

ANALISA DAN PERANCANGAN E-COMMERCE PADA TOKO ABU NABIL UNTUK MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN

Caesar Kevin Quesnay^{1*}, Lis Suryadi²

^{1,2}Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta Selatan, Indonesia

Email: ^{1*}CaesarQuesnay@gmail.com, ²lis.suryadi@budiluhur.ac.id
(* : corresponding author)

Abstrak-Toko Abu Nabil berdiri sejak tahun 2015. Pada awalnya toko Abu Nabil hanya memiliki 2 cabang yang berada di pusat perbelanjaan ITC Cempaka Mas, Jakarta. Dalam perjalanannya mengalami perkembangan yang cukup pesat. Sekarang toko Abu Nabil memiliki 6 cabang di lokasi pusat perbelanjaan yang sama yaitu di pusat perbelanjaan ITC Cempaka Mas, Jakarta. Toko ini menjual Perlengkapan baju muslim pria dan wanita beserta aksesorisnya, perlengkapan Haji dan Umroh dan Perlengkapan sholat. Toko Abu Nabil menghadapi beberapa tantangan dalam operasionalnya, seperti kurangnya media untuk promosi penjualan, kesulitan pelanggan dalam mengakses informasi stok barang yang tersedia, keterbatasan dalam keamanan bertransaksi, serta proses pembuatan laporan penjualan yang masih dilakukan secara tertulis. Sebagai solusi untuk permasalahan tersebut, *penulis* menyarankan penerapan sistem *e-commerce* berbasis *Content Management System (CMS)* dengan menggunakan *tools* dari *WordPress* untuk memperbaiki sistem yang saat ini berjalan. Penelitian ini menerapkan metode *Business Model Canvas (BMC)* untuk menganalisis model bisnis, dengan dukungan teknik *Search Engine Optimization (SEO)* yang digunakan dalam implementasinya untuk membantu situs *website* muncul di hasil pencarian. Dengan adanya *e-commerce* ini, *peneliti* berharap dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan, menghasilkan laporan yang akurat, serta menyelesaikan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh Toko Abu Nabil.

Kata Kunci: Abu Nabil, *E-commerce*, UMKM, Digitalisasi

ANALYSIS AND DESIGN OF E-COMMERCE FOR ABU NABIL STORE TO INCREASE SALES REVENUE

Abstract- *Abu Nabil Store* was established in 2015. Initially, the store had only two branches located in the ITC Cempaka Mas shopping center in Jakarta. Over time, it experienced significant growth. Now, *Abu Nabil Store* has six branches within the same shopping center, ITC Cempaka Mas, Jakarta. The store specializes in selling men's and women's Muslim clothing and accessories, Hajj and Umrah supplies, and prayer equipment. However, the store faces several operational challenges, such as limited promotional media, difficulties for customers in accessing information about available stock, inadequate transaction security, and manual sales report generation. To address these issues, the author recommends implementing an *e-commerce* system based on a *Content Management System (CMS)* using *WordPress* tools to enhance the current system. This research utilizes the *Business Model Canvas (BMC)* method to analyze the business model, supported by *Search Engine Optimization (SEO)* techniques to help the website appear in search engine results. With the implementation of this *e-commerce* system, the researcher hopes to increase customer trust, generate accurate reports, and resolve various issues faced by *Abu Nabil Store*.

Keywords: *Abu Nabil*, *E-commerce*, *UMKM*, *Digitalization*

1. PENDAHULUAN

Toko Abu Nabil berdiri sejak 2015. Toko ini awalnya hanya memiliki dua cabang di pusat perbelanjaan ITC Cempaka Mas di Jakarta. Namun, toko Abu Nabil sekarang telah berkembang menjadi enam cabang, yang semuanya masih berada di pusat perbelanjaan yang sama. Toko Abu Nabil menjual busana muslim pria dan wanita serta aksesoris, perlengkapan haji, umroh, dan perlengkapan sholat. Saat ini toko Abu Nabil hanya mempromosikan produk melalui *banner* di toko, sehingga jangkauan produk terbatas pada pelanggan potensial yang datang langsung. Selain itu, transaksi di toko masih dilakukan secara tertulis menggunakan nota kertas yang rawan dengan hilang atau rusak saat dilakukannya rekam bulanan atau tahunan. Karena kurangnya media pemasaran *online*, informasi tentang Toko Abu Nabil kurang dikenal oleh publik.

