

## IMPLEMENTASI *E-COMMERCE* PADA TOKO RAJAWALI CCTV SEBAGAI SISTEM INFORMASI PENJUALAN *ONLINE*

Muhammad Afif Azhari<sup>1</sup>, Lauw Li Hin<sup>2\*</sup>, Ady Widjaja<sup>3</sup>, Gandung Triyono<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, DKI Jakarta, Indonesia

Email: <sup>1</sup>1812500237@student.budiluhur.ac.id, <sup>2\*</sup>lauw.lihin@budiluhur.ac.id, <sup>3</sup>ady.widjaja@budiluhur.ac.id,  
<sup>4</sup>gandung.triyono@budiluhur.ac.id  
(\*: *corresponding author*)

**Abstrak-** Perkembangan internet yang sangat cepat membawa dampak besar segala aspek, tidak terkecuali dalam bidang bisnis dan pemasaran. Kemudahan yang diberikan internet membuat banyak pelaku bisnis berpindah dari bisnis konvensional menjadi bisnis online. *E-Commerce* merupakan konsep perkembangan dalam sistem perdagangan yang bisa digambarkan sebagai proses jual beli produk dan jasa melalui internet. Kelebihan bisa menggunakan internet antara lain adalah mudah dan cepat. Toko Rajawali CCTV yang penjualan hanya menggunakan sistem transaksi *konvensional* dengan menjalankan bisnisnya, pemilik toko ingin mengembangkan bisnisnya menggunakan *website* penjualan *online* dengan tujuan dapat memberi solusi bagi masalah yang terjadi dan meningkatkan penjualan produk. Metode yang digunakan untuk penelitian ini adalah *Research Applied* (penelitian terapan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis *E-commerce* Pada Toko Rajawali CCTV dan pengoptimalan menggunakan *Search Engine Optimization (SEO)*. Hasil dari penelitian ini dapat menguntungkan semua pihak, baik pelanggan maupun pemilik toko.

**Kata Kunci :** Toko Elektronik, Toko Komputer, *Business Model Canvas*, *E-Commerce*, *SEO*, *Wordpress*.

## IMPLEMENTATION OF *E-COMMERCE* AT RAJAWALI CCTV STORES AS AN *ONLINE SALES INFORMATION SYSTEM*

**Abstract-** The rapid development of the internet has had a major impact on all aspects, including business and marketing. The convenience provided by the internet has made many business people move from conventional businesses to online businesses. *E-Commerce* is a developing concept in a trading system that can be described as the buying and selling procedure products and services via the internet. The advantages of being able to use the internet include easy and fast. The Rajawali CCTV shop, whose sales only use a conventional transaction system to run its business, the shop owner wants to develop his business using an online sales website with the aim of being able to give answers for user that happen and increase product sales. The approach taken for this research is *Research Applied* (applied research on the Implementation of *E-commerce*-Based Sales Information Systems at Rajawali CCTV Stores and optimization using *Search Engine Optimization (SEO)*. The results of this research can benefit all parties, both customers and shop owners.

**Keywords:** *Electronics Store*, *Computer Store*, *Business Model Canvas*, *E-Commerce*, *SEO*, *Wordpress*.

### 1. PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi saat ini dicontohkan oleh internet, media yang tidak lagi membatasi jarak dan waktu serta kemajuan teknologi yang pesat. Diawali dengan berkembangnya penggunaan komputer dan peran internet dalam mendukung berbagai bidang dan aspek kehidupan. Anda dapat mengandalkan internet untuk meningkatkan penjualan karena dapat mencakup berbagai kelompok dan industri, bukan hanya satu. Aplikasi website merupakan salah satu komponen dari internet. Diharapkan mampu menyelesaikan masalah dengan lebih cepat dan akurat di seluruh kegiatan operasional. Misalnya, komputer telah digunakan untuk mendukung kegiatan hampir semua sektor bisnis, instansi, dan bisnis[1]. Internet memainkan peran penting bagi bisnis mikro, kecil dan menengah (UMKM) untuk penetapan standar produksi barang, sebuah proses yang dikenal sebagai *e-commerce*. Di era teknologi ini, mudah dan cepat untuk mendapatkan informasi dari internet[2].

