

IMPLEMENTASI CMS WORDPRESS PADA JOGJA MOTOR SPORTS BERBASIS E-COMMERCE

Billy Adam Sutrisno¹⁾, Bima Cahya Putra²⁾

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
^{1,2}Jl. Raya Ciledug, Petungkana Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail : billyadam1018@gmail.com¹⁾, bimo.cahyoputro@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Toko spareparts Jogja Motor Sports merupakan suatu usaha jenis wirausaha kecil dan menengah yang bergerak dalam bidang penjualan spareparts kendaraan roda dua. Masalah-masalah yang dihadapi oleh toko jogja motor sports adalah selama ini pelanggan tidak mengetahui adanya spareparts-spareparts yang terjual dengan adanya promo, pelanggan hanya bisa belanja dengan datang ke toko dan pelanggan yang datang hanya berasal dari sekitar saja, jadi penjualan spareparts dirasakan kurang meningkat, sering terjadi ketidak-akuratan data pada proses pembuatan laporan, media promosi masih menggunakan iklan dimajalah otomotif sehingga dirasakan masih kurang dalam segi pemasarannya. Dengan adanya rancangan e-commerce yang menggunakan metode business model canvas, untuk meningkatkan penjualan sparepart pada toko jogja motor sports di tangerang guna mengembangkan penjualan barangnya tidak hanya secara offline saja, sehingga penjualannya dapat meningkat.

Kata kunci: Business Model Canvas, E-Commerce, Spareparts, CMS, Wordpress.

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan kebutuhan informasi sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat, khususnya pada komputer dan internet. Dalam hal ini, komputer dan internet memegang peranan yang sangat penting sebagai alat bantu utama dalam pengelolaan data dan mencari informasi yang dibutuhkan. Teknologi internet saat ini digunakan tidak hanya untuk jejaring sosial tetapi juga digunakan untuk bisnis online. Salah satu penggunaan bisnis online saat ini dikenal dengan sebutan e-commerce.

Toko spareparts Jogja Motor Sports merupakan suatu usaha jenis wirausaha kecil dan menengah yang bergerak dalam bidang penjualan spareparts kendaraan roda dua. Media promosinya masih menggunakan iklan dimajalah otomotif sehingga memakai biaya yang tidak sedikit. Cara tersebut disaat ini kurang efektif dan kurang menggunakan teknologi yang ada.

Masalah yang dihadapi oleh toko Jogja Motor Sports adalah data yang selama ini pelanggan tidak mengetahui adanya spareparts-spareparts yang terjual dengan adanya promo, pelanggan hanya bisa belanja dengan datang ke toko dan pelanggan yang datang hanya berasal dari sekitar toko saja, jadi penjualan spareparts dirasakan kurang meningkat, sering terjadi ketidak-akuratan data pada proses pembuatan laporan, media promosi masih menggunakan iklan dimajalah otomotif sehingga dirasakan masih kurang dalam segi pemasarannya.

Penelitian ini bertujuan untuk mempermudah dalam penyajian informasi penjualan spareparts

secara akurat dan tidak memerlukan waktu yang banyak, memudahkan dalam melakukan pemesanan barang dan dapat diakses dimana saja baik pihak Jogja Motor Sports maupun pelanggan, membuat laporan stok barang untuk mempermudah staff mengetahui informasi sisa stok barang tersebut. Business Model Canvas adalah suatu bisnis model gambaran yang logis mengenai suatu organisasi dapat menciptakan dan menangkap suatu nilai[1].

