

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Gocean Export adalah startup yang didirikan pada tahun 2023 dengan fokus pada ekspor produk kelautan seperti Tuna Beku, Udang Vannamei, dan berbagai jenis hasil laut lainnya. Sebagai salah satu negara penghasil produk kelautan terbesar di dunia, Indonesia memiliki keunggulan kompetitif dalam sektor perikanan. Berdasarkan data dari (DJPDSKP, 2022), nilai ekspor perikanan Indonesia mencapai USD 5,71 miliar, meningkat sebesar 10,66% dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini menunjukkan bahwa sektor perikanan terus menjadi salah satu penopang utama perekonomian nasional, memberikan peluang besar bagi perusahaan seperti Gocean Export untuk memperluas pasar internasional.

Sebagai startup yang beroperasi di sektor ekspor, Gocean Export menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola konten digital serta menyediakan sistem pemesanan yang efektif untuk pelanggan. Sebelum adanya pengembangan teknologi, proses pengelolaan konten *website* dilakukan secara manual, sementara calon buyer harus menghubungi tim melalui WhatsApp atau email untuk mendapatkan informasi terkait produk. Proses ini tidak hanya memakan waktu, tetapi juga berisiko menimbulkan kesalahan komunikasi dan keterlambatan dalam memberikan respons.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, Gocean Export merancang dan mengimplementasikan *Content Management System (CMS)* dan fitur "*Order Product*" di *website* perusahaan. CMS dirancang untuk memungkinkan tim internal memperbarui dan mengelola konten *website* secara mandiri. Menurut (Nurhalimah, et al., 2024), CMS memberikan kemudahan dalam pengelolaan konten digital melalui antarmuka yang sederhana, sekaligus mendukung pembaruan informasi secara real-time untuk memastikan akurasi dan relevansi.

Selain CMS, fitur "*Order Product*" dikembangkan untuk memberikan aksesibilitas yang lebih baik bagi calon *buyer* dalam melakukan pemesanan. Fitur

ini memungkinkan calon *buyer* mengisi formulir dengan data seperti nama, nama perusahaan, email, nomor WhatsApp, dan pesan terkait kebutuhan mereka. Setelah formulir disubmit, data secara otomatis masuk ke **webmail CPanel** Gocean Export, sehingga tim dapat langsung menghubungi buyer untuk memberikan offering letter atau spesifikasi produk yang diminta. Proses ini menghilangkan ketergantungan pada komunikasi manual, sekaligus menciptakan alur kerja yang lebih terstruktur. Penelitian oleh (Candra, et al., 2024) menunjukkan bahwa sistem pemesanan berbasis CMS mampu meningkatkan akurasi data pesanan dan mempercepat alur transaksi, yang relevan dengan kebutuhan operasional bisnis internasional.

Kehadiran CMS dan fitur pemesanan online ini mencerminkan komitmen Gocean Export dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung kebutuhan operasional mereka. Menurut (Yuliani, et al., 2024), CMS berbasis *OpenCart* dapat membantu bisnis online meningkatkan daya tarik visual, efisiensi pengelolaan data, dan profesionalisme perusahaan di mata pelanggan internasional.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi proses pengembangan dan implementasi teknologi informasi tersebut di Gocean Export, dengan fokus pada tantangan yang dihadapi dan potensi solusi yang dihasilkan. Melalui implementasi ini, diharapkan Gocean Export dapat memperkuat posisi mereka di pasar internasional serta memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan, baik dari segi pengelolaan konten maupun kemudahan transaksi.

1.1.1 Logo Visi, Misi, Tagline, Tujuan Manfaat

1.1.1.1 Logo Gocean Export

Logo Gocean Export dirancang dengan filosofi yang mencerminkan visi dan misi perusahaan sebagai pelaku ekspor seafood berkelas internasional. Elemen-elemen dalam logo tidak hanya menjadi identitas visual, tetapi juga mewakili nilai-nilai inti yang dijunjung oleh Gocean Export.



Gambar 1. 1 Logo Gocean Export

Sumber: (Hasil Internal Gocean Export, 2024)



Ikan Tuna

Ikan Tuna sebagai salah satu ikon ekspor menunjukkan jati diri Gocean untuk mendukung ekspor kelautan di Indonesia.



Gelombang Air

Gelombang air melambangkan dinamika dan dinamis yang terus mengalir, serta fleksibel terhadap semua cobaan.



Dasi

Melambangkan bahwa Gocean Export profesional di bidangnya yang bisa dipercaya.

Keywords

Gambar 1. 2 Makna Logo Gocean Export

Sumber: (Hasil Internal Gocean Export, 2024)



Gambar 1. 3 Makna Logo Gocean Export

Sumber: (Hasil Internal Gocean Export, 2024)

1.1.1.2 Visi, Misi, Tujuan, Manfaat Gocean Export

Visi, Misi, Tujuan, Manfaat *Gocean Export* dapat dilihat pada tabel 1.1

Visi	Menjadi perusahaan terdepan di bidang ekspor kelautan yang profesional, andal, dan mensejahterakan perekonomian Indonesia.
Misi	1. Menyediakan produk berkualitas. 2. Memberikan kepuasan pelanggan. 3. Berdedikasi, jujur, dan setia dalam bekerja. 4. Mensejahterakan nelayan lokal. 5. Mendapatkan kepercayaan dan saling menguntungkan dalam membangun industri pangan nasional. 6. Berkomitmen terus mengembangkan sumber daya Manusia yang unggul dan profesional.

