

Analisa dan Implementasi E-Commerce Berbasis *Content Management System* (CMS) Wordpress Pada Bengkel Madmen Motogarage

Muhammad Aqsal^{1*},Joko Sutrisno²

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

Email: ^{1*}1812500641@student.budiluhur.ac.id, ²joko.sutrisno@budiluhur.ac.id
(* : corresponding author)

Abstrak- Bengkel Madmen Moto Garage merupakan bengkel yang menjual spare part sepeda motor terlengkap, bengkel ini menginginkan keuntungan yang maksimal, namun permasalahan yang terjadi di Bengkel Madmen Moto Garage adalah masih kurangnya promosi dan penjualan yang masih dilakukan secara konvensional dengan cara datang langsung ke bengkel. Untuk itu diperlukan sebuah website E-Commerce yang mampu memberikan informasi lebih detail dan menawarkan lebih banyak promosi serta dapat melakukan penjualan secara online. Website yang dibuat menggunakan Wordpress Content Management System (CMS), serta menggunakan plugin pendukung lainnya. Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti adalah dengan menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi, angket dan studi pustaka. Metode yang akan digunakan adalah Business Model Canvas (BMC), dengan tujuan untuk mempercepat analisa bisnis di Bengkel Madmen Moto Garage. Berdasarkan hal tersebut, akan sangat bermanfaat jika Bengkel Madmen Moto Garage dapat menggunakan website E-commerce sebagai media penjualan. dan dapat membantu perkembangan kemajuan bengkel, serta mampu menerapkan sistem penjualan E-commerce untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Kata Kunci: e-commerce, cms, wordpress, bengkel, woocommerce

Analysis and Implementation of E-Commerce Based on Wordpress Content Management System (CMS) at Madmen Motogarage Workshop

Abstract-Madmen Moto Garage Workshop is a workshop that sells a complete range of motorcycle spare parts, this workshop wants maximum profit, but the problem that occurs in Madmen Moto Garage Workshop is that there is still a lack of promotion and sales are still done conventionally by coming directly to the workshop. For that we need an E-Commerce website that is able to provide more detailed information and offer more promotions and can make sales online. The website created is using the Wordpress Content Management System (CMS), as well as using other supporting plugins. Data collection techniques carried out by researchers are using interviews, observations, documentation, questionnaires and literature studies. The method to be used is Business Model Canvas (BMC), with the aim of speeding up business analysis at the Madmen Moto Garage Workshop. Based on this, it would be very useful if Madmen Moto Garage Workshop could use the E-commerce website as a sales medium. and can help the development of workshop progress, as well as being able to implement an E-commerce sales system to solve these problems.

Keywords: e-commerce, cms, wordpress, workshop, woocommerce

1. PENDAHULUAN

E-Commerce adalah suatu cara atau siklus belanja, pembelian atau pertukaran, penjualan barang, administrasi dan data secara elektronik atau langsung (*direct deals*) yang menggunakan fasilitas jaringan internet dimana terdapat situs yang dapat memberikan administrasi perdagangan dan angkut (*get and delivery commerce*). akan mengubah semua kegiatan promosi dan sekaligus memotong biaya fungsional. Toko Bengkel Madmen Moto Garage merupakan sebuah toko yang melayani penjualan di bidang otomotif yang berada di Jl. Sayur Asem No.33, RT.9/RW.6, Joglo, Kec. Kembangan, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11640. Beberapa masalah yang dihadapi pada Bengkel Madmen Moto Garage yaitu Pemilik Bengkel belum memanfaatkan data pelanggan untuk keperluan promosi produk produk terbaru dan memberikan informasi promo yang akan diberikan kepada pelanggan, Pemilik Bengkel kesulitan untuk mendapatkan brand awareness terhadap pelanggan, E-commerce promosi jasa hanya terbatas area sekitar Jakarta Barat dan media sosial instagram hal ini mengakibatkan kurang berkembangnya penjualan pada Bengkel Madmen Moto Garage. Dengan masalah yang sudah dijabarkan, peneliti merasa perlu membuat aplikasi website penjualan online *e-commerce* ini agar mempermudah promosi jasa yang diberikan, meningkatkan jangkauan penjualan, pelanggan dapat mencari daftar harga Sparepart yang disediakan pada Bengkel Madmen Moto Garage.