1.2. Penelitian Sebelumnya

a. Teori Penjualan

Penjualan adalah aktivitas yang terjadi antara penjual dan pembeli, penjual menawarkan barang atau jasa sehingga diharapkan mendapatkan untung dari suatu penjualan tersebut [2].

b. E-Commerce

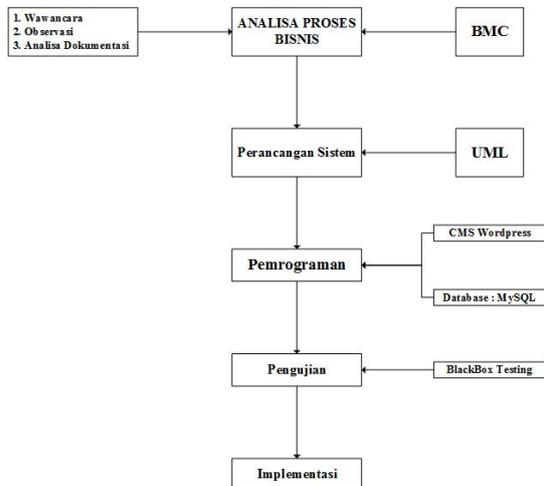
Sebuah proses jual dan beli barang secara online oleh pelanggan dan dari perusahaan ke perusahaan dengan menggunakan komputer dan internet sebagai alat perantara transaksi suatu bisnis [3].

c. Business Model Canvas

Analisis BMC merupakan model bisnis yang berisi pemikiran dari sebuah organisasi menciptakan suatu nilai dalam organisasi tersebut .

2. METODE PENELITIAN

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut :



Gambar 1. Metodologi Penelitian

2.1. Analisa Proses Bisnis

Dalam penelitian ini, penulis meneliti proses bisnis sistem berjalan dengan cara-cara sebagai berikut :

1. Observasi, penulis mengumpulkan dan mengamati data-data yang ada secara langsung dari tempat riset untuk mengetahui proses bisnis sistem berjalan saat ini untuk memperoleh data secara jelas, lengkap dan akurat.
2. Wawancara, penulis mengajukan berbagai pertanyaan yang ditujukan kepada pemilik toko untuk mengetahui informasi mengenai permasalahan yang dihadapi oleh toko dan pelanggan.
3. Dokumentasi, penulis mengumpulkan dokumen-dokumen dari toko *spareparts* Jogja Motor Sports yang berhubungan dengan objek penelitian ini, seperti data barang, data transaksi serta data yang berasal dari *supplier*.

2.2. Perancangan Sistem

Dalam tahapan perancangan sistem ini penulis akan merancang sistem dengan membuat UML seperti *Activity Diagram*, *Use Case*, *Class Diagram*, *Sequence Diagram*.

2.3. Pemrograman

Dalam tahapan pemrograman ini penulis membuat *website* dengan CMS(*Content Management System*) Wordpress dan menggunakan database *phpMyAdmin*.

2.4. Pengujian

Setelah *website* sudah dibuat, penulis melakukan pengujian dengan teknik *Black Box Testing*. Dengan menggunakan *black box testing*

guna mengetahui fungsi dari *website* dan melihat hasil yang dikeluarkan oleh *website* tersebut.

2.5. Implementasi

Setelah program dilakukan berbagai *testing* untuk memastikan bahwa *website* tersebut berjalan optimal maka selanjutnya penulis menerapkan *website* yang sudah dibuat dan sudah diuji tersebut kepada toko Jogja Motor Sports

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Business Model Canvas

Berikut ini adalah hasil *Business Model Canvas* yang telah penulis buat sebagai berikut :

Key Partners 1. Supplier spareparts 2. Midtrans Payment Gateway	Key Activities 1. Melakukan survei untuk harga dan ketepatan barang ditempat lain. 2. Melakukan packaging barang sebelum pengiriman.	Value Propositions • JMS Spareparts merupakan toko sparepart terjangkau dan murah dengan barang-barang berkualitas. • Cepat dan tanggap dalam menangani pelanggan.	Customer Relationships Penjualan barang diatas harga Rp. 500.000,- gratis ongkir.	Customer Segments 1. Komunitas motor 2. Pengendara motor umum
Key Resources 1. Toko fisik. 2. Spareparts 3. Motor inventaris toko.		Channels 1. Toko fisik. 2. Media Sosial.		
Cost Structure 1. Biaya Listrik dan PAM 2. Gaji karyawan. 3. Pembelian sparepart dari supplier. 4. Biaya marketing 5. Biaya kemasan dan packaging			Revenue Streams 1. Jasa Service. 2. Modifikasi kendaraan.	

