

Sistem Informasi E-Commerce untuk Layanan Top Up Game dan Voucher  
Digital Berbasis Web pada GameStore

Diajukan untuk menyelesaikan tugas matakuliah  
Bisnis Elektronik pada program studi Teknik Informatika



Disusun Oleh :  
Muhammad Dzaki Abiyyu ( 312210381 )

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS PELITA BANGSA

2025

Link Github : <https://dzakiabiyu.github.io/>

## 1. Latar Belakang

- Relevansi dengan Tren: Menggabungkan fungsi e-commerce dengan estetika desain yang disukai komunitas gamer (gelap, neon, futuristik) menjadi nilai tambah dibanding kompetitor konvensional.
- Permintaan Pasar yang Stabil: Kebutuhan akan item/skin eksklusif dalam game kompetitif (seperti Mobile Legends, PUBG Mobile, Valorant) terus ada setiap musim (season) baru.
- Efisiensi Operasional: Sebagai produk digital, tidak ada biaya pergudangan dan risiko kerusakan barang fisik. Transaksi dapat diproses secara otomatis (real-time).
- Peluang Skalabilitas: Model bisnis ini mudah dikembangkan, mulai dari menambah variasi game hingga ekspansi ke produk PPOB (Pulsa, Token Listrik) di masa depan.

## 1.2 Target Pasar

GameStore menargetkan segmen pasar yang spesifik namun masif, yaitu:

1. Gamer Mobile & PC (Usia 15-35 Tahun): Kelompok demografi utama (Gen Z dan Milenial) yang aktif bermain game online dan terbiasa dengan transaksi digital.
2. Komunitas Esports: Pemain kompetitif yang memprioritaskan kecepatan transaksi agar tidak ketinggalan momen penting atau event limited time.
3. Pengguna Non-Bankable: Gamer muda yang mungkin belum memiliki rekening bank, difasilitasi dengan metode pembayaran inklusif seperti E-Wallet (GoPay, DANA) dan QRIS.

## 2. Strategi Copywriting

Untuk memaksimalkan tingkat konversi (conversion rate) dan membangun kepercayaan pengguna, GameStore menerapkan dua teknik copywriting utama pada antarmuka website:

- Teknik PAS (Problem - Agitation - Solution)

Teknik ini digunakan secara spesifik pada Halaman Beranda (Hero Section & Banner) untuk menyentuh sisi emosional pengguna dan menawarkan solusi konkret.

1. Problem (Masalah): Mengidentifikasi kendala utama yang sering dialami oleh gamer saat melakukan top up.
2. Agitation (Agitasi/Keresahan): Mempertegas dampak negatif dari masalah tersebut agar pengguna merasa masalah ini harus segera diselesaikan.
3. Solution (Solusi): Menawarkan GameStore sebagai jawaban terbaik dengan menonjolkan keunggulan layanan (kecepatan & garansi).

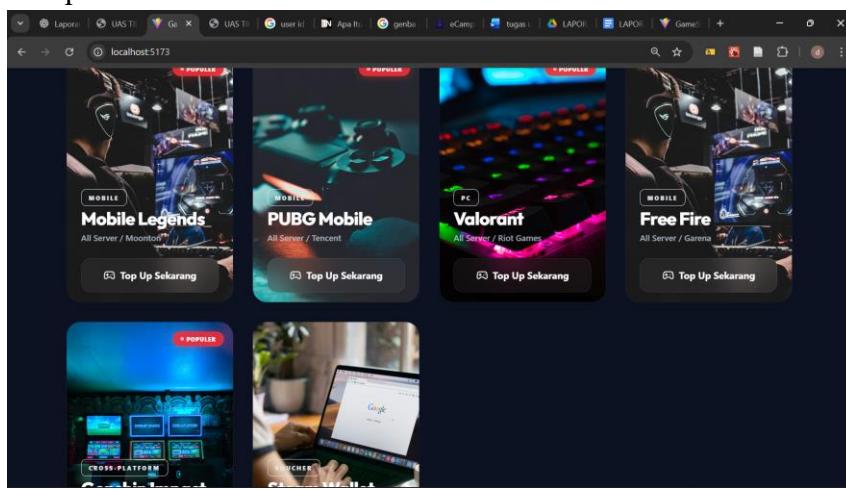
- Micro-copy & Call-to-Action (CTA)

Penggunaan teks singkat namun persuasif pada elemen navigasi dan tombol interaksi untuk mengarahkan perilaku pengguna.

1. Direct & Action-Oriented CTA: Tombol tidak menggunakan kata pasif, melainkan kata kerja aktif yang mengajak pengguna bertindak.
2. Social Proof (Bukti Sosial): Menambahkan elemen kepercayaan (trust badge) di area vital (Hero Section) untuk meyakinkan pengguna baru.
3. Power Words: Menggunakan kata-kata yang membangkitkan rasa aman dan eksklusivitas.

### 3. Alur Proses

- Tampilan Utama



- Alur tambah produk digital diamond

**ADMINPANEL**

Kembali ke Dashboard

**1. Identitas Game**

JUDUL GAME: Mobile Legend  
PUBLISHER: Moonton

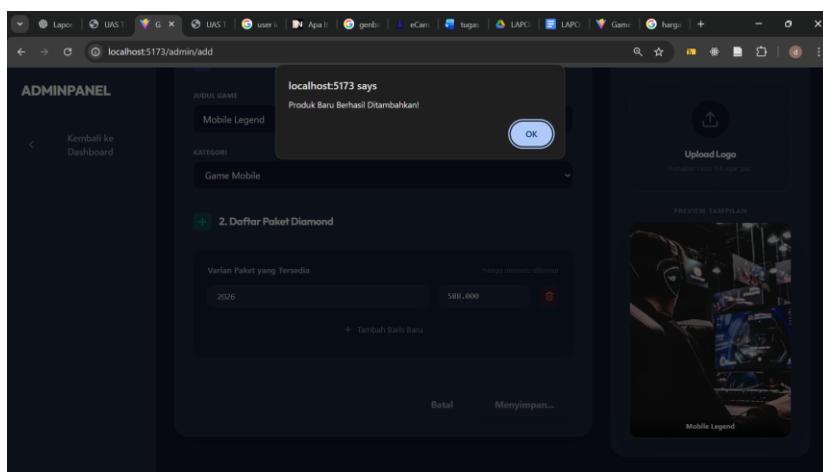
KATEGORI: Game Mobile

**2. Daftar Paket Diamond**

Varian Paket yang Tersedia: 2026 Harga: 588.000

+ Tambah Baris Baru

Batal Simpan Produk Baru



**ADMINPANEL**

Kembali ke Dashboard

**Mobile Legends**

Mobile

**Daftar Paket Diamond**

Daftar Paket Diamond

NO	NAMA PAKET / ITEM	HARGA (Rp)
#1	86 Diamonds	29.000
#2	172 Diamonds	49.000
#3	257 Diamonds	69.000
#4	706 Diamonds	150.000
#5	2195 Diamonds	500.000
#6	2026	588.000

INFORMASI LAINNYA

Publisher: Moonton

Total Varian: 6 Paket