Tagline	<i>Treasure From The Sea.</i>
Tujuan	Tujuan dari startup ini adalah ingin menjadi pelaku dan perusahaan terdepan di bidang ekspor kelautan dan memberikan kepercayaan.
Manfaat	Memberikan produk yang berkualitas dan kepercayaan kepada konsumen, menjadi wadah kepada nelayan di Indonesia untuk berkolaborasi bersama <i>Gocean Export</i> .

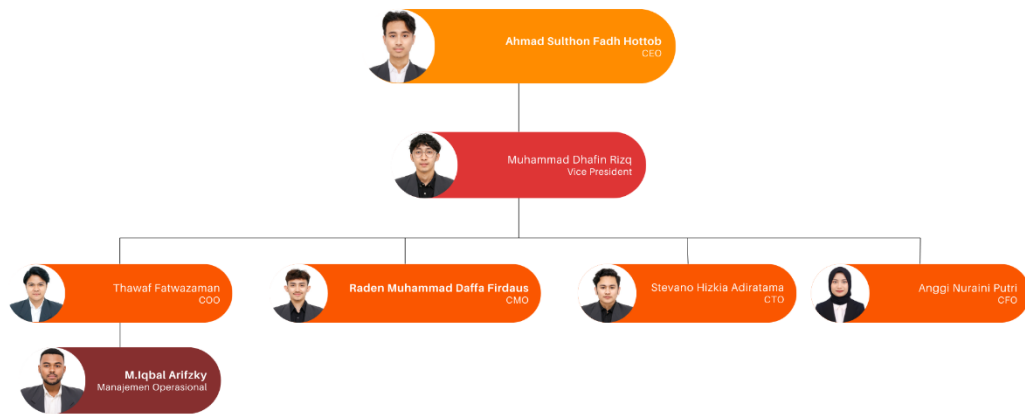
Tabel 1. 1 Visi, Misi, Tagline Tujuan Manfaat Gocean Export

Sumber: Internal Gocean Export (2023)

1.1.2 Struktur Organisasi

Gocean Export memiliki struktur organisasi yang dibangun secara formal dalam mendukung koordinasi yang efektif di antara setiap kelompok dan aktivitas bisnis yang dijalankan. Pada puncak struktur terdapat CEO (Chief Executive Officer) sebagai pemimpin secara keseluruhan, kemudian terdapat beberapa posisi kunci, termasuk Vice President, COO (Chief Operating Officer), CMO (Chief Marketing Officer), dan CFO (Chief Financial Officer), dan Marketing Staff. Setiap posisi yang tercantum dalam struktur mempunyai tugas dan tanggung jawab masing-masing sehingga mampu menunjang operasional Gocean Export.

STRUKTUR ORGANISASI



Gambar 1. 4 Struktur Organisasi

Sumber: Internal Gocean Export 2024

Berdasarkan Gambar 1.4, terdapat beberapa posisi antara lain:

1. CEO (Chief Executive Officer)

Pemimpin utama yang bertanggung jawab untuk menetapkan visi, misi, dan strategi perusahaan. Dengan hadirnya CEO berfungsi sebagai pembuat keputusan strategis yang memengaruhi arah berjalan Gocean Export.

2. Vice President

Vice President berkewajiban mendukung CEO dalam menjalankan visi perusahaan. Dengan mengawasi berbagai departemen dalam Gocean Export sehingga mampu memastikan bahwa setiap bagian berfungsi dengan baik dan sesuai dengan tujuan. Selain itu, Vice President turut terlibat dalam pengambilan keputusan penting pada Gocean Export.

3. COO (Chief Operating Officer)

Chief Operating Officer berkomitmen dalam operasional sehari-hari dengan memastikan bahwa proses operasional berjalan efisien, mengawasi berbagai tim, dan bekerja sama dengan Vice President untuk mengimplementasikan kebijakan yang mendukung strategi perusahaan.

4. CMO (Chief Marketing Officer)

Chief Marketing Officer bertanggung jawab atas pengembangan dan pelaksanaan strategi pemasaran. CMO akan bekerja dengan Marketing Staff untuk merancang kampanye pemasaran yang efektif, menganalisis pasar, dan memastikan bahwa produk Gocean Export mampu dikenal dengan baik.

5. CFO (Chief Financial Officer)

Fokus pada manajemen keuangan perusahaan dengan bertugas merencanakan anggaran, mengawasi laporan keuangan, dan memastikan kesehatan finansial Gocean Export. CFO juga memberikan analisis yang mendukung keputusan strategis terkait investasi dan pengeluaran.

6. Manager Operational

Manajer Operational bertanggung jawab merencanakan, mengelola, dan mengawasi seluruh kegiatan operasional perusahaan agar berjalan efisien dan sesuai target. Tugasnya meliputi penyusunan strategi operasional, pengelolaan anggaran, alokasi sumber daya, serta pengawasan terhadap proses kerja di semua lini operasional, termasuk kualitas produk, efisiensi produksi, pengelolaan logistik, dan kepatuhan terhadap standar perusahaan. Selain itu, Manajer Operational juga berperan dalam memimpin tim, menyelesaikan masalah operasional, serta memastikan koordinasi antar-departemen untuk mendukung tercapainya tujuan bisnis.