Pengertian E-Commerce menurut [1], E-Commerce merupakan kegiatan atau aktivitas yang berkaitan dengan proses penjualan atau pembelian produk, jasa maupun informasi antara perusahaan, rumah tangga, individu, pemerintah, dan masyarakat atau organisasi swasta lainnya, yang dilakukan dengan memanfaatkan komputer pada media jaringan misalnya internet.

Manfaat *E-Commerce* menurut [2] manfaat yang diperoleh dari *e-commerce* bagi organisasi adalah:

- a. Memperluas market place hingga ke pasar nasional dan internasional.
- b. Mengurangi penggunaan kertas dalam mendesain, pengiriman, pendistribusian hingga pemasaran.
- c. Memperkecil biaya komunikasi.
- d. Waktu proses semakin cepat dan mengurangi resiko human error.

Karakteristik E-Commerce menurut [3] sebuah sistem memiliki sebuah karakteristik atau sifat-sifat tertentu, seperti memiliki komponen-komponen (*components*), batas sistem (*boundary*), lingkungan luar sistem (*environment*), penghubung (*interface*), masukan (*input*), keluaran (*output*), pengolah (*process*), sasaran (*objective*), dan tujuan (*goal*).

Wordpress menurut [4] *Wordpress* adalah sebuah aplikasi *web open source*. CMS ini yang sangat populer digunakan sebagai mesin *blog (blog engine)* atau dijadikan platform untuk keperluan website lainnya. *Wordpress* dibangun dengan Bahasa pemrograman PHP dan basis data MySQL. PHP dan MySQL, keduanya merupakan perangkat lunak dengan kode sumber terbuka.

Mendeley menurut [5] menjelaskan bahwa *Mendeley* merupakan piranti lunak yang memiliki kemampuan dalam mengolah database ilmiah berupa *e-journal*, *e-book* dan referensi lainnya. menjelaskan bahwa *Mendeley* adalah perangkat gratis berbasis *desktop*, *web* dan *mobile* untuk mengatur sitasi Penelitian dari annotating paper format PDF. Mengadaptasi *web*, *Mendeley* mampu mengintegrasikan manajemen artikel Penelitian dengan fitur media *social* untuk berkolaborasi dengan peneliti lain di seluruh dunia.

CMS (Content Management System) menurut [6], *Content Management System (CMS)* atau sistem manajemen konten merupakan perangkat lunak yang memungkinkan seseorang untuk menambahkan atau memanipulasi isi dari suatu situs web.

Studi Literatur

Penelitian terdahulu dari jurnal [7] Pada tahun melalui naskah Penelitian jurnal dengan judul “*Implementasi E-Commerce Pada Website Berbasis CMS di Escape Coffee*” menjelaskan bahwa kesimpulan dari Penelitian ini adalah untuk memudahkan hal menawarkan atau menjual produk lebih luas dan kompleks, menampilkan informasi produk yang menarik dan lengkap serta mudah dipahami oleh pelanggan baru, dapat memberikan informasi mengenai promo – promo maupun diskon kepada pelanggan tetap ataupun pelanggan baru, website yang sangat mudah untuk digunakan dari sisi pelanggan dan mudah dikelola oleh admin, dan dengan menerapkan penjualan online berbasis *E-Commerce* dapat memperluas segmentasi pasar dan memajukan di perindustrian kopi Indonesia.