E-Commerce adalah sebuah konsep yang menggambarkan proses pembelian, penjualan, dan pertukaran produk, layanan, serta informasi melalui jaringan komputer, yaitu *internet* [1]. *E-Commerce* juga merupakan serangkaian teknologi dinamis, aplikasi, dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan

komunitas tertentu melalui transaksi elektronik, serta perdagangan barang, layanan, dan informasi secara elektronik [2]. Selain itu, sistem komputerisasi dapat digunakan untuk menyimpan, memproses data, serta mempermudah proses *input* dan *output* [1]. Dalam penelitian ini, *peneliti* mengumpulkan data dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan kajian literatur.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Tahapan Penelitian



Gambar 1. Tahapan Penelitian [3]

a. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan guna mencapai tujuan penelitian. Metode pengumpulan data yang saya gunakan meliputi observasi, wawancara, dan penelitian *literature* [4].

b. Analisis Proses Bisnis

Analisis proses bisnis dilakukan dalam tahapan ini untuk mengidentifikasi kekurangan dan kebutuhan proses bisnis. Analisis proses bisnis meliputi analisis sistem berjalan, analisis masalah, dan analisis model bisnis [5].

c. Perancangan Sistem

Perancangan sistem adalah merancang atau mendesain suatu sistem yang baik yang dimana isinya adalah langkah-langkah operasi dalam proses pengolahan data dan prosedur-prosedur untuk mendukung operasi sistem [6]. Pada langkah ini dalam perancangan sistem, model perancangan sistem usulan dibuat dengan menggunakan pendekatan *Unified Modeling Language*. Untuk menggambarkan kebutuhan fungsional system dari perspektif pengguna, *Use Case Diagram* dibagi menjadi tiga bagian yaitu *Use Case Diagram Master*, *Use Case Diagram Transaksi*, dan *Use Case Diagram Laporan*. Selain itu, dibuat *Use Case Description* yang menjelaskan perilaku sistem dari sudut pandang pengguna [7].

d. Implementasi Sistem E-commerce

Pada titik ini, peneliti mulai menerapkan model sistem usulan dengan menggunakan Sistem Manajemen Konten *Wordpress*. *Content Management System* (CMS) adalah Sebuah sistem yang memberikan kemudahan kepada para penggunanya dalam mengelola dan mengadakan perubahan isi sebuah *website* dinamis tanpa sebelumnya dibekali pengetahuan tentang hal-hal yang bersifat teknis [8]. Untuk memulainya, penulis menggunakan domain dan hosting, kemudian memasang dalam *CPanel*, dan melakukan pengaturan di dalam *Wordpress* untuk membuat *website E-Commerce Abu Nabil Shop*.

e. Implementasi SEO

Dalam penelitian ini, pengoptimalan mesin pencari (SEO) digunakan untuk meningkatkan posisi halaman awal sebuah *website* oleh mesin pencari. Dengan menerapkan SEO pada *website e-commerce*, dapat mempermudah pencarian di mesin pencari dan meningkatkan pemasaran melalui internet. Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan dalam pemilihan *hosting* dan *domain* terbaik dirancang dengan membuat rancangan input, menggunakan bahasa pemrograman berbasis visual, membuat *database* sebagai penyimpan data yang diproses dan membuat *ouput* berupa laporan [7].