Gambar 2. Business Model Canvas

Dibawah ini adalah penjelasan tentang *Business Model Canvas* yang telah di buat :

a. Value Propositions

Bagian ini berisi tentang nilai tambah atau keunikan yang dimiliki oleh bisnis yaitu dengan menjual *spareparts* termurah dan berkualitas, serta memberikan pelayanan cepat dan tanggap kepada pelanggan.

b. Customer Segments

Bagian ini menjelaskan siapa pelanggan yang potensial dari produk yang telah dijual, seperti komunitas-komunitas motor dan pengendara motor biasa.

c. Revenue Streams

Bagian ini menjelaskan tentang keuntungan yang didapat dari pelayanan jasa *service* dan modifikasi kendaraan.

d. Key Activities

Bagian ini menjelaskan tentang kegiatan pemasangan *spareparts* secara langsung dan modifikasi kendaraan.

e. Key Resources

Bagian ini menjelaskan tentang sumber daya utama atau *asset* yang dimiliki oleh bisnis ini adalah toko fisik, *spareparts*, motor inventaris toko.

f. Customer Relationships

Bagian ini menjelaskan bagaimana cara bisnis ini dapat *keep in touch* dengan para pelanggannya dengan cara mengadakan promo secara berkala.

g. Channels

Bagian ini berisi media yang bisnis ini gunakan untuk memberikan informasi toko kepada pelanggan melalui media sosial.

h. Key Partnerships

Bagian ini berisi tentang mitra-mitra yang berhubungan dalam bisnis ini seperti *suppliers spareparts* dan *midtrans payment gateway*.

i. Cost Structure

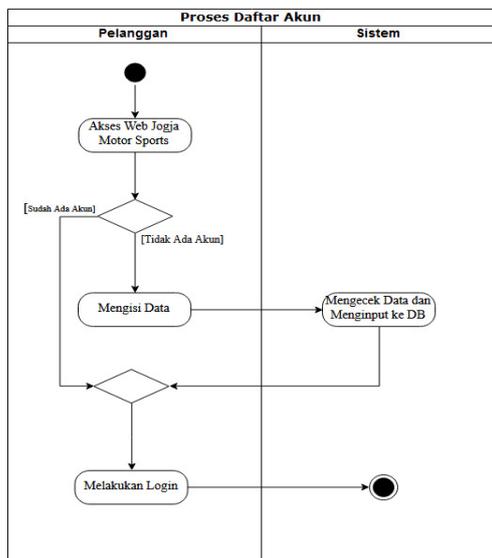
Bagian ini menjelaskan tentang biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan seperti biaya listrik dan PAM, gaji mekanik, pembelian *spareparts* dari *suppliers*, biaya marketing dan biaya *packaging*.

3.2. Activity Diagram Sistem Usulan

Activity diagram adalah cara untuk menjelaskan tahapan-tahapan logika pada proses bisnis atau alur kerja yang terdapat pada penelitian ini [4]. Di bawah ini merupakan *activity diagram* yang penulis buat :

1) Proses Pendaftaran Akun

Pada proses pendaftaran akun, calon pelanggan harus mengisi data diri pada form registrasi. Selanjutnya sistem akan mengecek data kedalam *database*, jika pelanggan sudah memiliki akun maka pelanggan dapat langsung melakukan proses *login*.