Struktur organisasi tersebut berfungsi sebagai kerangka kerja yang mengatur berbagai tugas, menetapkan alur pelaporan, dan memberikan fasilitas komunikasi antara setiap posisi dan tim Gocean Export secara keseluruhan. Dengan demikian, setiap anggota memiliki pemahaman yang jelas terhadap peran dan tanggung jawab yang dimiliki, serta kontribusi yang diberikan dapat selaras dengan tujuan Gocean Export. Oleh sebab itu, struktur organisasi membantu menciptakan sinergi antara kelompok kerja, memastikan bahwa semua aktivitas terintegrasi dengan baik untuk mencapai hasil yang optimal.

1.1.3 Produk

Gocean Export menawarkan tiga produk utama yang menjadi unggulan dalam pasar ekspor kelautan, yaitu:

1. Frozen Tuna

Frozen tuna dari Gocean Export diproses dengan metode pembekuan cepat untuk menjaga kesegaran dan kualitas ikan. Produk ini memenuhi standar internasional dan siap diekspor ke berbagai negara, memastikan konsumen mendapatkan ikan tuna yang segar dan berkualitas tinggi. Ikan tuna yang ditangkap, diproses, dan kemudian dibekukan untuk menjaga kesegaran serta nilai gizi. Proses pembekuan ini mencegah pertumbuhan bakteri dan mikroorganisme lainnya, sehingga kualitas dan keamanan ikan tetap terjaga. *Frozen tuna* banyak digunakan di pasar komersial dan konsumen, terutama di daerah di mana tuna segar mungkin tidak tersedia. Jenis-jenis yang umum meliputi *frozen skipjack* dan *frozen yellowfin tuna*.



Gambar 1. 5 Frozen Tuna

Sumber: (Hasil Internal Gocean Export, 2024)

Produk frozen tuna dari Gocean Export tersedia dalam tiga tingkatan grade berbeda, yaitu:

- *Grade A*

Frozen tuna Grade A dihasilkan dari proses penangkapan ikan menggunakan metode pancing, bukan jaring. Penggunaan pancing menghindari risiko patah ekor dan kerusakan permukaan pada tuna, sehingga menghasilkan produk berkualitas tinggi. Metode pembekuannya menggunakan teknik beku laut (*onboard freezing*), di mana tuna langsung dibekukan di kapal segera setelah ditangkap. Proses ini menjaga kesegaran optimal, didukung oleh transportasi menggunakan mobil beku dari kapal ke gudang pendingin (*cold storage*). Suhu di *cold storage* dijaga antara -18°C hingga -30°C, memastikan kualitas tetap prima. Untuk kualitas Grade A, kadar histamin dalam tuna harus berada di bawah 30 ppm, sehingga aman dan memenuhi standar kesehatan internasional.

- *Grade B*

Grade B frozen tuna diproses melalui metode penangkapan dengan menggunakan jaring. Meskipun penggunaan jaring lebih efisien, metode ini dapat menyebabkan patah ekor dan goresan ringan pada permukaan tuna. Proses pembekuan dilakukan melalui teknik beku darat (*onshore freezing*), yang berarti tuna tidak dibekukan langsung di kapal melainkan setelah tiba di *cold storage*. Meski begitu, kualitas tetap terjaga dengan kadar histamin yang masih di bawah 30 ppm, menjadikannya pilihan yang ekonomis namun tetap layak untuk pasar ekspor.

- *Grade C*

Grade C frozen tuna memiliki karakteristik yang mirip dengan Grade B, tetapi terdapat lebih banyak goresan atau kerusakan pada permukaan tuna akibat metode penangkapan menggunakan jaring. Selain itu, kadar histamin pada Grade C biasanya sudah melebihi 30 ppm, sehingga lebih cocok untuk pasar

dengan standar yang lebih fleksibel atau penggunaan yang tidak memerlukan kualitas premium.

Dengan menyediakan berbagai tingkat kualitas ini untuk memenuhi kebutuhan pasar yang beragam, dari konsumen yang mencari tuna berkualitas tinggi hingga pasar yang memprioritaskan harga ekonomis.

2. Tuna Loin

Tuna loin yang disediakan oleh Gocean Export merupakan Potongan daging tuna yang diambil dari area pinggang atau sisi tubuh ikan disebut tuna loin. Produk ini merupakan hasil olahan lebih lanjut dari ikan tuna segar dan sering digunakan dalam berbagai masakan, seperti sushi, sashimi, dan hidangan lainnya. Tuna loin terkenal karena teksturnya yang lembut dan rasa yang kaya, sehingga menjadi pilihan favorit di pasar makanan premium.



Gambar 1. 6 Tuna Loin

Sumber: (Hasil Internal Gocean Export, 2024)

Proses pembuatan tuna loin melibatkan beberapa langkah penting, mulai dari penerimaan ikan segar, pembersihan, pencucian, pemotongan, hingga pengemasan. Tuna loin dapat dijual dalam bentuk segar atau beku (*frozen tuna loin*), yang memungkinkan produk ini memiliki masa simpan yang lebih lama sambil tetap menjaga kualitasnya.