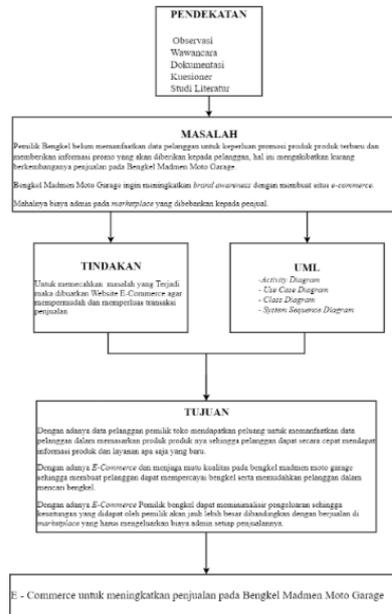
Penelitian terdahulu dari Penelitian yang dilakukan oleh [8], Dengan memanfaatkan media online sebagai promosi penjualan barang dagangan dapat menghemat biaya dilihat dari berbagai aspek. Pemasaran produk handicraft yang dilakukan oleh Naneci sudah berjalan dengan baik, tetapi jumlah yang dipesan sedikit karena hanya memproduksinya jika ada pesanan saja, sehingga kurang berkembang. Permasalahan yang muncul dalam usaha handicraft Naneci yaitu pada pemasaran handbag, travel bag dan lain-lain. Pemasaran dilakukan jika ada pesanan yang datang dengan menghubungi via handphone. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra pengabdian masyarakat diatas, maka solusi yang ditawarkan adalah memasarkan produk handicraft melalui website e-commerce dengan menerapkan teknik SEO. Dengan menggunakan website diharapkan dapat membantu proses pemasaran menjadi lebih baik, selain itu dapat meningkatkan keuntungan pendapatan yang diperoleh. Luaran dari kegiatan ini diantaranya membangun website e-commerce yang menerapkan Teknik SEO untuk media promosi dan pemasaran produk handicraft. Adapun metode yang dilaksanakan adalah menganalisis metode pemasaran yang berjalan dan mengadakan pelatihan manajemen bisnis dan pemasaran serta operasional website. Hasil akhir dari kegiatan ini secara umum dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi pada usaha handicraft. Secara khusus dapat meningkatkan ruang lingkup pemasaran dengan penggunaan teknologi informasi dalam pemasaran.

Penelitian terdahulu dari jurnal [9], masalah yang dihadapi oleh Bagas Fresh Laundry adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan jasa laundry. Saat ini Bagas Fresh Laundry dalam melakukan aktivitas usahanya masih dilakukan secara manual. Dikarenakan pengolahan data yang manual tersebut, maka menimbulkan beberapa permasalahan berikut, kesulitan mengetahui Jumlah Pengunjung bahan baku, kesulitan mengetahui informasi pendapatan laundry, penyimpanan dokumen yang tidak teratur, tidak adanya bukti pembayaran, tidak ada informasi retur, tidak ada informasi tentang pengiriman barang, informasi pengerjaan order laundry dan kesulitan mengetahui informasi pelanggan yang sering laundry. Berdasarkan kondisi diatas, peneliti melakukan Penelitian guna membantu pihak manajemen dalam memperbaiki proses sistem berjalan dengan menggunakan teknologi informasi dan komunikasi.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Kerangka Pemikiran

Kerangka Pemikiran menjelaskan secara menyeluruh mengenai alur Penelitian yang dilakukan peneliti saat ini yang digambarkan dengan menggunakan sebuah diagram. Berikut adalah kerangka pemikiran yang dibuat dalam Penelitian ini.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

2.2 Tahapan Penelitian



Gambar 2. Tahapan Penelitian

Keterangan:

- Mulai
Memulai Penelitian dengan cara menentukan latar belakang yang akan digunakan pada Penelitian.
- Masalah
Menentukan masalah yang sedang terjadi pada Bengkel Madmen Moto Garage.
- Identifikasi Masalah
Melakukan penjabaran dari identifikasi masalah dan batasan masalah.
- Pengumpulan data dan informasi yang dibutuhkan
Dalam mengumpulkan informasi peneliti menggunakan metode tanya jawab dan pengamatan untuk mendapatkan informasi dan data yang diperlukan.
- Analisa Sistem Berjalan
Melakukan identifikasi masalah pada sistem yang sedang berjalan, pada tahap ini dijabarkan dengan Activity Diagram dan Business Model Canvas.
- Identifikasi Kebutuhan
Kebutuhan sistem yang dibuat berdasarkan sistem berjalan dan dimodelkan dengan use case dan use case deskripsi.
- Rancangan Sistem
Sistem yang dirancang pada Penelitian ini digambarkan menggunakan *Class Diagram*, *Sequence Diagram*, *Interaction Flow Modelling Language (IFML)*, Rancangan Layar, dan *Component Diagram*.

h. Implementasi Sistem

Content Management System (CMS) dan *Wordpress* adalah satu model yang digunakan dalam pengimplementasian sistem yang dilakukan, serta dengan domain dan hosting.

i. Testing (Pengujian Sistem)

Tahap pengujian sistem dilakukan untuk mengetahui fungsi serta fitur – fitur dapat berfungsi dengan baik atau tidak, serta ada tidaknya kendala yang masih ditemukan pada sistem.