2.2 Perbedaan Dari Penelitian Sebelumnya

Pada jurnal pertama, penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya oleh [1] dengan judul “PERANCANGAN DAN IMPLEMENTASI SISTEM *WEBSITE E-COMMERCE* DALAM BISNIS *BAKERY* UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN DAN PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE *WATERFALL* PADA PABRIK PRIMA SARI *BAKERY*”. Penelitian ini menggunakan wawancara sebagai metode pengumpulan data. Analisis dan perancangan sistem menggunakan *Data Flow Diagram* (DFD) dan *Entity Relationship Diagram* (ERD). Metode *Waterfall* digunakan untuk pengembangan sistem, dan pengujian dilakukan dengan *Black Box Testing*.

Pada jurnal kedua, penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya oleh [9] dengan judul “IMPLEMENTASI APLIKASI *E-COMMERCE* BERBASIS *WEB*”. Penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan pustaka untuk mengumpulkan data. Analisis, perancangan, dan pengembangan sistem menggunakan *Flowmap*, *Data Flow Diagram* (DFD), dan *Entity Relationship Diagram* (ERD). Metode *Waterfall* digunakan, dan pengujian dilakukan dengan *Black Box Testing*.

Pada jurnal ketiga, penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya oleh [10] dengan judul “MODEL *WEB E-COMMERCE* GUNA MEMPERLUAS PEMASARAN PRODUK *FURNITURE*”. Dalam penelitian ini, observasi, wawancara, dan studi literatur digunakan untuk mengumpulkan data. Pengembangan sistem menggunakan metode *Rapid Application Development* (RAD). Analisis dan perancangan sistem dilakukan dengan menggunakan *Use Case Diagram*, *Class Diagram* dan *Sequence Diagram*.

Pada jurnal keempat, penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya oleh [11] dengan judul “PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN *BOX* DAN TEMPAT SESERAHAN DI “F” *PRODUCTION SRUWENG* BERBASIS *WEB* DENGAN *FRAMEWORK CODEIGNITER*”. Penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, dan studi pustaka untuk mengumpulkan data. Analisis dan perancangan sistem menggunakan diagram kasus, diagram kelas, diagram kegiatan, dan diagram urutan. Metode *waterfall* digunakan untuk pengembangan sistem, dan pengujian menggunakan *Black Box Testing*.

Perbedaan pada penelitian yang sekarang dengan judul “ANALISA DAN PERANCANGAN *E-COMMERCE* PADA TOKO ABU NABIL UNTUK MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN”. Penelitian saat ini mengumpulkan data melalui metode observasi, wawancara, dan kajian literatur. Analisis pengembangan bisnis dilakukan dengan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Sementara itu, desain sistem dibuat menggunakan *Use Case Diagram*, *Use Case Description*, serta desain antarmuka pengguna (UI) dan pengalaman pengguna (UX). Analisis masalah menggunakan pendekatan *Fishbone Diagram*. Implementasi sistem manajemen konten (CMS), pengembangan strategi SEO dan pemasaran menggunakan strategi *mix marketing* 4P, dan pengujian kinerja *website* dengan *Google Search Console* dan *Google Search*.

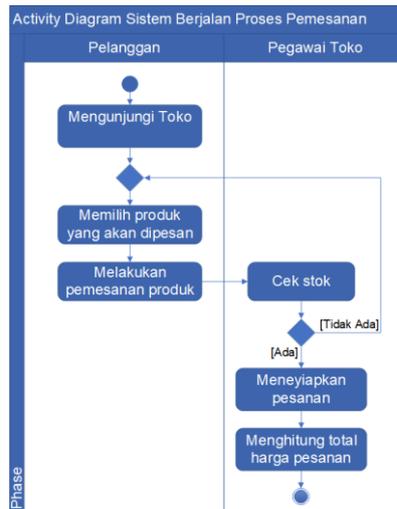
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah peneliti melakukan berbagai macam metode penelitian maka didapat hasil analisa dan pembahasan yang harus diselesaikan peneliti agar dapat memberikan usulan terbaik untuk toko Abu Nabil.