Untuk pasar ekspor ke berbagai wilayah seperti ASEAN, Timur Tengah, dan Eropa, tuna loin dari Gocean Export memenuhi standar kualitas internasional yang ketat. Produk ini harus bebas dari kontaminan seperti merkuri atau logam berat lainnya, dengan kadar histamin yang tidak melebihi 30 ppm, sebagaimana ditetapkan oleh regulasi keamanan pangan global. Di pasar ASEAN, tuna loin sangat dihargai untuk digunakan dalam restoran Jepang dan Korea yang membutuhkan bahan berkualitas tinggi untuk sushi dan sashimi. Pasar Timur Tengah memiliki permintaan tinggi untuk tuna loin dalam hidangan kuliner kontemporer dan fusion. Sementara itu, di Eropa, tuna loin diekspor dengan spesifikasi tambahan seperti sertifikasi keberlanjutan (Marine Stewardship Council, MSC) yang menekankan pentingnya praktik penangkapan ikan yang ramah lingkungan dan berkelanjutan. Standar pengemasan tuna loin untuk ekspor juga diatur dengan cermat. Produk ini dikemas dalam vacuum-sealed packaging untuk mencegah kontaminasi udara yang dapat mengurangi kesegaran dan kualitas daging. Tuna loin segar biasanya dikemas dalam styrofoam box dengan pendingin es gel untuk menjaga suhu optimal selama transportasi, sedangkan tuna loin beku dikemas dalam karton khusus dengan lapisan plastik yang tahan terhadap suhu rendah. Suhu selama transportasi dijaga antara -18°C hingga -30°C untuk memastikan kualitas tetap terjaga hingga tiba di tujuan akhir.

Gocean Export juga memberikan perhatian khusus pada penanganan produk selama rantai pasok. Tuna loin diproduksi dalam fasilitas bersertifikasi *Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP)* untuk memastikan keamanan pangan. Penanganan dan pengemasan dilakukan

oleh tenaga ahli yang memahami pentingnya menjaga integritas produk, dari tahap pemotongan hingga pengiriman. Semua proses ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan konsumen internasional yang mengutamakan kualitas premium, sehingga menjadikan tuna loin dari Gocean Export salah satu produk unggulan yang dapat bersaing di pasar global.

3. *Canned Tuna*

Canned Tuna adalah salah satu komoditas ekspor andalan Gocean Export. Tuna segar ditangkap dari perairan yang bersih dan diproses menggunakan teknologi modern untuk memastikan kualitas dan keamanannya tetap terjaga. Selain itu, produk *Canned Tuna* dikemas dengan metode steril dan berkualitas tinggi untuk menjaga rasa dan kandungan nutrisinya tetap optimal, menjadikannya pilihan ideal bagi konsumen di pasar global.



Gambar 1. 7 Canned Tuna Gocean Export

Sumber: Internal Gocean Export 2024

Dengan ketiga produk unggulan ini, Gocean Export berkomitmen untuk menyediakan produk laut berkualitas tinggi yang sesuai dengan kebutuhan pasar internasional.

1.2 Latar Belakang Penelitian

Pertumbuhan industri perikanan di Indonesia dipengaruhi oleh aspek ekonomi dan geografi. Sebagai negara kepulauan terbesar di dunia dengan luas wilayah laut yang dapat dikelola mencapai 5,8 juta km², sektor maritim Indonesia memiliki posisi yang sangat strategis. Namun, selama ini sektor ini belum mendapatkan perhatian yang setara dengan sektor Perikanan. Jika potensi pembangunan ekonomi kelautan dikelola dengan baik dan inovatif, sektor ini dapat menjadi salah satu sumber utama modal pembangunan dan memberikan manfaat maksimal bagi negara serta masyarakat. Selain itu, potensi perikanan Indonesia merupakan yang terbesar di dunia, mencakup baik perikanan tangkap maupun budidaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa potensi lestari perikanan laut di Indonesia mencapai 12,01 juta ton. Nilai potensi yang besar ini menuntut adanya pengelolaan ekosistem laut yang optimal, yang meliputi upaya konservasi terumbu karang serta keterlibatan aktif kelompok masyarakat dalam kegiatan pengawasan lingkungan dan sosial. Langkah-langkah ini sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan kelestarian sumber daya perikanan laut di masa mendatang. (Kurniawan, 2021).

Dalam lima tahun terakhir, pertumbuhan rerata volume dan nilai ekspor tuna Indonesia meningkat sebesar 6,1% per tahun. Pasar utama untuk ekspor tuna ini meliputi Amerika Serikat, Jepang, Timur Tengah, Uni Eropa, dan negara-negara ASEAN. Selain itu, Indonesia juga berupaya meningkatkan daya saing produk tuna melalui program hilirisasi dan penerapan teknologi budidaya untuk mengurangi ketergantungan pada penangkapan ikan dari alam. Dengan keberhasilan negosiasi penurunan tarif untuk produk tuna olahan ke pasar Jepang melalui perjanjian perdagangan, diharapkan potensi ekspor akan terus meningkat (Santoso, 2023).

Para pelaku usaha dan eksportir *seafood* Indonesia perlu memperhatikan dinamika persaingan global. Di pasar internasional, Indonesia menghadapi persaingan ketat dari negara-negara seperti Vietnam, Thailand, dan China, yang terus berinovasi dalam hal teknologi pengolahan dan logistik *seafood*. Sebagai contoh, walaupun Indonesia memiliki luas laut yang sangat luas, tetapi jumlah ekspor *seafood* di Indonesia masih kalah dengan Vietnam, adapun berdasarkan data

Berikut peringkat ekspor perikanan di 2021

China (US\$22,1 miliar)
Norwegia (US\$13,9 miliar)
Vietnam (US\$8,3 miliar)
India (US\$7,6 miliar)
Kanada (US\$7,2 miliar)
Ekuador (US\$7,1 miliar)
Chili (US\$7 miliar)
Rusia (US\$6,1 miliar)
Amerika (US\$5,9 miliar)
Spanyol (US\$5,8 miliar)
Indonesia (US\$5,7 miliar)

yang didapatkan dari ekonomi.bisnis.com diketahui bahwa jumlah total penghasilan ekspor *seafood* di Indonesia sebesar US\$5,7 miliar masih kalah dengan Spanyol (US\$5,8 miliar), Amerika Serikat (US\$5,9 miliar), Rusia (US\$6,1 miliar), Chili (US\$7 miliar), Ekuador (US\$7,1 miliar), Kanada (US\$7,2 miliar), India (US\$7,6 miliar), Vietnam (US\$8,3 miliar), Norwegia (US\$13,9 miliar), dan China (US\$22,1 miliar) (Annasa, 2022).