2.3 Metode Pengumpulan Data

Dalam Penelitian ini peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, analisis dokumen, dan kuesioner.

a. *Observasi*

Metode ini dilakukan untuk mendapatkan informasi yang akurat dengan cara langsung dan mengamati apa saja yang ada pada Bengkel Madmen Moto Garage untuk menemukan data, dan informasi yang diperlukan dalam Penelitian seperti dokumen masukan keluaran, dan proses bisnis berjalan yang berkaitan dengan proses Penjualan Bengkel Madmen Moto Garage.

b. Wawancara

Saat melaksanakan wawancara, peneliti harus memperhatikan sikap pada waktu datang, sikap duduk, kecerahan wajah, tutur kata, keramahan, kesabaran, serta keseluruhan penampilan, akan secara signifikan mempengaruhi substansi tanggapan responden yang didapat oleh peneliti. pada wawancara ini, peneliti hanya menyiapkan beberapa pertanyaan untuk diajukan kepada pemilik toko dalam usaha Bengkel tersebut.

c. *Dokumentasi*

Dokumentasi adalah pencarian informasi yang berhubungan dengan masalah atau faktor sebagai arsip dengan memanfaatkan bukti yang tepat dari pencatatan sumber data yang eksplisit.

d. *Kuesioner*

Kuesioner adalah pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan atau angket untuk mendapatkan informasi.

e. *Studi Literatur*

Metode ini dilakukan dengan cara melakukan *studi literatur* dari berbagai referensi yang sesuai dengan permasalahan yang diamati dan topik yang dibuat. Studi literatur ini dilakukan melalui referensi jurnal dan referensi lainnya seperti buku, artikel, dan situs-situs yang dijadikan sebagai acuan pada kegiatan Penelitian ini.

2.4 Metode Analisa Data

Menganalisa data adalah suatu proses untuk menentukan suatu pemecahan atau solusi terhadap suatu masalah yang sedang terjadi. Adapun tahapan – tahapan pada analisa sistem yang digunakan untuk mempermudah proses Penelitian dalam menganalisa masalah, antara lain:

a. *Activity Diagram*

Teknik yang digunakan untuk mendeskripsikan logika prosedural, proses bisnis dan aliran kerja dalam banyak kasus.

b. *Use Case Diagram*

Suatu diagram yang melukiskan interaksi antara sistem dengan para pemakai.

2.5 Metode Analisis Sistem

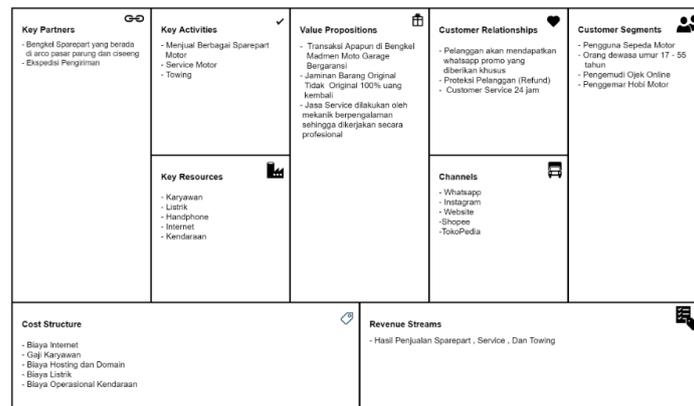
Dalam pembuatan *E-Commerce* ini, peneliti menggunakan *Business Model Canvas* untuk mengusulkan rencana aksi yang diterapkan Bengkel Madmen Moto Garage yang memungkinkan penggambaran atau perencanaan strategi bisnis saat ini untuk lebih berkembang. Metode berwawasan yang digunakan untuk menginterpretasikan rencana tindakan dari penilaian objek Bengkel Madmen Moto Garage dengan informasi yang diperoleh dari hasil pertemuan. Selain menggunakan strategi wawancara, pemeriksaan ini juga diperoleh dari studi Literatur dan Observasi. Hasil-hasil tersebut akan dikumpulkan dan dirangkai berdasarkan poin-poin dari *Business Model Canvas*. Hasil yang diperoleh peneliti dengan menggunakan strategi Business Model Canvas memberikan akomodasi kepada manajer keuangan di semua sudut pandang dan juga dapat digunakan oleh Bengkel.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Segmen ini berisi pemeriksaan, hasil pelaksanaan, pengujian, dan pembicaraan tentang poin evaluasi, yang dapat dilakukan sebelum prosedur penilaian. Bagian ini juga membahas klarifikasi seperti klarifikasi, gambar, tabel dan lain-lain.

