

Implementasi *E-Commerce* Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Toko Bundys Cake And Kitchen

Feris Aditya Nur Akbar^{1*}, Hesty Patrie²

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

Email: ^{1*}ferisadityanurakbar21@gmail.com, ²hestyap@bl.ac.id
(* : corresponding author)

Abstrak - Bundys Cake and Kitchen adalah sebuah usaha kue dan makanan rumahan yang menyediakan berbagai macam kue, puding, dan ayam. Usaha ini mengangkat tema modern homemade dengan sistem penjualan Pre-Order (PO). Masalah yang dihadapi saat ini adalah terbatasnya media promosi dan jangkauan pemasaran. Tidak dapat menjangkau pelanggan secara luas karena penjualan hanya melalui Whatsapp dan Instagram. Serta pemilik tidak mengetahui keuntungan yang dapat diperoleh setiap bulannya. Dikarenakan dokumen transaksi tidak dikelola dengan baik. Tujuan dari penelitian ini yaitu kehadiran *E-Commerce* sebagai media jual dan beli saat ini tentunya dengan banyak pihak. Dengan menerapkan *Content Management System* (CMS) dan *plugin* pendukung pada toko *online* agar pelanggan dapat mengetahui informasi produk secara cepat dan berakibat pada peningkatan penjualan. Untuk menganalisis kebutuhan metode yang digunakan untuk menyelesaikan masalah antara lain observasi, wawancara, analisa dokumen, dan studi literatur. Sedangkan untuk perancangan sistem menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan *Unified Model Language* (UML). Situs web yang dibangun memiliki fitur yang digunakan untuk menginput data produk, kategori produk, memproses pemesanan, verifikasi pembayaran, konfirmasi pembayaran, dan menyediakan fitur untuk mencetak laporan bulanan. Untuk metode pengembangan sistem yang digunakan dalam menyelesaikan penelitian ini yaitu dengan pengujian *blackbox* menguji apakah program yang diimplementasikan sudah sesuai dengan perancangan atau belum. Untuk melakukan pengujian pada halaman pelanggan dan admin. Hasil dari penelitian ini adalah *website E-Commerce* yang dapat dijadikan sebagai media promosi Bundys Cake and Kitchen dalam hal meningkatkan penjualan produk serta mempermudah pelanggan melakukan pemesanan secara *online* dan kemudahan toko dalam mengelola dokumen transaksi.

Kata Kunci: *content management system* (CMS), *business model canvas* (BMC), *e-commerce*, *unified model Language* (UML), *website*

Implementations Of E-Commerce To Increase Sales At Bundys Cake And Kitchen Stores

Abstract - Bundys Cake and Kitchen is a cake and home food business that provides a variety of cakes, puddings, and chicken. This business has a modern homemade theme with a Pre-Order (PO) sales system. The problem faced today is the limited media promotion and marketing reach. Unable to reach customers widely because sales are only via Whatsapp and Instagram. And the owner does not know the profit that can be obtained every month. Because transaction documents are not managed properly. The purpose of this research is the presence of *E-Commerce* as a medium of buying and selling at this time of course with many parties. By implementing a *Content Management System* (CMS) and supporting plugins on online stores so that customers can find out product information quickly and result in increased sales. To analyze the need for methods used to solve problems, among others, observation, interviews, document analysis, and literature study. Meanwhile, for system design using *Business Model Canvas* (BMC) and *Unified Model Language* (UML). The website that was built has features that are used to input product data, product categories, process orders, verify payments, confirm payments, and provide features to print monthly reports. For the system development method used in completing this research, namely by *blackbox* testing to test whether the implemented program is in accordance with the design or not. To perform tests on customer and admin pages. The result of this research is an *E-Commerce website* that can be used as a promotional media for Bundys Cake and Kitchen in terms of increasing product sales and making it easier for customers to place orders online and the convenience of stores in managing transaction documents.

Keywords: *content management system* (CMS), *business model canvas* (BMC), *content management system* (CMS), *e-commerce*, *unified model language* (UML), *website*

1. PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan teknologi dan informasi saat ini senantiasa semakin maju, kehadiran *internet* memungkinkan masyarakat dapat terhubung tanpa ada batas ruang dan waktu. Perkembangan *internet* saat ini membuat pengaruh besar dalam dunia bisnis. Teknologi informasi membuat proses bisnis menjadi mudah untuk mengatasi persaingan yang ketat di dunia bisnis.