*E-commerce* mengacu pada transaksi bisnis, seperti penjualan, pembelian, layanan, informasi, dan perdagangan, yang dilakukan melalui perantara, khususnya di jaringan komputer, khususnya internet, dengan tujuan menghasilkan keuntungan. Pelanggan sekarang memiliki waktu yang lebih mudah untuk melakukan bisnis tanpa harus mengunjungi lokasi fisik secara fisik berkat *e-commerce*. Keuntungan menggunakan *e-commerce* akan menunjukkan bagaimana teknik sistem penjualan diperlukan untuk bersaing dengan bisnis lain di dunia global saat ini. Hal ini diharapkan dapat mempermudah penjual dalam menjual produk secara *online* dan menghasilkan laporan rekapitulasi penjualan sehingga pelaporan lebih cepat dan akurat.

Artikel berjudul “Pembangunan *E-Commerce* Berbasis Web Untuk Strategi Penjualan CCTV” merupakan sebuah karya tulis. banyak orang yang tidak terlibat dalam proses PT diabaikan. Ada banyak produk yang tersedia

dari Piranti Inovasi Solusindo. Ini karena bilah yang digunakan, baik bilah atau lama, dan bilah yang digunakan, baik bilah atau lama, dan bilah yang digunakan, harus konsisten. Untuk mengumpulkan informasi tersebut, Toko menggunakan teknologi yang sudah ada yang dapat digunakan pada siang dan malam hari. Penggunaan *E-Commerce* sebagai sarana transaksi bisnis merupakan salah satu faktor terpenting dalam terciptanya produk suatu perusahaan. *E-Commerce* adalah strategi berbasis web, tetapi tidak menggunakan ekonomi untuk membantu pelanggan, jadi lebih merupakan praktik dalam proses berbisnis. Situs web e-commerce tersebut menggunakan teknologi yang dikenal sebagai "sistem informasi jual beli" dan mendapatkan namanya dari satu faktor yang berkontribusi pada kesuksesan perusahaan. *E-commerce* adalah praktik penggunaan situs web untuk melakukan pembelian atau transaksi online atas nama perusahaan. Piranti Solusindo Inovasi [3].

Dalam penelitian yang berjudul "Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Kamera CCTV *Web* Menggunakan *Metode Waterfall*". Perlu dicatat bahwa sistem CCTV Toko Sabara mengikat secara hukum, yang berarti bahwa setiap pelanggan yang ingin melakukan bisnis harus tetap berada di lokasi toko untuk waktu yang akan datang. Ada juga sistem manual untuk melacak transaksi di bagian penjualan, dengan setiap transaksi dilacak di bagian penjualan. Analisis data studi ini berfokus pada penggunaan metode waterfall adalah metode pengembangan perangkat lunak tertua sebab sifatnya yang natural oleh kamera CCTV berbasis web. Surya Elektronik Jakarta tidak memiliki fungsi penjualan yang ekonomis, tetapi memiliki fungsi penjualan yang ekonomis bagi konsumen, sehingga lebih praktis untuk proses pembuatan barang. Artikel ini membahas bagaimana membangun sistem berbasis web untuk pemrosesan informasi dan terdiri dari salah satu dari beberapa faktor yaitu dimaksudkan untuk meningkatkan penjualan produk tertentu untuk bisnis. Fitur "*E-commerce*" atau "belanja online" di situs *web* Surya Elektronik Jakarta dapat ditemukan di kantor pusat perusahaan, dapat berfungsi sebagai sarana komunikasi antar pelaku dengan pemilik dan pelanggan masing-masing[4].

Dari penjelasan tujuan penelitian Mempermudah dalam mempromosikan produk dan mempermudah pelanggan untuk melakukan pemesanan tanpa harus datang ke toko atau mempermudah pelanggan mendapatkan informasi tentang produk CCTV, buat sistem konfirmasi pembayaran dibagian penjualan bisa mengetahui pelanggan mana yang telah membayar. Setelah itu ada juga manfaat penelitian bagian penjualan dengan disusunnya laporan ini, diharapkan mempermudah pencarian data penjualan komponen toko Rajawali CCTV dan mempercepat pengiriman informasi, Lalu manfaat penulisan bagi pemilik dapat lebih mudah memonitor transaksi penjualan dan memanfaatkan akses mudah bagi pemilik dan pelanggan menerima informasi karena bisa diakses melalui *website* [5].