3.1 Business Model Canvas

The Business Model Canvas



Gambar 3. Business Model Canvas

Menurut [10] *Business Model Canvas* merupakan gambaran *visual* dari model bisnis yang akan diterapkan. Bentuknya berupa lembaran kertas yang berisi detail penjelasan strategi yang diperlukan bisnis upaya meraih sukses di market. Metode ini akan memaksa pebisnis untuk menuangkan ide. *Business Model Canvas* yang terdiri dari 9 pilar utama yang merangkum proses bisnis mulai dari *value proposition*, *customer segments*, hingga *cost structure*. Berikut adalah 9 pilar tersebut:

a. *Customer segments*

Customer segments adalah sasaran atau target pasar dari suatu perusahaan. Customer segments pada Bengkel Madmen Moto Garage adalah Pengguna Sepeda Motor ,Pengemudi Ojek Online, Penggemar hobi Motor, Orang Dewasa umur 17- 55 tahun.

b. *Customer Relationship*

Customer Relationship merupakan elemen dimana perusahaan menjalin ikatan dengan pelanggannya. Agar hubungan terhadap pelanggan tetap terjaga dengan baik, Bengkel Madmen Moto Garage memberikan Pelanggan akan mendapatkan whatsapp promo yang diberikan khusus, *proteksi* pelanggan (*refund*), *customer service* 24 jam.

c. *Channels*

Bengkel Madmen Moto Garage dalam menawarkan produk layanannya kepada pelanggan. Dalam hal ini Bengkel Madmen Moto Garage menggunakan Metode media sosial seperti Whatsapp,Website,instagram,Shopee,dan Tokopedia.

d. *Value Propositions*

Value Propositions adalah nilai atau value yang ditawarkan produk layanan Bengkel Madmen Moto Garage yang akan diberikan kepada pelanggan adalah sebagai berikut, Transaksi apapun di bengkel madmen moto garage bergaransi, jaminan barang original tidak original 100% uang kembali, Jasa service dilakukan oleh mekanik berpengalaman sehingga dikerjakan secara profesional.

e. *Key Activities*

Key Activities adalah aktivitas dari segala jenis yang terkait dengan layanan *Aktivitas bisnis* yang berkaitan dengan sebuah produk layanan.Kegiatan yang dilakukan Bengkel Madmen Moto Garage saat ini adalah Menjual SparePart Motor , Service kendaraan motor dan juga menyediakan jasa Towing motor.

f. *Key Resources*

Key Resources adalah sumber daya yang sangat penting bagi perusahaan agar perusahaan dapat berjalan sesuai dengan rencana business model canvas.

g. *Key Partners*

Key partners adalah pihak-pihak yang melaksanakan Kerjasama dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja pada Bengkel Madmen Moto Garage, diantaranya adalah sebagai berikut, Toko SparePart lengkap yang berada di pasar parung arco dan Ciseeng, dan Ekspedisi Pengiriman.

h. *Cost Structure*

Cost Structure adalah biaya yang dikeluarkan oleh Bengkel Madmen Moto Garage dalam menciptakan value proposition kepada konsumen.Biaya yang dikeluarkan oleh Bengkel Madmen Moto Garage adalah sebagai berikut: Biaya internet, biaya *hosting* dan domain.

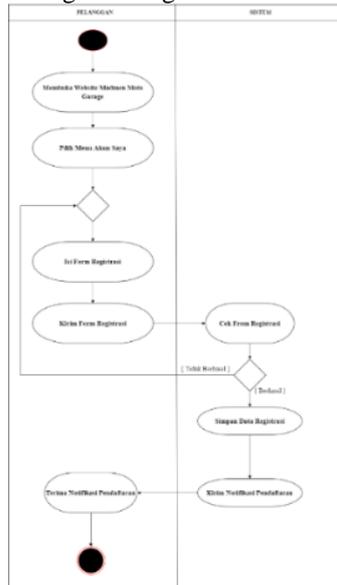
i. *Revenue Streams*

Revenue Streams merupakan bagian yang paling vital, dimana perusahaan memperoleh pendapatan dari pelanggan. Bengkel Madmen Moto Garage didapat dari hasil penjualan Sparepart , Service , dan Towing.