Penjualan merupakan suatu unsur penting dalam suatu perusahaan atau badan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, karena dengan penjualan perusahaan berharap mendapat keuntungan yang bisa untuk melanjutkan usaha perusahaan tersebut, karena itu perlu pelayanan yang selektif mungkin. Untuk mendukung kegiatan sistem penjualan dibutuhkan suatu sistem penjualan yang terkomputerisasi agar dapat memperlancar serta mempermudah proses pengolahan data transaksi penjualan[17].

Bundys Cake and Kitchen adalah sebuah usaha kue dan makanan rumahan yang mengangkat tema *modern homemade* dengan sistem penjualan *Pre-Order* (PO). Sistem ini merupakan model bisnis dimana penjual bersepakat dengan konsumen bahwa konsumen harus membayar di awal terlebih dahulu, lalu barang akan datang selang beberapa waktu kemudian sesuai dengan perjanjian di awal. Permasalahan yang dihadapi terbatasnya media promosi dan jangkauan pemasaran. Tidak dapat menjangkau *customer* secara luas karena penjualan hanya melalui *Whatsapp* dan *Instagram*. Serta pemilik tidak mengetahui keuntungan yang di dapat setiap bulannya. Dikarenakan dokumen transaksi tidak dikelola dengan baik. Selama ini Bundys Cake and Kitchen menjalankan model *Business to Consumer* (B2C). Menjalankan transaksi bisnis dengan melakukan penjualan ke konsumen secara langsung.

E-Commerce adalah suatu cara berbisnis dengan menggunakan teknologi elektronik yang mempertemukan konsumen dan masyarakat dengan perusahaan dan sebaliknya dalam bentuk transaksi virtual dan pertukaran atau penjualan barang, layanan, dan informasi secara virtual[1].

Kelebihan yang terdapat ada e-commerce, yaitu: memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam mendistribusikan barang, memberikan kemudahan akses bagi pelanggan, dan mempermudah dalam memberikan layanan informasi. Kekurangan yang dimiliki pada e-commerce, yaitu: Kehilangan segi finansial secara langsung karena kecurangan, pencurian informasi yang berharga, kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan pelayanan, penggunaan akses ke sumber oleh pihak yang tidak berhak, dan kehilangan kepercayaan dari konsumen[3].

Content Management System (CMS) yang merupakan perangkat lunak yang berfungsi untuk menambahkan atau memanipulasi isi dari situs *web*[3]. Pada penelitian ini penulis membuat model bisnis menggunakan Business Model Canvas (BMC). BMC dapat menjadi pendekatan yang mudah diimplementasikan oleh perusahaan dalam upaya melakukan evaluasi dan perubahan atau pembenahan terhadap model bisnis usaha[4].

Dari penjelasan diatas penulis teretuslah ide adanya kehadiran *E-commerce* pada Bundys Cake and Kitchen sebagai media jual dan beli saat ini tentunya menguntungkan banyak pihak. Agar pelanggan dapat melihat informasi dan tertarik untuk membeli di Bundys Cake and Kitchen. Dengan menggunakan teknologi *internet* dalam penjualan dan proses bisnisnya untuk menghemat waktu dan biaya sehingga dapat diakses dengan mudah.

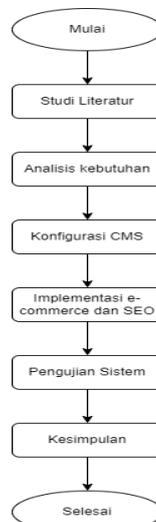
Dengan memanfaatkan website untuk mendukung usaha sehingga diberikan solusi berupa penerapan *E-Commerce* dengan CMS dan SEO untuk memudahkan dalam mengelola penjualan dan pencarian produk[2].

Menerapkan teknik SEO untuk mempengaruhi visibilitas atau ranking situs di mesin pencari. SEO biasanya melibatkan berbagai teknik-teknik optimasi kata kunci yang sudah diriset. Situs yang teroptimasi dengan baik akan tampil di posisi teratas halaman terdepan mesin pencari utamanya adalah google, ketika pengguna mengetikkan kata kunci tertentu[5].

