing), 2022.
- [5] T. Koerniawati and A. J. Gundo, *IMPLEMENTASI TEKNOLOGI WORDPRESS UNTUK PEMBANGUNAN WEBSITE*. Uwais Inspirasi Indonesia, 2023.
- [6] D. A. P. Muhammad Yusril Helmi Setyawan, *Membuat Sistem Informasi Gadai Online Menggunakan Codeigniter Serta Kelola Proses Pemberitahuannya*. Kreatif Industri Nusantara, 2020.
- [7] S. P. A. N. P. S. T. Pungky Indra Permana, *Pemrograman Web dan Perangkat Bergerak SMK/MAK Kelas XII*. Gramedia Widiasarana indonesia, 2021.
- [8] A. Rohman, *Mudahnya Membuat Web e-Learning Berbasis Web dan Android*. Elex Media Komputindo, 2023.
- [9] S. Rosalin, K. S. Rahayu, R. B. Utami, L. Edityastono, and R. Yulianan, *Administrasi Perkantoran Berbasis Teknologi Informasi*. Universitas Brawijaya Press, 2022.
- [10] M. N. Amin, *Teknik SEO Newbie V2: Teknik SEO Untuk Jualan*. Much. Nasih Amin, 2019.