3.2 Activity Diagram dan Proses Bisnis Usulan

a. Proses Bisnis Pendaftaran Pelanggan

Pelanggan membuka Website Bengkel Madmen Moto Garage. Kemudian pilih menu Akun Saya lalu pelanggan diharuskan mengisi form registrasi. Lalu sistem akan mengecek form registrasi tersebut jika berhasil maka sistem akan menyimpan data yang telah diisi pelanggan dan akan memberikan notifikasi registrasi berhasil, jika salah maka pelanggan harus mengisi ulang form registrasi tersebut.



Gambar 4. Activity Diagram Usulan Pendaftaran Pelanggan

b. Proses Bisnis Login Pelanggan

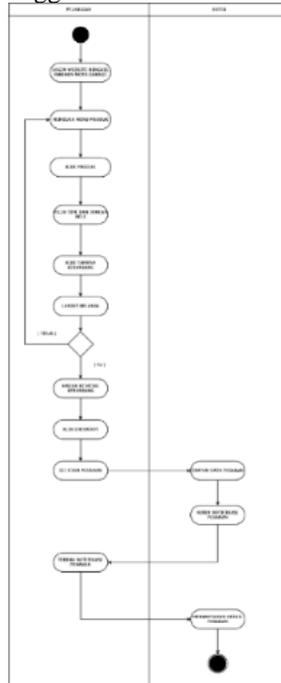
Pelanggan membuka website Bengkel Madmen Moto Garage. Kemudian Pelanggan membuka menu Akun Saya, lalu setelah isi form login klik Masuk. Sistem akan mengecek form login yaitu username dan password, jika tidak sesuai maka akan tampil notifikasi data salah dan Pelanggan diminta untuk mengisi ulang form login dengan benar, apabila sesuai maka sistem akan menampilkan halaman dasbor pada menu Akun Saya.



Gambar 5. Activity Diagram Usulan Login Pelanggan

c. Proses Bisnis Pemesanan

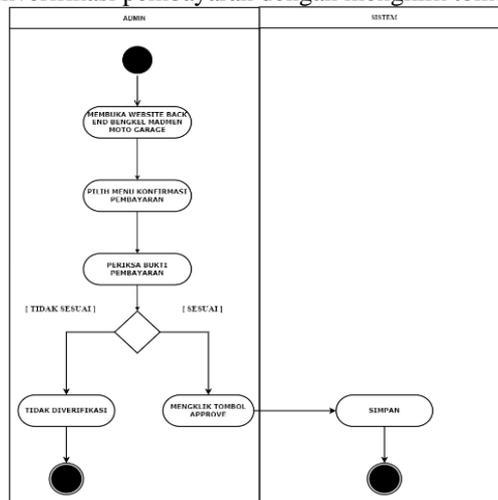
Pelanggan melakukan login pada Website Bengkel Madmen Moto Garage lalu buka menu Produk. Setelah itu Pelanggan akan memilih produk yang ingin dibeli dengan klik foto atau nama produk yang diinginkan, lalu pilih Tipe dan menentukan jumlah produk yang ingin dibeli. Kemudian klik tambah ke keranjang, maka sistem akan menyimpan pesanan ke dalam keranjang dan menghitung total harga sementara. Jika Pelanggan Tidak ingin melanjutkan belanja maka Pelanggan akan mengulangi tahap dari membuka menu Produk, jika ingin melanjutkan maka Pelanggan akan masuk ke menu keranjang lalu klik Checkout. Pelanggan diharuskan untuk mengisi form pemesanan terlebih dahulu, lalu klik buat pesanan. Maka sistem akan menyimpan data pemesanan dan akan mengirimkan notifikasi pesan kepada Pelanggan lalu sistem akan menampilkan detail pemesanan.



Gambar 6. Activity Diagram Usulan Pemesanan

d. Proses Bisnis Konfirmasi Pembayaran

Admin membuka website Back-End Bengkel Madmen Moto Garage, kemudian admin login dan melakukan pemeriksaan melalui menu konfirmasi pembayaran apakah produk layanan yang dibayar sudah sesuai atau belum, jika belum admin tidak akan melakukan verifikasi pada produk layanan yang sudah di checkout, jika sudah sesuai admin akan memverifikasi pembayaran dengan mengklik tombol approve.