Penelitian ini bertujuan untuk mempermudah untuk mencari informasi yang tersedia secara benar serta dapat diakses dengan mudah oleh pelanggan. Menyediakan informasi transaksi dan produk secara lengkap pada *website E-commerce* sehingga meningkatkan kepercayaan pelanggan dan calon pelanggan pada toko Bundys Cake and Kitchen. Untuk mempromosikan bisnis sehingga memperluas jangkauan pelanggan. Mempermudah proses pencatatan laporan pemasukan dan laporan pengeluaran. Sehingga diharapkan dapat membantu Bundys Cake and Kitchen dalam mengembangkan proses bisnis dan dapat meningkatkan penjualan.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Tahapan Penelitian



Gambar 1. Tahapan Penelitian

a. Studi literatur

Mencari referensi teori yang relevan dengan perumusan masalah. Tujuannya adalah untuk memperkuat permasalahan serta sebagai dasar teori dalam melakukan studi. Oleh karena itu penulis melakukan studi literatur pada jurnal, internet atau buku-buku dan data yang didapat akan digunakan.

b. Analisis Kebutuhan

1) Teknik Pengumpulan Data

- a) Wawancara
Dilakukan pengumpulan data dengan narasumber pemilik toko Bundys Cake and Kitchen bernama Berlyana Cahya Utami.
- b) Analisis Dokumen
Berupa nota penjualan pada bulan Juni 2022 dan juga omset pendapatan selama bulan Juni 2022.
- c) Studi Pustaka
Data diperoleh penulis dengan membaca jurnal dan laporan kuliah kerja praktek serta skripsi yang berisi tentang *E-Commerce* khususnya penjualan makanan.
- d) Observasi
Pada tahap ini penulis melakukan observasi ke toko yang ber-alamat di Graha Raya Bougenville Loka Blok M7-14.

2) Metode Analisis Data

- a) Analisis Proses Bisnis
Dilakukan dengan menguraikan proses bisnis berjalan didalam lingkup penelitian, lalu di gambarkan dengan *activity diagram*.
- b) Analisis Masalah
Dilakukan dengan menggunakan metode analisis *fishbone diagram*
- c) Analisis Kebutuhan Sistem
Dilakukan setelah menemukan permasalahan yang ada, kemudian masalah tersebut dibuatkan solusi dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Lalu digambarkan pemodelan dari sistem dengan menggunakan *activity diagram*, *use case diagram*, *sequence diagram* dan *class diagram* sebagai fungsional sistem dengan menggunakan *tool draw.io*.

c. Implementasi E-Commerce dan SEO

Berikut ini adalah tahapan Implementasi E-Commerce :

- 1) Media sosial di instagram dan whatsapp yang sebelumnya dipakai untuk penjualan digunakan untuk sosialisasi website E-Commerce Bundys Cake and Kitchen.
- 2) Tahapan SEO :

Dalam Penelitian ini penulis menerapkan fitur SEO dengan bantuan teknik SEO sebagai berikut:

- a) Memverifikasi kepemilikan domain dengan google search console.
Verifikasi kepemilikan domain dengan google console dapat dilakukan dengan memasukkan nama domain yang ingin di verifikasi ke kolom domain. Setelah itu, kita akan mendapat kode verifikasi. Lalu, masukkan kode tersebut ke zone edit pada cpanel hosting yang tersedia dan menunggu verifikasi.
- b) Sitemap
Aktifkan fitur sitemap pada plugin Yoast SEO yang terdapat di wordpress dengan cara mengklik menu Yoast SEO, lalu ke sub menu umum dan klik tab menu fitur. Aktifkan dengan menyalakan toggle button dan klik simpan perubahan.
- c) Request Indexing
Tahap selanjutnya adalah melakukan request indexing dengan memasukkan link yang ingin di index pada menu URL inspection dan mengklik Request Indexing.
- d) Yoast SEO

Pasang plugin Yoast SEO pada wordpress dan ikuti pengaturan yang disarankan oleh Yoast SEO seperti mengisi frasa kunci, judul SEO, meta description, meta tag, alt-tag, image tittle dan image description.

d. Konfigurasi CMS

1) Instalasi Wordpress

Menggunakan *Wordpress* versi 6.0 ini berisi pembaruan signifikan untuk pengalaman pengeditan situs lengkap, menghadirkan cara baru untuk membangun situs *web*.

2) Sewa Hosting dan Domain

Menggunakan *hosting* rumahweb.com dengan kapasitas paket *unlimited space* paket *large* 299 ribu dengan masa aktif *hosting* 1 tahun. Nama *domain* bundyscakeandkitchen serta *domain* .store dengan harga *domain* seharga 65.000 dengan masa aktif *domain* 1 tahun.

3) Instalasi Plugin

Advanced Order Export For WooCommerce, Akismet Anti-Spam, Elementor, Jetpack, Join.chat, Really Simple SSL, Started Templates, WooCommerce, WooCommerce Confirm Payment, WP Mail SMTP, WooCommerce PDF Invoices & Packing Slips, YITH WooCommerce Order & Shipment Tracking, Yoast SEO.

e. Pengujian Sistem

Pada tahap ini dilakukan pengujian sistem menggunakan blackbox. Pengujian blackbox menguji apakah program yang diimplementasikan sudah sesuai dengan perancangan atau belum. Untuk melakukan pengujian pada halaman pelanggan dan halaman admin.