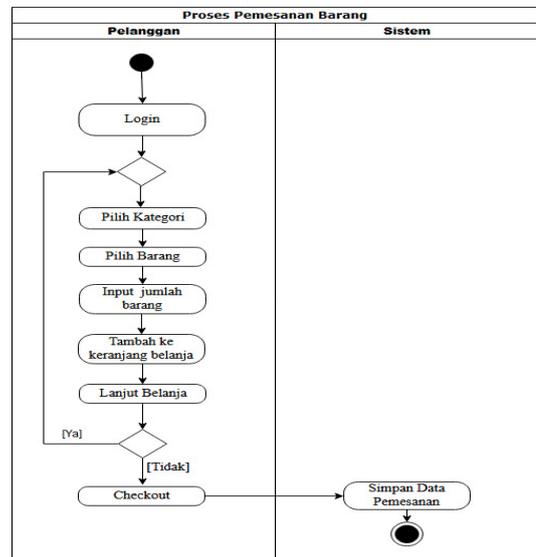


Gambar 3. Activity Diagram Proses Login

2) Proses Pemesanan Barang

Pelanggan harus *login* terlebih dahulu, kemudian memilih kategori dan barang yang diinginkan, lalu pelanggan memilih jenis barang dan jumlah barang dan selanjutnya dimasukkan ke

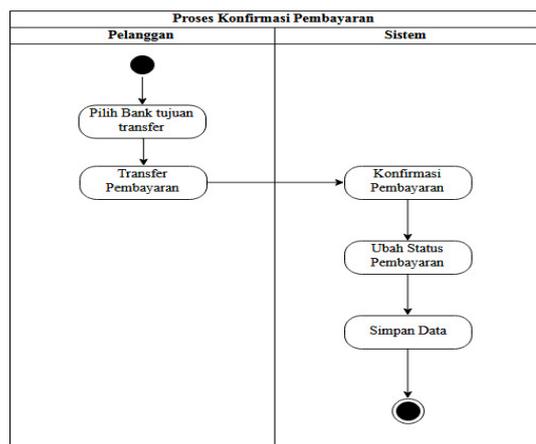
keranjang belanja. Jika melanjutkan barang yang sudah masuk ke dalam keranjang belanja, pelanggan memilih *checkout*. Selanjutnya pelanggan memilih *orders* dan sistem akan menyimpan data pemesanannya.



Gambar 4. Activity Diagram Proses Pemesanan Barang

3) Proses Konfirmasi Pembayaran

Pelanggan memilih bank tujuan, kemudian melakukan transfer pembayaran. Setelah pelanggan melakukan transfer pembayaran, sistem akan mengkonfirmasi pembayaran dan mengubah status pembayarannya. Lalu sistem menyimpan data pembayaran kedalam *database*.

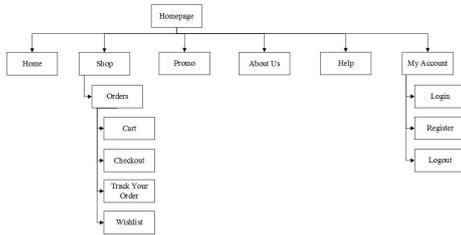


Gambar 5. Activity Diagram Proses Konfirmasi Pembayaran

4) Proses Laporan

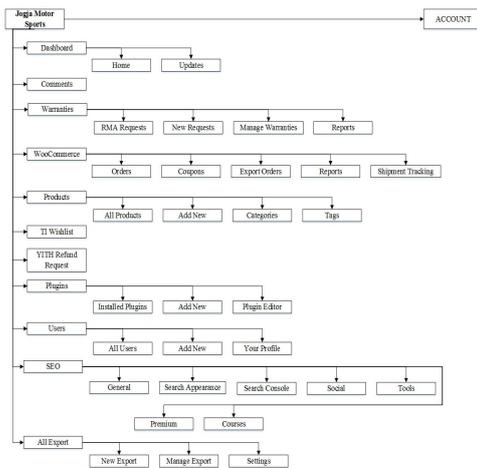
Staff mengakses *website* dan melakukan login terlebih dahulu, kemudian staff memilih menu laporan dan mencetak laporan-laporan yang akan diberikan kepada pemilik sebagai laporan.