## 2. METODE PENELITIAN

### 2.1 Kerangka Riset

Ketika Anda melakukan ini sebagai seorang penulis, Anda akan mempelajari sebuah metode untuk gambaran Langkah-langkah yang dilakukan oleh seorang penulis. Metode ini dikenal sebagai "awal penelitian", bukan "akhir penelitian". Untuk memastikan pekerjaan yang dilakukan terorganisir dan terstruktur, maka perlu dilakukan Menyusun pekerjaan yang dilakukan. Jumlah waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan tugas ini akan tergantung pada keadaan[6]. Kerangka penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



**Gambar 1.** Kerangka Penelitian

- 1) Mengidentifikasi Masalah  
Mengidentifikasi Masalah dapat melakukan proses dan hasil pengenalan masalah yang telah diidentifikasi masalah pada Toko Rajawali CCTV.
- 2) Mempelajari Literatur  
Tahapan ini merupakan pencarian dan pengumpulansumber informasi mengenai teori berdasarkan jurnal, buku dan internet untuk di kemukakan oleh konsep dan teori dan kebutuhan sistem. Dengan melakukan studi literatur maka penelitian yang dilakukan tidakmengarang dan mengada-ada sehingga dapatditerima di dunia ilmu pengetahuan dan masyarakat umum.
- 3) Mengumpulkan data  
Dilakukan untuk mengumpulkan semua data-data yang diperlukan dalam penelitian dan menggunakan metode wawancara, studi Pustaka, observasi dan analisis dokumen, untuk mendapatkan informasi dan data yang sesuai dalam membantu merancang *website e-commerce* pada Toko Rajawali CCTV.
- 4) Membuat *Bussiness Model Canvas*  
Dalam perancangan *website e-commerce* ini penulis menggunakan metode BMC (*Bussiness Model*

Canvas) untuk mempercepat proses analisis kekuatan serta kekurangan bisnis yang telah terjadi pada Toko Rajawali CCTV. Agar analisis kebutuhan dan profit dapat dilakukan.

- 5) Perancangan sistem  
Pada tahap ini penulis, merupakan gambaran tampilan sistem yang dirancang, kemudian sistem menggunakan *website e-commerce* yang akan digunakan Toko Rajawali CCTV.
- 6) Implementasi Sistem  
Dalam tahap ini akan dilakukan implementasi sistem yang dilakukan dengan membangun *website e-commerce* berbasis CMS (*Content Management System*) dan merupakan penerapan sistem yang diusulkan
- 7) Pembuatan Laporan Dalam tahap ini penulis melakukan pembuatan laporan dilakukan untuk melengkapi dari awal penelitian dan hingga akhir penelitian.

## 2.2 Metode Pengumpulan Data

### a. Wawancara

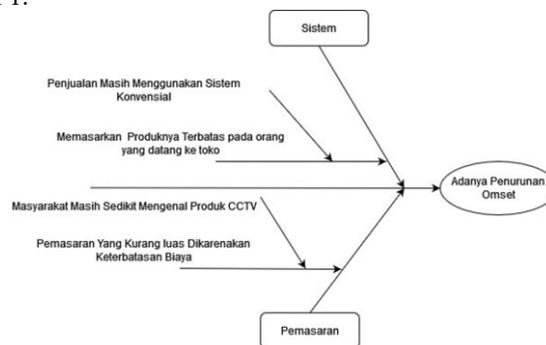
Salah satu cara untuk mengumpulkan informasi atau data adalah sebagai berikut: sekaligus menandai seseorang dengan informasi untuk mendapatkan data yang komprehensif. Wawancara lengkap terdiri dari gelombang semi-terstruktur dalam hal ini. Peneliti semi-terstruktur dapat digunakan dalam berbagai cara untuk memfasilitasi prosedur jawab wawancara. Itu diberikan kepada Bapak John Kenedy sebagai anggota tim dan sebagai penghargaan atas usaha mereka.

### b. Observasi

Dilakukan dengan cara bertanya secara langsung kepada pemilik maupun pegawai dalam mengelola dan melakukan perubahan ini sebuah *website* tanpa dibekali ilmu pengetahuan yang bersifat web. Ada berbagai CMS yang telah sering digunakan untuk membangun *website*, diantaranya adalah *Wordpress*, *Joomla*, *Drupal*, *Moodle*, *Formulasi* dan sebagainya [7].

## 2.3 Teknik Analisa Masalah

Pemilik CCTV Rajawali memutuskan untuk mengimplementasikan tokonya secara online dengan harapan kedepan agar omzet yang diperoleh cukup besar. Salah satu hal yang ditemukan CCTV Toko Rajawali adalah produk dengan umur simpan yang lama dengan harga yang lebih rendah dari anggaran promosi. *Fishbone Diagram* dapat digunakan untuk memahami dan meningkatkan analisis materi yang ada [8] terdapat pada gambar 2 dan detailnya dijelaskan pada Tabel 1.