Gambar 7. Activity Diagram Usulan Konfirmasi Pembayaran

3.3 Use Case Diagram

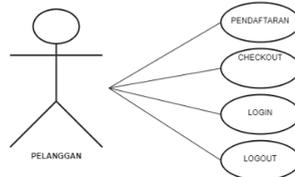
Use Case Diagram yang terdapat pada toko Bengkel Madmen Moto Garage terbagi menjadi 3 yaitu use case diagram master, use case diagram transaksi, dan use case diagram laporan.

a. Use Case Diagram Master

Use Case Diagram Master dibagi menjadi 2 sisi yaitu sisi pelanggan dan sisi admin. Berikut ini merupakan use case diagram master pada toko Bengkel Madmen Moto Garage.

1. User Pelanggan

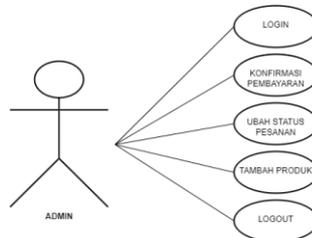
Pada use case diagram master user pelanggan ini terdapat beberapa aktivitas yang dapat dilakukan oleh pelanggan yaitu :



Gambar 8. Use Case Diagram Master User Pelanggan

2. User Admin

Pada use case diagram master user admin ini terdapat beberapa aktivitas yang dapat dilakukan oleh admin yaitu :

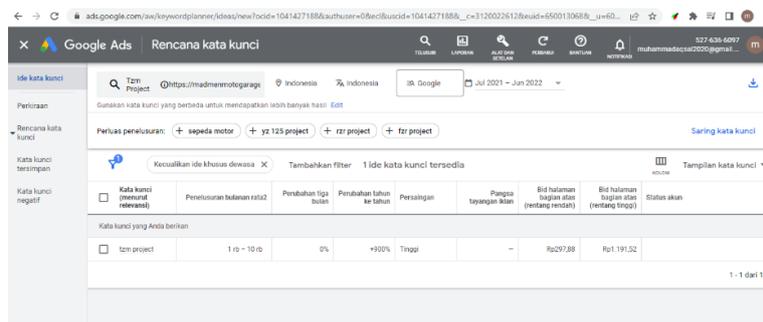


Gambar 9. Use Case Diagram User Admin

3.4 Search Engine Optimization (SEO)

Menurut [1], Search Engine Optimization merupakan sebuah teknik dan proses yang dilakukan secara sistematis yang bertujuan untuk memperbanyak jumlah kunjungan ke sebuah website dengan memanfaatkan algoritma mesin pencari. Penggunaan on-site optimization dalam teknik SEO dalam upaya meningkatkan visibilitas dan juga jumlah kunjungan pada sebuah halaman website, menekankan pada poin-poin berikut

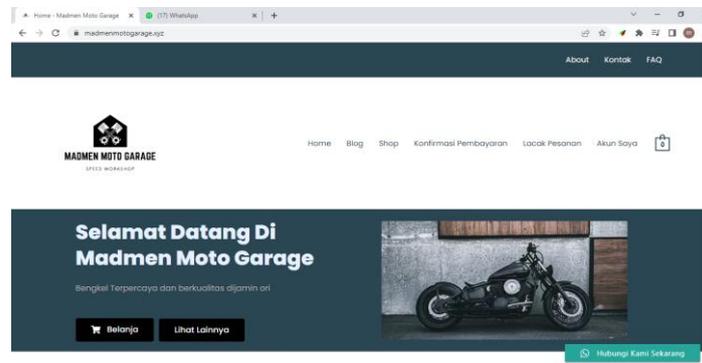
- Penggunaan kata kunci (*keywords*), dimana *keywords* merupakan parameter yang sangat populer untuk digunakan dalam mengidentifikasi subjek pencarian halaman website.
- Penggunaan satuan *gramatik key phrase* yang terdiri dari minimal 2 kata atau lebih yang membentuk sebuah kata kunci (*keywords*), dimana kata-kata yang digunakan berpotensi untuk digunakan dalam *query* pencarian sebuah halaman website.
- Penggunaan metadata yaitu detail data dari sebuah data. Dimana sebuah halaman website menyertakan meta data dalam bentuk tag-tag.
- Penggunaan *hyperlink* atau *backlink* dimana link-link yang digunakan dalam sebuah halaman web berfungsi sebagai jembatan penghubung antara satu halaman dengan halaman lainnya baik pada web yang sama atau berbeda.