3.1 Analisis Proses Sistem Berjalan

a. Analisis sistem berjalan proses pemesanan

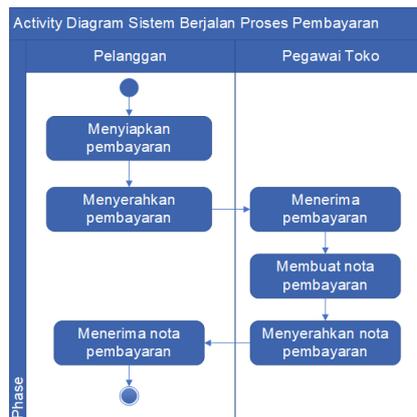
Setelah mengunjungi Toko Abu Nabil, pelanggan memilih produk yang diinginkan dan melakukan pemesanan. Selanjutnya, pegawai toko akan memeriksa ketersediaan stok produk, dan jika produk tersebut tersedia, pelanggan akan melanjutkan dengan memilih produk yang dipesan. Gambar 2 menunjukkan lebih lanjut.



Gambar 2. Activity Diagram Sistem Berjalan Proses Pemesanan

b. Analisis Sistem Berjalan Proses Pembayaran

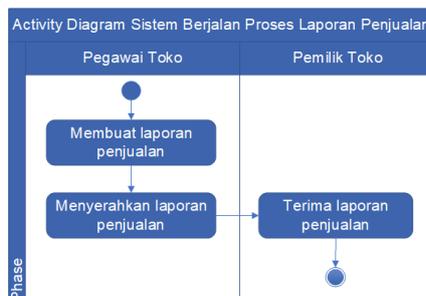
Pelanggan membayar total harga pesanan, lalu menyerahkan pembayaran kepada pegawai toko. Pegawai menerima total harga pesanan, membuat nota dan mengarsipkannya, lalu menyerahkan nota kepada pelanggan. Pelanggan menerima nota. Gambar 3 menunjukkan lebih lanjut.



Gambar 3. Activity Diagram Sistem Berjalan Proses Pembayaran

c. Analisis Sistem Berjalan Proses Laporan Penjualan

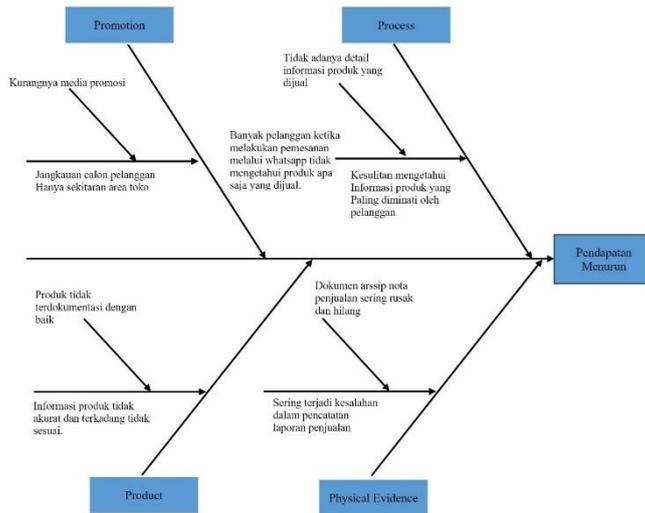
Laporan penjualan dibuat oleh karyawan toko berdasarkan nota pembayaran, lalu diserahkan kepada pemilik toko. Gambar 4 menunjukkan lebih lanjut.



Gambar 4. Activity Diagram Sistem Berjalan Proses Laporan Penjualan

3.2. Analisis Masalah

Penulis memanfaatkan model *Fishbone Diagram* dengan pendekatan 4P (Promosi Produk, Proses, dan Bukti Fisik) untuk mengidentifikasi dan menggambarkan masalah bisnis yang terjadi di Toko Abu Nabil. *Fishbone diagram* dapat membantu peneliti untuk menganalisis permasalahan secara keseluruhan membentuk cabang-cabang menuju sumber permasalahan, sehingga permasalahan terlihat lebih jelas dan permasalahan kecil yang dapat berkontribusi kepada hal yang lebih besar dan dapat teridentifikasi [4]. Analisis masalah menggunakan model *Fishbone Diagram* ditunjukkan di sini, seperti yang ditunjukkan pada gambar 5.