Gambar 2. Fishbone Diagram

Tabel 1. Fishbone Diagram

Category	Masalah	Penyebab	Kebutuhan Bisnis/Solusi Bisnis
Sistem	Memasarkan produknya kepada orang lain	Penjualan masih menggunakan sistem konvensional	Sistem harus mempunyai fitur menampilkan informasi dan memasarkan produk
Pemasaran	Masyarakat masih sedikit mengenal produk cctv	Pemasaran yang kurang luas dikarenakan keterbatasan biaya	Sistem harus mempunyai fitur SEO yang optimal untuk informasi pemasaran produk.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

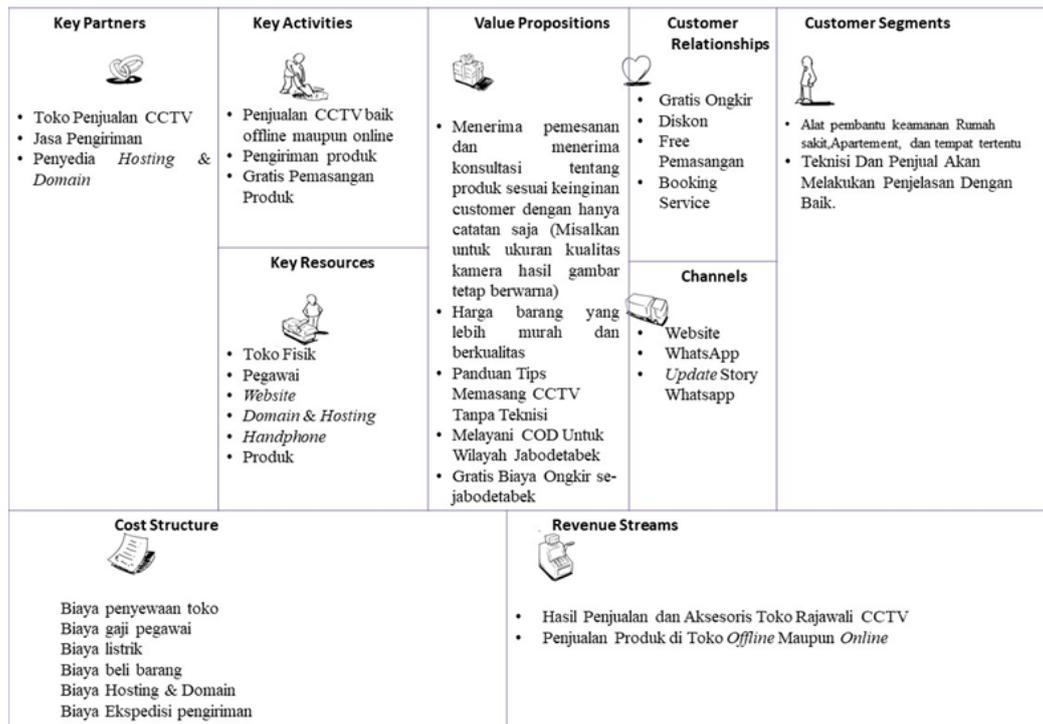
Komponen analisis terdapat ini hasil pelaksanaan kecuali jika itu adalah penelitian terkemuka, atau pengujian dan pembahasan.

### 3.1 Business Model Canvas

*Business Model Canvas* (BMC) adalah salah satu strategi yang dimaksud dapat digunakan akan menganalisis bisnis yang bagus dan menentukan cara organisasi dapat mengidentifikasi, berpartisipasi, dan

menerapkan ide-ide baru. Generasi Model Bisnis, yang menjadi semakin populer bersama *Business Model Canvas* adalah alat unik untuk membantu pengguna mencapai tingkat kepuasan yang lebih tinggi dengan pembelian mereka saat ini atau di masa mendatang. Untuk menganalisis strategi bagi internal maupun eksternal perusahaan atau instansi, perlu mempertimbangkan perspektif pemangku kepentingan yang mungkin tidak ada dalam rangkaian lembar canvas saat ini. Perspektif ini mengacu pada hubungan antara pemangku kepentingan dan komite eksekutif organisasi [9]. Hasil analisa *Business Model Canvas* seperti pada Gambar 3.