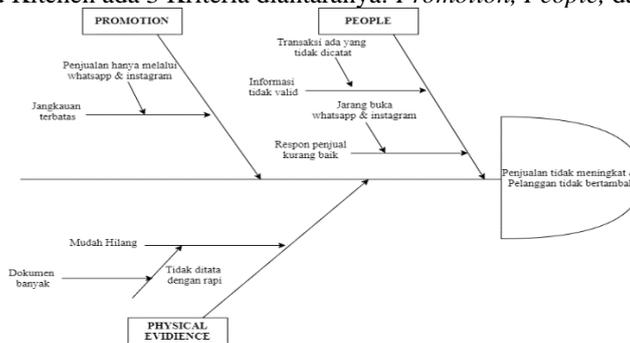
f. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan tahap akhir dari sebuah penelitian penelitian. Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan setelah di implementasikan *E-Commerce* pada Bundys Cake and Kitchen.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Masalah

Fishbone Diagram merupakan diagram berbentuk tulang ikan untuk menyelesaikan masalah dengan melakukan analisis terhadap hubungan sebab dan akibat yang ada pada sebuah masalah[2]. Permasalahan yang dihadapi Bundys Cake and Kitchen ada 3 Kriteria diantaranya: *Promotion, People*, dan *Physical Evidence*.



Gambar 2. Fishbone Diagram

3.2 Analisa Bisnis Sistem Usulan

Pada gambar 3 penjelasan dalam mengembangkan *E-Commerce* menggunakan metode *Business Model Canvas* (BMC) agar mengetahui masalah dan kebutuhan pada Bundys Cake and Kitchen. Agar menciptakan strategi usaha yang tepat dalam mengembangkan usaha.

Key Partners 1. Jasa pengiriman 2. Toko bahan makanan 3. Toko alat 4. Toko kemasan	Key Activities 1. Promosi 2. Pembelian 3. Produksi 4. Pengemasan 5. Penjualan Key Resources 1. Peralatan untuk membuat Makanan 2. SDM 3. Modal untuk membeli bahan makanan 4. Internet Akses 5. Listrik 6. Komputer/Laptop	Value Propositions 1. Performance ✓ Menjual berbagai jenis kue dan makanan rumahan. ✓ Makanan tanpa bahan pengawet ✓ Makanan memiliki kualitas baik, 100% halal, higienis, homemade 2. Price ✓ Menawarkan harga yang bersaing sesuai dengan kebutuhan pelanggan. 3. Accessibility ✓ Pelanggan dapat membeli produk melalui website secara online.	Customer Relationships 1. Menjaga loyalitas pelanggan dengan memberikan pelayanan kualitas baik hingga pesan sampai. 2. Mengadakan penawaran khusus kepada pelanggan tetap. Channels 1. Awareness ✓ Website <i>E-Commerce</i> ✓ Media Sosial (<i>Whatsapp & Instagram</i>) 2. Purchase ✓ Pembayaran melalui secara online. 3. Delivery ✓ Pengiriman produk melalui ekspedisi online. Pengiriman cepat sampai.	Customer Segments 1. Prioritas 1: ✓ Pria atau wanita yang sedang merayakan acara spesial di momen tertentu. 2. Prioritas 2: ✓ Pecinta makanan rumahan karena menyediakan berbagai jenis diantaranya Cake, Pudding, dan Roasted Chicken.
Cost Structure 1. Biaya Bahan baku Kue & Makanan Rumahan 2. Biaya Pengemasan 3. Biaya Produksi 4. Biaya Hosting dan Domain 5. Biaya Gaji Admin 6. Biaya Internet		Revenue Streams 1. Penjualan Makanan (Cake, Pudding, Chicken Roasted)		

Gambar 3. Business Model Canvas

a. Value Proposition

Performance yaitu menjual berbagai jenis kue dan makanan rumahan, makanan tanpa bahan pengawet makanan berkualitas baik, 100% halal, higienis, dan *homemade*, serta *Price* yaitu menawarkan harga yang bersaing sesuai dengan kebutuhan pelanggan, selanjutnya *Accessibility* Pelanggan dapat membeli melalui *website*

secara online.