Gambar 1. 8 Peringkat Ekspor Perikanan Tahun 2021

Sumber: (Annasa, 2022)

Faktor regulasi juga sangat mempengaruhi pertumbuhan industri perikanan skala kecil. Produksi. Di Bidang Perikanan salah satunya ikan tuna, pada tahun 2022 di Indonesia Ikan tuna mencapai 1,49 juta ton dengan nilai ekspor sebesar US\$ 960 juta atau sekitar Rp 15,7 triliun. Bahkan Indonesia menyumbang 18% terhadap produksi dunia. Dan Indonesia memiliki potensi sumber daya ikan sebesar 9,931 juta ton per tahun. Potensi tertinggi terdapat di laut Arafura, Samudera Hindia sebelah barat Sumatera dan Selat Sunda, serta Selat Karimata. (CNBC Indonesia, 2024)



Gambar 1. 9 Produksi tuna di perairan indonesia

Sumber: (KKP, 2024)

Pada Gambar 1.8 Menunjukkan bahwa jumlah produksi ikan tuna indonesia terus meningkat, mencapai 1,5 juta ton pada tahun 2023 atau sekitar 19,1% dari total pasokan tuna dunia. Angka ini menjadi indonesia sebagai produsen ikan tuna terbesar di dunia.

Perairan Indonesia menjadi habitat bagi beragam spesies ikan dan biota laut bernilai ekonomis tinggi. Oleh karena itu, industri perikanan, khususnya dalam bidang ekspor ikan, memiliki peran krusial dalam perekonomian Indonesia. Berbagai produk perikanan, seperti tuna dan jenis ikan lainnya, diekspor ke berbagai negara di asia dan negara-negara di Eropa, menjadikan Indonesia salah satu negara pengeksport perikanan terbesar di dunia.

Menurut (Yahya Nursya'ban, et al., 2024), perairan Indonesia menjadi habitat bagi beragam spesies ikan dan biota laut bernilai ekonomis tinggi. Oleh karena itu, industri perikanan, khususnya dalam bidang ekspor ikan, memiliki peran krusial dalam perekonomian Indonesia. Berbagai produk perikanan, seperti tuna dan jenis ikan lainnya, diekspor ke berbagai negara di Benua Asia dan negara-negara di Benua Eropa, menjadikan Indonesia salah satu negara pengekspor perikanan terbesar di dunia. Ekspor ikan dari Indonesia tidak hanya memberikan kontribusi langsung terhadap peningkatan devisa negara, tetapi juga berdampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat, terutama nelayan dan pelaku usaha di sektor pengolahan ikan. Sektor ini menciptakan peluang kerja bagi jutaan orang, baik yang berperan langsung sebagai nelayan maupun di sektor terkait seperti pengolahan, distribusi, dan logistik. Oleh karena itu, ekspor ikan memiliki peran penting dalam menggerakkan ekonomi, khususnya di kawasan pesisir yang sangat bergantung pada sektor perikanan.

Ikan tuna di Indonesia juga sudah mengekspor ke berbagai negara, seperti Jepang, Amerika Serikat, Thailand, Tiongkok, dan Malaysia.

1. Jepang

Tuna menjadi salah satu makanan favorit di Jepang karena memiliki nilai budaya yang tinggi dalam kuliner tradisional seperti sushi dan sashimi, menawarkan cita rasa beragam, memberikan manfaat kesehatan melalui kandungan *omega-3*, serta simbol status dengan akses ke tuna segar berkualitas tinggi.

2. Thailand

Orang Thailand menyukai olahan *seafood*, khususnya tuna, karena akses mudah ke sumber daya laut, manfaat kesehatan yang tinggi, serta fleksibilitas tuna yang cocok dipadukan dengan bumbu dan cita rasa khas kuliner Thailand.

3. Tiongkok

Masyarakat Tiongkok menyukai olahan *seafood*, khususnya tuna, karena ikan ini dianggap sebagai sumber protein berkualitas tinggi, sesuai dengan tradisi kuliner mereka yang mengutamakan makanan sehat dan segar, serta sering dihidangkan dalam bentuk sashimi atau dimasak dengan gaya