a. Frontend



Gambar 11. Struktur Tampilan Menu Frontend

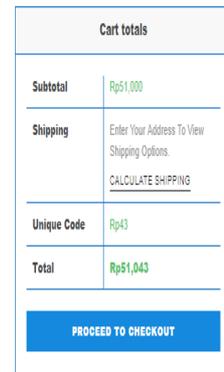
b. Backend



Gambar 12. Struktur Tampilan Menu Backend

b. Cart

Form *cart* pada Gambar 14 adalah form dimana pelanggan melakukan proses menambahkan barang yang di pesan ke dalam keranjang belanja.



Gambar 14. Cart

c. Checkout

Form *checkout* pada Gambar 15 adalah form dimana pelanggan melakukan pembayaran untuk barang yang telah di pesan.

I have a coupon? [CLICK HERE TO ENTER YOUR CODE](#)

BILLING DETAILS	YOUR ORDER																				
First name: <input type="text" value="Bib"/> Last name: <input type="text" value="Adam"/> Company name (optional): <input type="text"/> Country: <input type="text" value="Indonesia"/> Province: <input type="text" value="Banten"/> Town / City: <input type="text" value="TANGERANG"/> Kecamatan: <input type="text" value="PERUK, TANGERANG"/> Street address: <input type="text" value="Jl cempaka 5 blok 17 no 12 Taman Cbodas"/> Apartment, suite, unit etc. (optional): <input type="text"/> Postcode / ZIP: <input type="text" value="14132"/> Phone: <input type="text" value="0877728433008"/> Email address: <input type="text" value="bilyadam1100@gmail.com"/>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>PRODUCT</th> <th>TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Oil AHM Temmurah Original Daerah Tangerang * 1</td> <td>Rp51,000</td> </tr> <tr> <td>Shipping Weight: 1 Kg</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Subtotal</td> <td>Rp51,000</td> </tr> <tr> <td>JNE Reg</td> <td>Rp2,000</td> </tr> <tr> <td>JNE Oke</td> <td>Rp8,000</td> </tr> <tr> <td>J&T Express</td> <td>Rp10,000</td> </tr> <tr> <td>Shipping</td> <td>Rp20,000</td> </tr> <tr> <td>Unique Code</td> <td>Rp00</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>Rp60,000</td> </tr> </tbody> </table> <p><input checked="" type="radio"/> Payment via Midtrans</p> <p><input type="checkbox"/> I have read and agree to the website terms and conditions *</p> <p><input type="button" value="PLACE ORDER"/></p>	PRODUCT	TOTAL	Oil AHM Temmurah Original Daerah Tangerang * 1	Rp51,000	Shipping Weight: 1 Kg		Subtotal	Rp51,000	JNE Reg	Rp2,000	JNE Oke	Rp8,000	J&T Express	Rp10,000	Shipping	Rp20,000	Unique Code	Rp00	Total	Rp60,000
PRODUCT	TOTAL																				
Oil AHM Temmurah Original Daerah Tangerang * 1	Rp51,000																				
Shipping Weight: 1 Kg																					
Subtotal	Rp51,000																				
JNE Reg	Rp2,000																				
JNE Oke	Rp8,000																				
J&T Express	Rp10,000																				
Shipping	Rp20,000																				
Unique Code	Rp00																				
Total	Rp60,000																				

SHIP TO A DIFFERENT ADDRESS?

Order notes (optional):

Gambar 15. Checkout

3.6. Rancangan Layar

a. Pendaftaran Akun

Form pendaftaran akun pada Gambar 13 adalah form untuk melakukan proses entry data *staff* atau data pelanggan.

First Name* Last Name*

Username*

Email Address*

Password*

Street Address* Postal Code*

City*

Province*

Phone*

I have read and agree to the website terms and conditions

Gambar 13. Proses Pendaftaran akun