b. *Customer Segments*

Prioritas 1 yaitu Pria atau wanita yang sedang menyiapkan acara special di momen tertentu, & Prioritas 2 yaitu Pecinta makanan rumahan yang menyediakan berbagai jenis diantaranya *Cake, Pudding, dan Roasted Chicken*.

c. *Customer Relationship*

Menjaga loyalitas pelanggan dengan memberikan pelayanan kualitas baik hingga pesanan sampai, & mengadakan penawaran khusus kepada pelanggan tetap.

d. *Channels*

Awareness yaitu dengan menggunakan *website E-Commerce*, dan menggunakan sosial media *Whatsapp & Instagram*, serta *Purchase* yaitu Pembayaran melalui secara online. Selanjutnya *delivery* yaitu mengirim barang melalui ekspedisi online. Pengiriman cepat sampai.

e. *Key Activities*

Promosi, pembelian, produksi, pengemasan, dan penjualan.

f. *Key Resource*

Peralatan untuk membuat makanan, SDM, modal untuk membeli bahan makanan, internet Akses, listrik, komputer/laptop

g. *Key Partnership*

Jasa pengiriman, toko bahan makanan, toko alat, toko kemasan.

h. *Cost Structure*

Biaya bahan baku kue & makanan rumahan, biaya pengemasan. biaya produksi. biaya hosting dan domain. biaya internet. Biaya gaji *admin*.

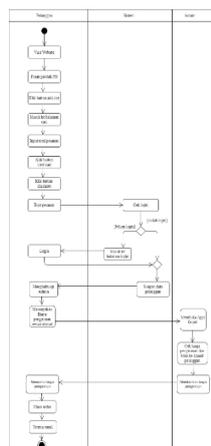
i. *Revenue Streams*

Penjualan makanan (*Cake, Pudding, dan Roasted Chicken*).

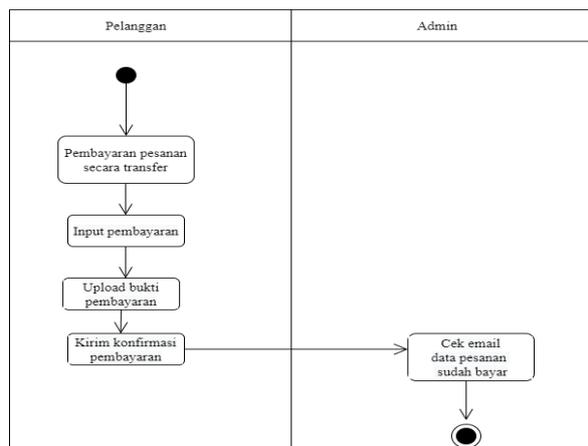
3.3 Proses Bisnis Usulan

Pada Gambar 4 merupakan *Activity Diagram* Pemesanan yang diawali pelanggan *visit* ke *website* kemudian pilih pesan produk PO lalu klik *button add to chart* dan masuk ke *page chart* untuk *input* total pesanan setelah itu klik *view cart* setelah selesai pelanggan akan *checkout* untuk membuat pesanan kemudian klik *button proceed to checkout*. Kemudian pelanggan menghubungi *admin* untuk menanyakan biaya pengiriman. *Admin* membuka *aplikasi Gojek* untuk mengetahui harga pengiriman. Jika *admin* sudah mengetahui harga pengiriman *admin* akan memberikan biaya pengiriman ke pelanggan. pelanggan lalu klik *button Place Order* setelah melakukan *order*, pelanggan menerima *email notifikasi invoice order* dari sistem *website*.

Pada Gambar 5 merupakan *Activity Diagram* konfirmasi pembayaran Jika pelanggan selesai melakukan pembayaran pesanan secara *transfer* ke rekening bank, pelanggan melakukan *confirm payment* melalui *website* Bundys Cake and Kitchen dengan mengisi *form upload* bukti pembayaran pada halaman *confirm payment*. Setelah itu *admin* menerima email data pesanan sudah bayar yang telah dilakukan oleh pelanggan.