#### Business Model Canvas



Gambar 3. *Business Model Canvas*

- Customer Segment*. Alat pembantu keamanan rumah sakit, apartemen dan tempat tertentu. Teknisi dan penjual akan melakukan penjelasan dengan baik.
- Value Proposition*. Proposisi nilai adalah nama atau nilai yang ditemukan perusahaan berkaitan dengan populasi, yaitu menerima pemesanan dan menerima konsultasi tentang produk sesuai keinginan customer dengan hanya catatan saja (Misalkan untuk ukuran kualitas kamera hasil gambar tetap berwarna).
  - Harga barang yang lebih murah dan berkualitas.
  - Panduan Tips Memasang CCTV Tanpa Jasa Teknisi.
  - Melayani COD Untuk Wilayah Jabodetabek
  - Gratis Biaya Ongkir Se-Jabodetabek
- Customer Relationship*. Gratis ongkir akan diberlakukan di wilayah JABODETABEK. Diskon akan diberlakukan seperti periode anniversary Toko Idul Fitri, 1212, Natal dan Tahun Baru sekitar 50% untuk area JABODETABEK Diluar area seperti, Bandung, Jogja dan lainnya hanya 30% .
  - Free* Konsultasi Untuk media Offline maupun online seluruh wilayah JABODETABEK.
  - Gratis Pemasangan jika pada pelanggan baru atau yang baru ingin memasang CCTV tersebut.
- Channel*. Toko CCTV yang menjual suku cadang CCTV. Mempromosikan seperti menggunakan website, media social dan WhatsApp sebagai bahan promosi produk yang menotifikasi pelanggan terhadap penjualan dalam dilakukan di toko Rajawali CCTV.
- Revenue Structure*. *Revenue Structure* dari Toko Rajawali CCTV yaitu asset sale dimana hasil penjualan Barang dan Aksesoris pada Toko Rajawali CCTV maupun penjualan Produk di Toko *offline* maupun *online*.
- Key Resource* pada Toko Rajawali CCTV adalah Sumber daya manusia: pemilik toko dan karyawan, Produk yang dijual seperti Bahan dan Peralatan atau Barang Perlengkapan CCTV Lainnya.
- Key Activities*. Key Activities Toko Rajawali CCTV Melakukan penjualan *offline* pada toko maupun *online* dengan harapan kedepannya bisa membuat kenaikan omzet yang signifikan.

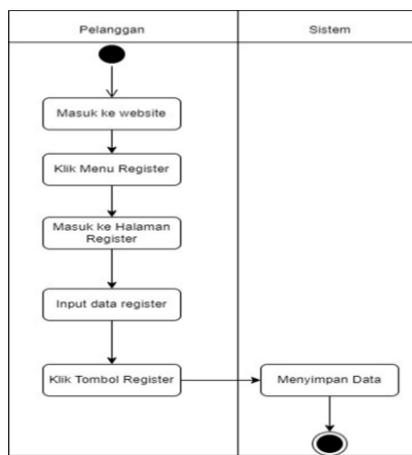
- h. *Key Partner*. *Key Partner* Rajawali CCTV adalah supplier untuk me-supply berupa barang (Produk) dan akan menggunakan jasa pengiriman (Ekpedisi).
- i. *Cost Structure*. *Cost Structure* pada toko Rajawali CCTV yaitu meliputi biaya, gaji, pegawai, internet dan listrik.

### 3.2 Proses Bisnis Usulan

Sistem penjualan yang masih dilakukan oleh pemilik membuat penulis berisi sebuah sistem bisnis berbasis web *E-Commerce* yang dapat digunakan secara online atau secara *real time*. Sistem tersebut dapat memudahkan semua pihak untuk berinteraksi secara langsung dan membuat prosedur untuk jual menjadi yang paling efisien. Prosedur bisnis yang disusun adalah sebagai berikut.

#### 1. Pendaftaran Pelanggan

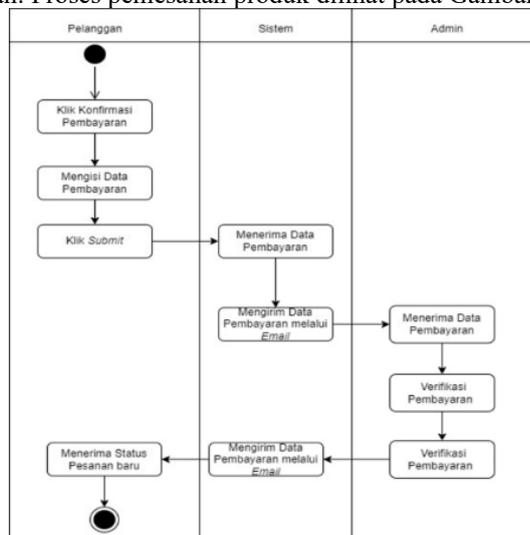
Saat membeli produk, pengguna akun untuk masuk ke situs website. Ini dilakukan dengan cara yang sama seperti pengguna masuk ke situs website dengan mengklik tombol “Daftar”, lalu masuk ke “Daftar Halaman” dan kemudian meng-klik tombol “Daftar Tombol” [5]. Pendaftaran pelanggan dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4 Activity Diagram Usulan Proses Pendaftaran Pelanggan