Gambar 10. Frasa Kunci Menggunakan Keyword Planner

3.5 Implementasi E-Commerce pada Bengkel Madmen Moto Garage

Gambar 12. Berikut adalah tampilan layar *Home* pada website Madmen Moto Garage



Gambar 11. Tampilan Layar Home

4. KESIMPULAN

Setelah mempelajari masalah yang terdapat pada toko Bengkel Madmen Moto Garage dan mencari solusi untuk mengatasi masalah tersebut maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- Sebelum memanfaatkan Data Pelanggan, Pemilik Bengkel kesulitan untuk memasarkan produk produknya, setelah memanfaatkan Data Pelanggan, Pemilik Bengkel dapat mudah memasarkan produk-produknya dan mudah untuk memberikan informasi kepada Pelanggan.
- Sebelum adanya *website e-commerce* sangat sulit untuk mendapatkan *brand awareness* kepada Pelanggan, Setelah adanya *website e-commerce* mendapatkan *brand awareness* dapat dengan mudah didapat dengan menjaga kualitas dan mutu kepada pelanggan.
- Sebelum adanya *website e-commerce* promosi jasa hanya terbatas area sekitar Jakarta Barat dan media sosial instagram. Setelah adanya *website e-commerce* cakupan pasar pada Bengkel Madmen Moto Garage menjadi lebih luas karena pelanggan bisa mengunjungi dan melakukan pemesanan langsung melalui *website e-commerce*.

DAFTAR PUSTAKA

- Faisal, A. Diana, and D. R. Utari, "Implementasi Website E-Commerce Berbasis Content Management System Wordpress Pada Toko Pesona Tanaman," *Jurnal IKRAITH-INFORMATIKA*, vol. 5, no. 3, 2021.
- P. Bisnis Berbasis E-Commerce, B. Huda, and B. Priyatna, "Penggunaan Aplikasi Content Management System (CMS) Untuk," 2019.
- S. Hidayat and S. Noor, "Konsep Pengembangan Sistem Informasi Monitoring Harga Pangan (Studi Kasus: Dinas Ketahanan Pangan Kabupaten Subang)," *Jurnal Global*, vol. 5, no. 1, 2018.
- S. Devella and N. Rachmat, "Pelatihan Pembuatan Website Sekolah Menggunakan Wordpress Untuk Guru TIK SMA Negeri 17 Palembang," vol. 4, 2021.
- Z. A. Cahnia, "Pemanfaatan Mendeley Sebagai Manajemen Referensi pada Penulisan Skripsi Mahasiswa Program Studi Perpustakaan dan Sains Informasi Universitas Bengkulu," *Palimpsest: Jurnal Ilmu Informasi dan Perpustakaan*, vol. 12, no. 1, pp. 48–54, 2021, doi: 10.20473/pjil.v12i1.26471.
- A. Wahana, "Rancang Bangun Marketplace Produk Kewirausahaan Mahasiswa Upy Berbasis Content Management System," *Jurnal Dinamika Informatika*, vol. 7, no. 1, pp. 73–81, 2018, [Online]. Available: www.upystore.com
- M. E. Kala and S. Samsinar, "Implementasi E-Commerce Pada Website Berbasis Cms Di Escape Coffee," *IDEALIS : InDonEsiA journal Information System*, vol. 3, no. 1, pp. 443–448, 2020, doi: 10.36080/idealisis.v3i1.2084.
- Ikamah and A. S. Widawati, "Penerapan Ecommerce Untuk Pemasaran Pada Usaha Handycraft," *Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat*, vol. November, no. November, pp. 169–174, 2018.
- M. Alwin and A. U. Hamdani, "Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Jasa Laundry Pada Bagas Fresh Laundry Untuk Mengetahui Rugi / Laba Perusahaan," *Jurnal IDEALIS*, vol. 1, no. 3, pp. 284–290, 2018.
- E. T. Hutamy *et al.*, "Analisis Penerapan Bisnis Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z (Analysis of the Canvas Model's Application to Micro-Entrepreneurs of Generation Z)," 2021.