Gambar 4. Activity Diagram Pemesanan



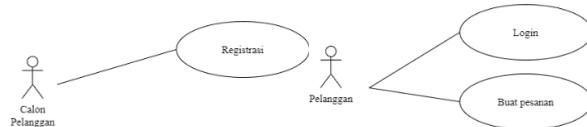
Gambar 5. Activity Diagram Konfirmasi Pembayaran

3.4 Permodelan Sistem

a. *Use Case Master Calon Pelanggan & Pelanggan*

Menggambarkan bahwa calon pelanggan dapat registrasi terlebih dahulu sebelum melakukan pemesanan pada website Bundys Cake and Kitchen sebelum melakukan pemesanan, setelah itu calon pelanggan menjadi

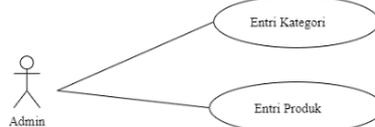
pelanggan yang diberikan akses dapat *login* serta buat pesanan. Untuk lebih detailnya dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Use Case Master Calon Pelanggan & Pelanggan

b. Use Case Master Admin

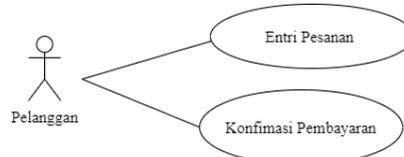
Menggambarkan bahwa *admin* dapat mengentri kategori produk dan mengentri produk apa saja yang tersedia pada *website* Bundys Cake and Kitchen. Untuk lebih detailnya dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Use Case Master Admin

c. Use Case Transaksi Pelanggan

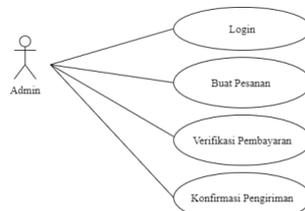
Menggambarkan bahwa transaksi pelanggan dapat entri pesanan yang ingin dibeli dan konfirmasi pembayaran setelah melakukan pemesanan di *website* Bundys Cake and Kitchen. Untuk lebih detailnya dapat dilihat pada gambar 8.



Gambar 8. Use Case Transaksi Pelanggan

d. Use Case Transaksi Admin

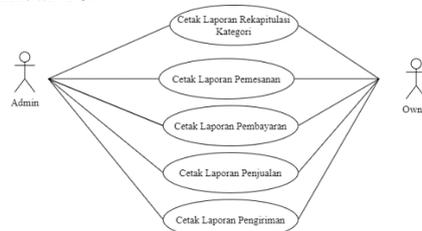
Menggambarkan bahwa *Admin* harus login lalu supaya bisa akses transaksi *web* yang berisi view Pesanan, view verifikasi pembayaran dan konfirmasi pengiriman. Untuk lebih detailnya dapat dilihat pada gambar 9.



Gambar 9. Use Case Transaksi Admin

e. Use Case Laporan

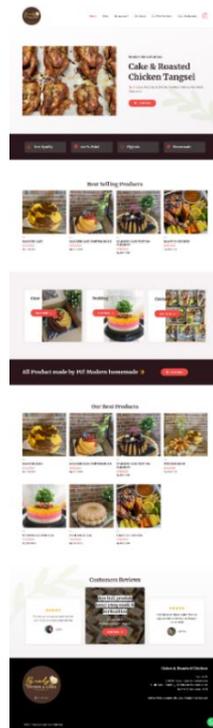
Menggambarkan bahwa admin bisa cetak laporan rekapitulasi kategori, cetak laporan pemesanan, cetak laporan penjualan, cetak laporan pembayaran, dan cetak laporan pengiriman. maka *admin* dapat melihat laporan setiap bulannya dari sistem *website* yang akan di berikan kepada *owner*. Pada Use Case diagram laporan untuk lebih detailnya dapat dilihat pada gambar 10.



Gambar 10. Use Case Laporan

3.5 Implementasi Sistem

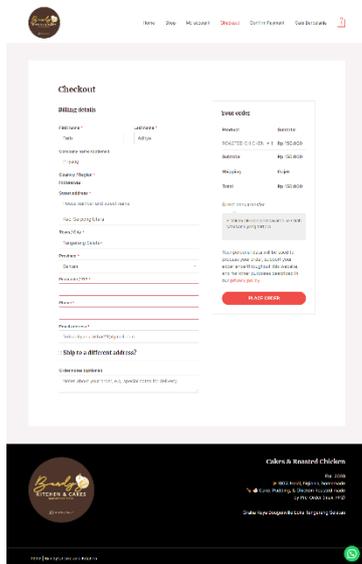
Pada gambar 11 merupakan halaman awal dari *website E-Commece* Bundys Cake and Kitchen. Pada tampilan ini berisikan produk-produk yang tersedia, tersedia *menu register*, *menu login*, *menu shop*, *my account*, *checkout*, *confirm payment*, cara berbelanja, dan *chart*.