#### 2. Pemesanan Produk

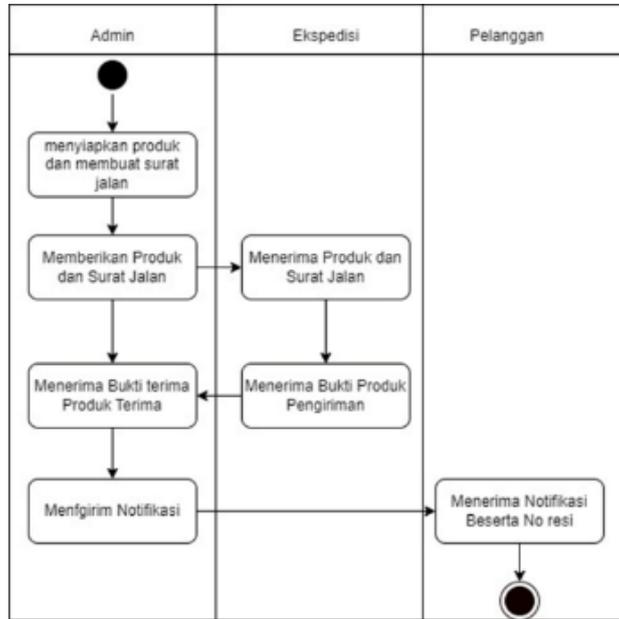
Proses pemesanan produk dilakukan dengan cara pelanggan masuk ke website kemudian memilih produk yang ingin dibeli lalu klik tombol add cart untuk menambahkan produk kedalam cart selesai memilih produk masuk kedalam cart kemudian pelanggan input jumlah produk yang ingin dipesan setelah itu pelanggan klik tombol buat pesanan kemudian sistem akan mengecek pelanggan sudah login atau belum jika pelanggan sudah login maka pesanan akan dibuat oleh sistem jika pelanggan belum login pelanggan masuk ke halaman login kemudian pesanan akan dibuat oleh sistem kemudian sistem akan mengirimkan bukti pesanan kepada pelanggan didata transaksi pesanan pelanggan. Proses pemesanan produk dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5 Activity Diagram Usulan Pemesanan Produk

3. Pengiriman Produk

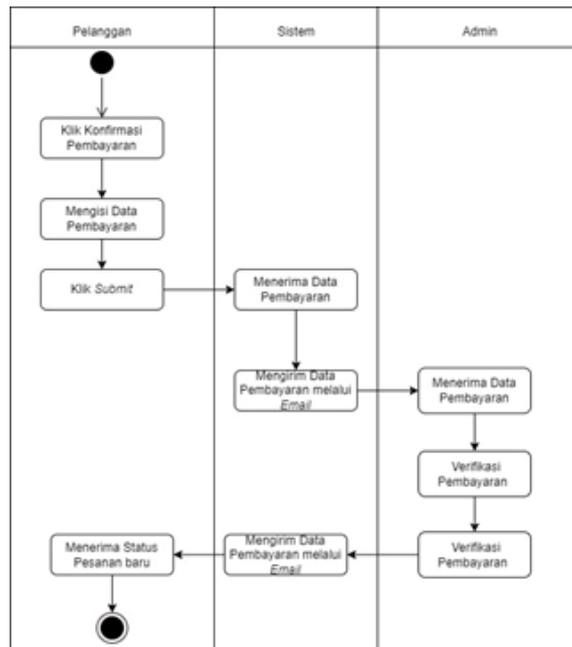
Setelah pembayaran diterima admin menyiapkan produk dan membuat surat jalan kemudian produk yang akan dikirim dan surat jalan diberikan ke pihak ekspedisi pengiriman lalu pihak ekspedisi pengiriman memberikan bukti terima produk pengiriman kemudian admin mengirimkan notifikasi yaitu berupa pengiriman telah dilakukan oleh pihak ekspedisi beserta nomor resinya kepada pelanggan. Proses pengiriman produk dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Activity Diagram Usulan Pengiriman Produk