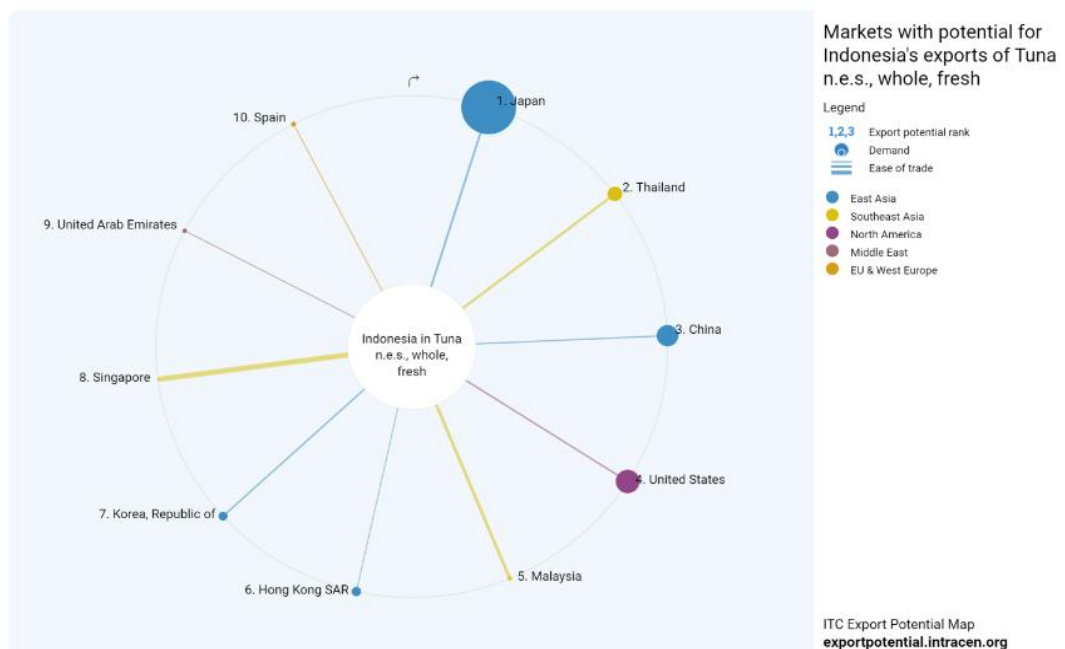
tradisional yang menonjolkan kesegaran dan rasa alami, sejalan dengan meningkatnya minat pada makanan sehat dan bergizi di kalangan masyarakat Tiongkok.

4. Amerika Serikat

Olahan *seafood*, khususnya tuna, menjadi favorit di Amerika Serikat karena tuna dianggap sebagai sumber protein rendah lemak yang kaya akan *omega-3*, cocok dengan tren pola makan sehat, serta populer dalam bentuk praktis seperti tuna kalengan, sushi, dan salad yang sesuai dengan gaya hidup cepat masyarakat Amerika.

5. Malaysia

Masyarakat Malaysia menyukai olahan *seafood*, khususnya tuna, karena tuna mudah diakses, kaya akan nutrisi seperti protein dan *omega-3*, serta cocok dengan cita rasa lokal yang kaya rempah, sehingga sering diolah dalam hidangan tradisional maupun modern yang sesuai dengan selera dan kebiasaan makan masyarakat Malaysia.



Gambar 1. 10 Peta potensi pasar ekspor tuna di indonesia

Sumber: (Lestari Samosir, 2023)

Gambar 1.7 Menunjukkan bahwa jumlah ekspor ke negara paling banyak yaitu ke negara Jepang.

Dalam era transformasi digital, teknologi informasi menjadi elemen kunci yang mendukung keberlanjutan bisnis di berbagai sektor. Di industri ekspor, penerapan teknologi informasi tidak hanya memberikan kemudahan dalam pengelolaan operasional tetapi juga meningkatkan pengalaman pelanggan. Teknologi ini memungkinkan perusahaan untuk merespons kebutuhan pasar secara lebih efektif, meningkatkan efisiensi komunikasi, dan memperluas jangkauan pasar internasional. Penelitian oleh (Yuliani, et al., 2024) menyebutkan bahwa teknologi berbasis digital, seperti Content Management System (CMS) dan fitur pemesanan online, memainkan peran penting dalam menciptakan sistem yang terintegrasi untuk mendukung operasional bisnis.

Gocean Export, sebagai startup yang bergerak di bidang ekspor produk kelautan, menyadari pentingnya inovasi teknologi informasi untuk mengatasi tantangan yang dihadapi dalam operasional sehari-hari. Sebelum implementasi sistem baru, perusahaan menggunakan metode manual seperti WhatsApp atau email untuk komunikasi dan pemesanan produk. Proses ini sering kali mengakibatkan keterlambatan respon dan ketidakefisienan dalam pengelolaan data. Oleh karena itu, Gocean Export mengembangkan dan mengimplementasikan dua fitur utama, yakni *Content Management System* (CMS) untuk pengelolaan konten website dan fitur "*Order Product*" untuk mempermudah calon buyer dalam melakukan transaksi.

Pengelolaan *website* yang baik dan terstruktur berperan penting dalam memperkuat daya saing, terutama bagi perusahaan yang beroperasi di lingkungan yang dinamis seperti ekspor produk perikanan. Fitur-fitur seperti sistem manajemen konten (CMS) yang mudah dioperasikan dan tombol pemesanan produk yang langsung dapat diakses oleh pelanggan menjadi nilai tambah yang tidak hanya meningkatkan pengalaman pengguna, tetapi juga mengoptimalkan operasional perusahaan.