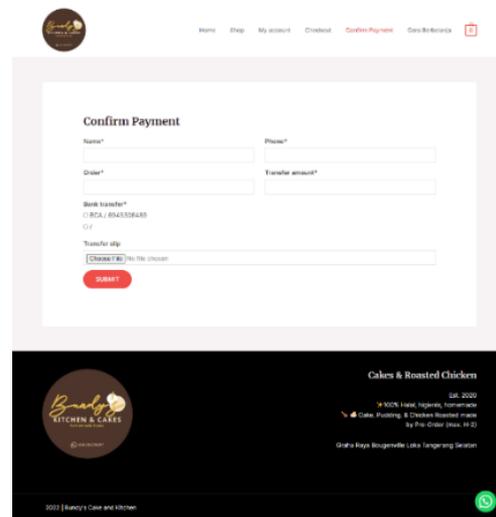
Gambar 11. Tampilan Halaman awal

Pada gambar 12 merupakan halaman untuk menampilkan informasi pesanan pada website dan jumlah total pembayaran, kemudian customer melakukan proses Checkout. Customer akan menerima notifikasi pemesanan melalui email.

Pada gambar 13 merupakan *page* pada *website* untuk melakukan mengupload bukti pembayaran dilakukan oleh *customer* setelah melakukan pemesanan melakukan konfirmasi pembayaran. Kemudian *customer* akan menerima notifikasi pembayaran telah diterima melalui *email*.



Gambar 12. Tampilan Checkout



Gambar 13. Confirm Payment

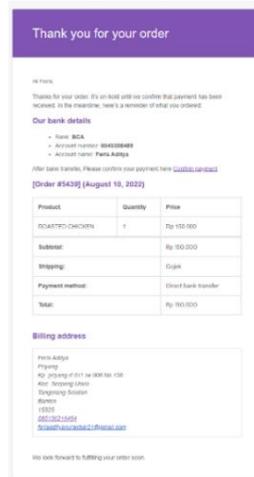
3.6 Hasil Keluaran Program

Pada gambar 14 merupakan keluaran laporan pemesanan produk pada *website* yang dihasilkan oleh E-Commerce Bundys Cake and Kitchen yang berisi data *Order Number*, *Order Date*, *First Name*, *Payment Method Title*, *Order Total Amount*, *Order status*.

Order Number	Order Date	First Name (Billing)	Payment Method Title	Order Total Amount	Order Status
5439	2022-08-10 08:00	Feris	Direct bank transfer	150000	On hold
5402	2022-07-13 11:07	Feris	Direct bank transfer	150000	On hold
5297	2022-07-03 16:59	r747	Direct bank transfer	602052	On hold

Gambar 14. Cetak Laporan Pemesanan

Dibawah ini adalah merupakan notifikasi *email* yang diterima oleh *customer* setelah melakukan pemesanan pada *website* Bundys Cake and Kitchen, untuk lebih jelasnya tertera pada gambar 15.



Gambar 15. Notifikasi Email Customer setelah melakukan Pemesanan

3.7 Strategi SEO

Agar situs *web* Bundys Cake and Kitchen mudah dicari oleh masyarakat luas serta menaikan *ranking situs* dalam daftar hasil pencarian Produk untuk masuk daftar pencarian teratas di *search engine* agar situs *web* mudah dicari oleh masyarakat luas harus menggunakan SEO supaya sangat membantu untuk meningkatkan penjualan pada *website* Bundys Cake and Kitchen. Strategi SEO antara lain:

a. Nama Produk dan Kata Kunci

Memilih nama yang sesuai dengan produk Bundys Cake and Kitchen yang akan dijual nantinya. Termasuk kata kunci yang paling sering di cari seperti *cake/pudding* ulang tahun, *cake/pudding* untuk perayaan dan makanan ayam berkualitas dan enak.

b. Gambar Produk

Gambar produk suatu kunci untuk meningkatkan keberadaan situs di halaman utama *search engine*. Langkah utamanya menamai gambar produk sesuai dengan nama produk yang nantinya akan menjadi kata kunci pada gambar produk Bundys Cake and Kitchen di *search engine*.

c. Deskripsi Produk

Deskripsi produk disesuaikan dengan Bahasa yang mudah di mengerti oleh masyarakat umum, dikarenakan akan membuat *search engine* sulit untuk membaca deskripsi produk. *Meta Description*

Meta description digunakan oleh *search engine* untuk menentukan deskripsi suatu produk di *website* Bundys Cake and Kitchen sudah sesuai. *Meta description* menggunakan kalimat yang menjelaskan isi dari *website* atau produk yang ingin dibuat.