4. Konfirmasi Pembayaran

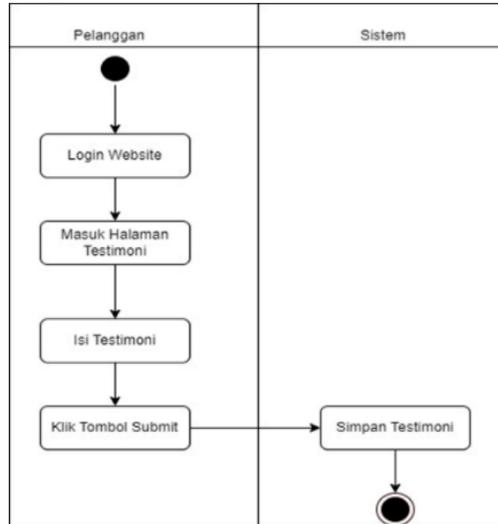
Setelah pelanggan selesai melakukan pemesanan produk, pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan bukti pemesanan dan pembayaran dilakukan dengan cara transfer. Setelah pelanggan melakukan pembayaran pelanggan harus masuk ke website dan login kemudian pelanggan masuk ke halaman konfirmasi pembayaran dan menginput data pembayaran yang telah dilakukan setelah itu pelanggan klik tombol submit. Proses konfirmasi pembayaran dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Activity Diagram Usulan Konfirmasi Pembayaran

5. Testimoni.

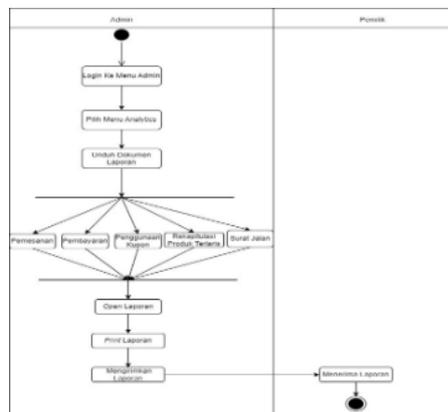
Proses testimoni dilakukan saat pelanggan merasa puas atau tidak puas dengan layanan website. Testimoni dapat dilakukan dengan cara pelanggan login ke website lalu masuk ke halaman testimoni kemudian pelanggan mengisi testimoni jika selesai pelanggan klik tombol submit maka testimoni akan tersimpan oleh sistem. Proses testimoni dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Activity Diagram Usulan Testimoni

6. Laporan.

Bagian penjualan akan melakukan pembuatan laporan dengan cara login ke sistem admin kemudian bagian penjualan menuju menu laporan, pada menu ini bagian penjualan dapat memilih laporan yang diinginkan (laporan pembayaran, pengiriman, pemesanan, penggunaa kupon, surat jalan dan rekapitulasi barang penjualan produk terlaris) kemudian bagian penjualan dapat mencetak dan memberikan laporan kepada pemilik. Proses laporan dapat dilihat pada dilihat pada Gambar 9.

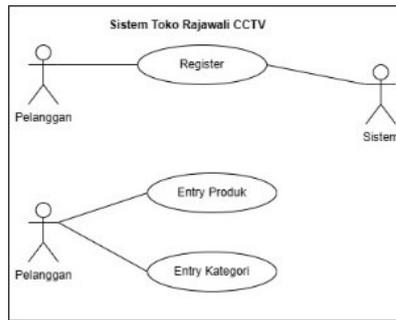


Gambar 9. Activity Diagram Usulan Laporan

### 3.3 Use Case Diagram

#### 1. Use Case Diagram Master

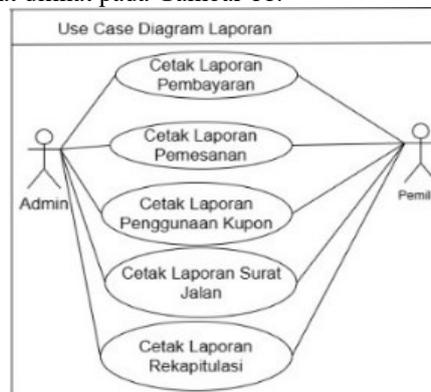
Use case diagram master yang terdapat dua actor yang mempunyai perannya masing-masing, dari segi pelanggan yaitu melakukan registrasi dan dari segi Admin yaitu Entry Produk, Edit Produk, Tambah Produk, Hapus Produk serta Entry Kategori, Edit Kategori, Tambah Kategori dan Hapus Kategori. Use case diagram master dapat dilihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Use Case Diagram Master