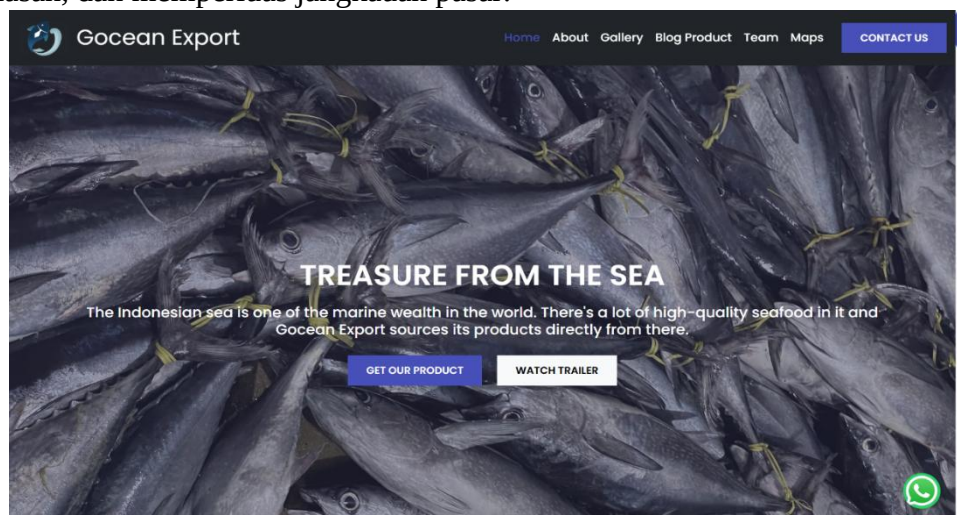
Sebagai perusahaan yang bergerak dalam ekspor produk perikanan, Gocean Export mengandalkan *website* untuk memperkenalkan produk, menarik minat

pelanggan, dan memfasilitasi komunikasi bisnis. Namun, *website* Gocean Export saat ini menghadapi beberapa kendala yang menghambat efektivitasnya. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan dalam pengelolaan konten secara mandiri, yang mengakibatkan informasi produk atau berita tidak selalu up-to-date. Tim Gocean

Export yang tidak memiliki keahlian teknis dalam pengkodean mengalami kesulitan dalam memperbarui konten sesuai kebutuhan, yang pada akhirnya mempengaruhi daya tarik *website* bagi pelanggan.

Dalam era digital saat ini, integrasi teknologi informasi dalam proses bisnis menjadi krusial untuk meningkatkan daya saing dan adaptabilitas perusahaan di pasar global. Khususnya dalam industri ekspor, penerapan sistem digital seperti Content Management System (CMS) dan fitur “Order Product” dapat memainkan peran signifikan dalam memperlancar operasi dan interaksi dengan pelanggan.

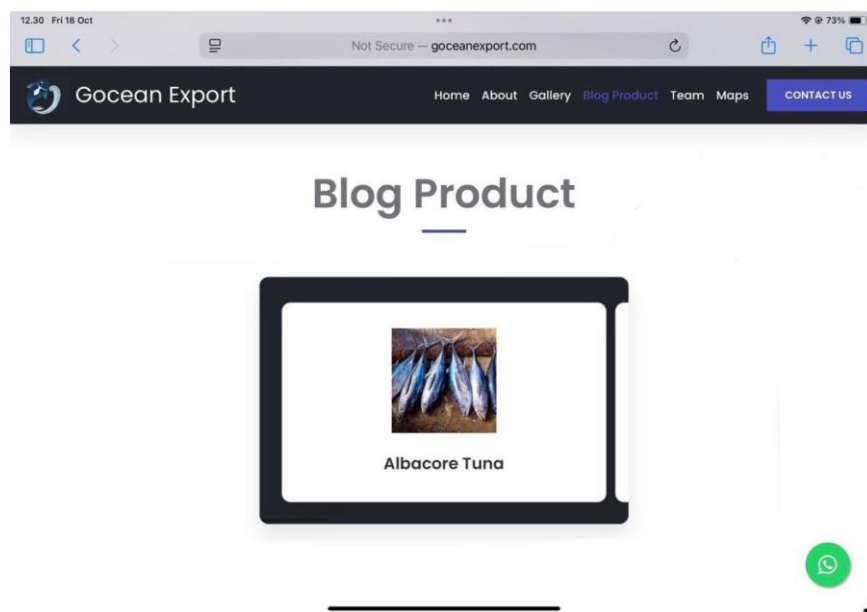
CMS memungkinkan perusahaan untuk mengelola konten secara efisien, memastikan informasi produk dan layanan selalu terkini dan akurat. Hal ini penting untuk menarik minat calon pembeli internasional yang mengandalkan informasi digital dalam pengambilan keputusan. Selain itu, fitur pemesanan online memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam melakukan transaksi, meningkatkan kepuasan, dan memperluas jangkauan pasar.



Gambar 1. 11Tampilan website Gocean Export saat ini

(Export, 2023)

Studi oleh (Prihandono, et al., 2024) menekankan bahwa implementasi teknologi informasi dapat meningkatkan efisiensi organisasi dan daya saing perusahaan melalui otomatisasi proses dan peningkatan komunikasi. Selain itu, penelitian oleh (Ekwantoro, et al., 2024) menunjukkan bahwa sistem informasi kepabeanaan yang terotomatisasi dapat mempercepat proses administrasi dan meningkatkan transparansi dalam rantai pasokan.



Gambar 1. 12 Tampilan Website Gocean Export Sebelum Ada Fitur "Order Product"

(Export, 2023)

Sementara itu, fitur "Order Product" memberikan kemudahan bagi calon buyer dalam menyampaikan kebutuhan mereka secara langsung melalui website. Fitur ini memungkinkan calon buyer mengisi formulir dengan informasi seperti nama, nama perusahaan, email, nomor WhatsApp, dan pesan terkait produk. Data yang diinput secara otomatis disimpan dalam sistem webmail CPanel, yang memungkinkan tim internal untuk memproses data pelanggan dengan lebih terorganisir dan cepat. Penelitian oleh (Candra, et al., 2024) menyoroti bahwa sistem pemesanan berbasis CMS dapat meningkatkan akurasi data pelanggan, mempercepat respons, dan menciptakan alur kerja yang lebih efisien dalam pengelolaan transaksi.