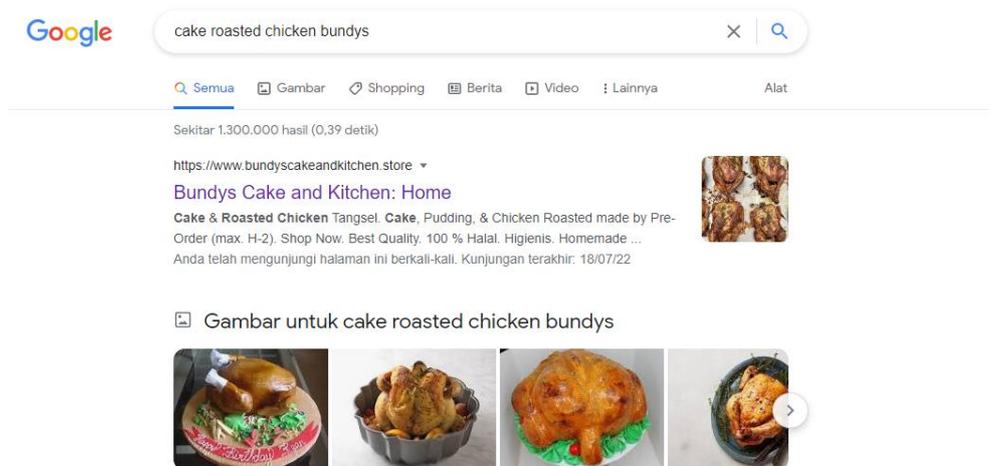
d. Media Sosial

Media sosial memiliki peran penting untuk menarik perhatian dan kepercayaan publik selain sangat efektif di SEO.

e. Instal Plugin Yoast SEO

Masuk ke *dashboard* dengan memilih *general*. Lalu mulai dengan mengaktifkan semua *fitur Yoast SEO*.

Berikut hasil pencarian dengan *keyword* “Cake Roasted Chicken Bundys” tampil pada halaman ke 1. Pada tanggal 10 Agustus 2022



3.8 Strategi Marketing

Agar mendapatkan peningkatan penjualan perlu dilakukan strategi marketing. antara lain:

- Memberikan pelayanan dan produk yang dijual kualitas terbaik yang dimiliki.
- Mengetahui selera dan budget konsumen untuk pembelian produk yang diinginkannya.
- Melakukan Promosi Produk dengan menawarkan berbagai *Pre-Order* (PO) dengan tawaran menarik dengan cara memasang banner di *website*, dan memasarkannya di sosial media yang sebelumnya dipakai seperti *instagram* dan *whatsapp*.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan masalah yang dihadapi dan solusi yang diberikan, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- Dibangunnya *website* sistem informasi berbasis *E-commerce* dapat menampilkan deskripsi detil produk yang dijual sebagai informasi bagi pelanggan yang ingin membeli *Cake*, *Puding*, dan *Roasted Chicken* pada Bundys Cake and Kitchen.
- Dengan menggunakan teknik SEO pada *website* diharapkan dapat memperluas pemasaran dan konsumen menjadi lebih mudah mendapatkan informasi tentang produk Bundys Cake and Kitchen dan berakibat pada peningkatan penjualan.
- Dengan adanya fitur cetak laporan pada *website* maka pengolahan data dokumen tranaksi yang berisi informasi detil laporan penjualan dapat lebih mudah.

DAFTAR PUSTAKA

- Mayangari, R. & Ariesta, A. (2019). Penerapan E-Commerce Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Toko Tas Batam No.1. *IDEALIS*, 2(2), pp. 167–168.
- Turbudi, I. & Hamdani, A.U. (2022). Penerapan Model E-Commerce Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Kerajinan. *IDEALIS*, 5(1), pp 19–21.
- Syarifudin, R., Purnama, B. E. & Wardati, I. U. (2015). Pembangunan Website E-Commerce pada Griya Kerudung dan Busana Ummi Collection's. *IJNS – Indonesian Journal on Networking and Security*, 8(1), pp. 1–8.
- Noor, G. A. P., & Samsinar. (2020). Implementasi E-Commerce Menggunakan Content Management System untuk Pemasaran Produk pada LUMI DISTRO Dengan Pendekatan Business Model Canvas. *IDEALIS*, 3(1), pp.552–559.
- Martiana, N. A., & Fajarita, L. (2019). Perancangan Website E-Commece Berbasis Wordpress Pada Sempurna Jaya Aluminium Product. *IDEALIS*, 2(5), pp.298–305.
- Santoso. Sena, M.D. Afandi, A.M. & Ramadhani, A. (2019). Implementasi E-Commerce Pada Aroma Bakery & Cake Shop. Prosiding Seminar Nasional Riset Information Science (SENARIS), pp. 2–7.