## 2. Use Case Diagram Laporan

Menjelaskan tentang *use case diagram* laporan. Dapat dilakukan oleh admin dan pemilik untuk mencetak laporan. Proses cetak laporan dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 11. Use Case Diagram Laporan

## 3.4 Rancangan Layar

Rancangan layar dibuat menggunakan dan menggambarkan struktur tampilan layar, pada gambar 12. Merupakan rancangan layar tampilan *Home* atau beranda yang muncul ketika *customer* mengakses *website* Rajawali CCTV[10]. Rancangan layar dapat dilihat pada Gambar 12.



Gambar 12. Rancangan Layar Tampilan Home/Beranda

## 4. KESIMPULAN

Ada beberapa kesimpulan berbeda yang bisa dilakukan selain yang disebutkan di sini, termasuk yang disebutkan sebelumnya. Dengan adanya membuat *website* Rajawali CCTV diharapkan oleh pemilik dan

pelanggan dapat meningkatkan penjualan produk pada Rajawali CCTV secara *online*, cakupan pemasaran *website* pada toko Rajawali CCTV menjadi luas karena pelanggan bisa mengunjungi dan melakukan pemesanan langsung secara *online* melalui *website* <https://rajawalicctv.my.id/>.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Aditya Yoga Prakasa, Reko Syarif Hidayatullah, and Siti Julaeha, “Perancangan Aplikasi Penjualan Cctv Pada Pt Internusa Technology Di Jakarta Selatan Berbasis Android,” *J. Publ. Manaj. Inform.*, vol. 1, no. 1, pp. 72–84, 2022, doi: 10.55606/jupumi.v1i1.219.
- [2] R. Irawati and I. B. Prasetyo, “Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan dan Mempertahankan Bisnis di Masa Pandemi (Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Malang),” *J. Penelit. Manaj. Terap.*, vol. 6, no. 2, pp. 114–133, 2022.
- [3] E. Pudjiarti, A. A. Yana, and N. Hidayatun, “Pembangunan e-Commerce Berbasis Web untuk Strategi Penjualan CCTV,” *J. Sist. Inf. STMIK Antar Bangsa*, vol. 8, no. 1, pp. 42–45, 2019.
- [4] A. Hanif and R. H. Ramadhan, “Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Kamera CCTV Berbasis Web Menggunakan Model Waterfall,” *JAIS - J. Account. Inf. Syst.*, vol. 1, no. 02, pp. 24–29, 2021, doi: 10.31294/jais.v1i02.945.
- [5] A. Widyanto and H. Patrie, “Implementasi Penjualan Bebas E-Commerce Pada Toko Synergie Motor,” *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 3, no. 1, pp. 92–100, 2020, doi: 10.36080/idealis.v3i1.1593.
- [6] Sigit Santosa and Hilman Ismaya, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Menggunakan Cms Wordpress Pada Toko Importir Laptop Bandung,” *J. Bisnis dan Pemasar.*, vol. 11, 2021.
- [7] N. A. Martiana and L. Fajarita, “Perancangan Website E-Commerce Berbasis Wordpress Pada Sempurna Jaya Aluminium Product,” *J. IDEALIS (Indonesia J. Inf. Syst.)*, vol. 3, no. 6, pp. 298–305, 2020.
- [8] C. A. P. Pratama and L. L. Hin, “Implementasi Website E- Commerce Berbasis Content Management System Dalam Meningkatkan Penjualan Tembakau Pada Fuadbako Implementation Of E-Commerce Website Based On Content Management System In Increasing Tobacco Sales In Fuadbako,” no. September, pp. 1669–1677, 2022.
- [9] A. Alfarisi, “Perumusan Strategi Business Model Canvas ( BMC ) pada Perusahaan Sandal Toyosima Singosari,” *J. Ilm. Mhs. FEB*, pp. 1–14, 2019.
- [10] A. S. Fatin, “Pengembangan Media Penjualan Pada Toko Store Anak Branded Dengan E-commerce,” *JATISI (Jurnal Tek. Inform. dan Sist. Informasi)*, vol. 9, no. 3, pp. 2335–2350, 2022, doi: 10.35957/jatisi.v9i3.2694.