Implementasi teknologi ini juga mencerminkan upaya Gocean Export untuk meningkatkan profesionalisme dan daya tarik perusahaan di pasar internasional. Menurut (Sriyono, et al., 2024), CMS yang terintegrasi dengan fitur pemesanan online dapat membantu perusahaan meningkatkan citra mereka di mata pelanggan global, sekaligus menciptakan sistem dokumentasi internal yang lebih baik.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi CMS dan fitur "Order Product" pada Gocean Export, dengan fokus pada proses pengembangannya, tantangan yang dihadapi, serta dampaknya terhadap operasional bisnis perusahaan. Dengan memanfaatkan teknologi informasi yang relevan, diharapkan Gocean Export dapat memperkuat posisinya sebagai salah satu pelaku ekspor produk kelautan yang kompetitif di pasar global.

1.3 Perumusan Masalah

- Bagaimana cara mengembangkan *website* Gocean Export agar lebih mudah dikelola oleh tim yang tidak memiliki pengetahuan teknis dalam pemrograman?
- Bagaimana memastikan sistem pemesanan yang terintegrasi dengan CMS dapat mempermudah tim Gocean Export dalam memproses data pelanggan secara efisien?
- Bagaimana pengembangan sistem manajemen konten (CMS) yang dapat memungkinkan tim Gocean Export memperbarui konten *website* secara mandiri dan up-to-date?

1.4 Tujuan Penelitian

- Pengembangan sistem manajemen konten (CMS) yang memungkinkan tim Gocean Export untuk memperbarui dan mengelola konten *website* secara mandiri tanpa memerlukan keterampilan teknis.
- Mengintegrasikan fitur pemesanan produk dengan CMS untuk mempermudah tim Gocean Export dalam memproses data pelanggan secara terstruktur.

- Menganalisis dampak pengembangan website berbasis CMS terhadap pengelolaan operasional internal Gocean Export.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini memiliki berbagai manfaat yang dapat memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis. Dari sisi teoritis, penelitian ini memperluas wawasan akademis mengenai penerapan teknologi informasi dalam proses ekspor. Sementara itu, manfaat praktis penelitian ini diharapkan mampu memberikan solusi nyata bagi perusahaan dalam meningkatkan operasional dan daya saing bisnis di pasar internasional.

1.5.1 Manfaat Teoritis

1. **Pengembangan Ilmu Pengetahuan:** Penelitian ini memberikan kontribusi pada pengembangan literatur tentang implementasi teknologi informasi, khususnya terkait CMS dan fitur pemesanan online dalam mendukung bisnis ekspor.
2. **Referensi Akademis:** Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi studi-studi akademis di bidang teknologi informasi dan bisnis ekspor yang ingin mengeksplorasi lebih lanjut tentang sistem manajemen konten dan fitur digitalisasi proses pemesanan.
3. **Landasan Konsep Teknologi Digital:** Hasil penelitian ini dapat memperkuat konsep bahwa integrasi teknologi digital dapat menjadi pendorong efisiensi dan efektivitas operasional bisnis.

1.5.2 Manfaat Praktis

1. **Meningkatkan Pengelolaan Konten Website:** Implementasi CMS mempermudah tim internal Gocean Export dalam memperbarui dan mengelola konten secara mandiri, sehingga memastikan informasi yang disajikan selalu relevan dan terkini.
2. **Mempermudah Proses Pemesanan:** Fitur pemesanan online memungkinkan calon pelanggan mengajukan pesanan dengan lebih mudah, tanpa perlu jalur komunikasi tambahan seperti WhatsApp atau email, sehingga meningkatkan kenyamanan pelanggan.

3. **Penguatan Profesionalisme Bisnis:** Dengan sistem yang terintegrasi, Gocean Export dapat menampilkan citra perusahaan yang lebih profesional, memperkuat reputasi di pasar internasional, dan menarik lebih banyak pelanggan.
4. **Efisiensi Operasional:** Implementasi teknologi informasi ini mengurangi ketergantungan pada metode manual, sehingga meningkatkan produktivitas tim dalam mengelola data pesanan dan merespons pelanggan.

1.6 Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Sistematika penulisan tugas akhir ini disusun untuk memberikan gambaran struktur penelitian yang terdiri dari beberapa bab, yaitu:

BAB I - PENDAHULUAN

Berisi latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan. Pada bagian akhir bab ini, disampaikan kesimpulan yang mengarahkan fokus penelitian terhadap implementasi Content Management System (CMS) dan fitur pemesanan online dalam mendukung proses ekspor pada Gocean Export.

BAB II - TINJAUAN PUSTAKA

Menyajikan teori-teori yang relevan, penelitian terdahulu, serta kerangka pemikiran yang mendasari penelitian. Fokus utamanya pada teori terkait CMS, teknologi informasi, dan strategi peningkatan proses ekspor.

BAB III - METODE PENELITIAN

Berisi jenis penelitian, operasional variabel, populasi dan sampel penelitian, metode pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas, serta teknik analisis data. Pendekatan kualitatif digunakan untuk menganalisis peran CMS dan fitur pemesanan online pada Gocean Export.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Menguraikan hasil dari pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Bab ini mencakup karakteristik responden, hasil analisis, implementasi CMS dan fitur pemesanan online, serta pembahasan mengenai manfaatnya bagi Gocean Export.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memberikan kesimpulan dari penelitian yang menjawab perumusan masalah, serta saran bagi pengembangan lebih lanjut, baik untuk Gocean Export maupun penelitian selanjutnya.