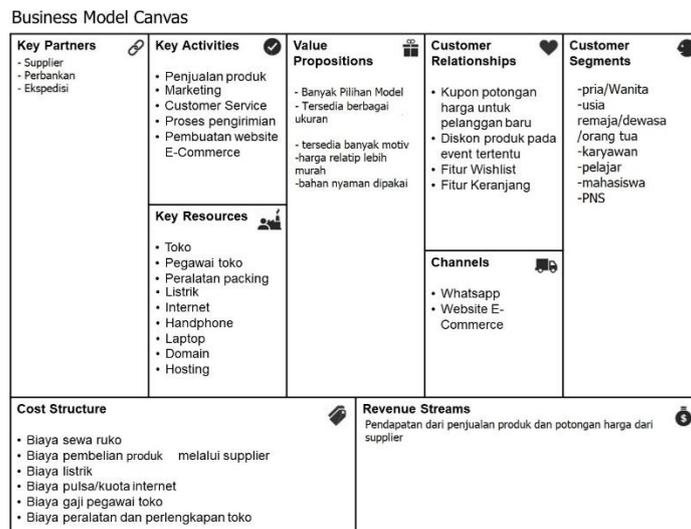


Gambar 5. Fishbone Diagram

Untuk menyelesaikan masalah yang ada di Toko Abu Nabil, sistem usulan diperlukan. Identifikasi kebutuhan sistem usulan adalah bentuk kegiatan yang menjelaskan rencana sistem yang akan dibuat berdasarkan analisis masalah yang telah dibuat sebelumnya.

3.3. Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) adalah *framework* yang digunakan untuk menjelaskan rencana bisnis toko Abu Nabil. BMC terdiri dari berbagai komponen yang digunakan untuk merancang, mengubah, dan mengevaluasi sistem bisnis saat ini. Gambar 6 menunjukkan lebih banyak detail.



Gambar 6. Business Model Canvas

a. *Value Proposition*

Toko Abu Nabil menawarkan berbagai pilihan model, ukuran dan *motiv*, harga yang lebih terjangkau, dan bahan yang nyaman dipakai. Ini adalah keuntungan bisnis dan nilai bisnis.

b. *Customer Segments*

Target konsumen Toko Abu Nabil adalah semua orang, baik pria maupun wanita, dari usia muda hingga dewasa, serta karyawan, siswa, dan mahasiswa.

c. *Customer Relationship*

Dengan memanfaatkan hubungan pelanggan, Toko Abu Nabil dapat menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Ketika pelanggan melakukan pembelian melalui situs *e-commerce* Toko Abu Nabil, pelanggan akan mendapatkan berbagai informasi menarik, seperti kupon diskon untuk pelanggan baru, potongan harga pada produk tertentu selama acara khusus, fitur *wishlist* untuk menyimpan barang yang diinginkan, serta fitur keranjang untuk meningkatkan minat beli..

d. *Channels*

Merupakan cara Toko Abu Nabil menghubungi pelanggannya dengan memberikan informasi tentang produk yang dijual dan memungkinkan pelanggan berinteraksi dengan pelanggan melalui *What'sApp* dan *website e-commerce*.

e. *Key Activities*

Kegiatan yang dilakukan untuk menjalankan bisnis termasuk menjual produk, mempromosikan produk, memberikan layanan kepada pelanggan, menjalankan proses pengiriman, dan membangun situs *web e-commerce*.

f. *Key Resource*

Toko Abu Nabil memerlukan berbagai sumber daya untuk mendukung operasional bisnisnya, termasuk karyawan, peralatan pengemasan, Listrik, internet, telepon, laptop, serta layanan *domain* dan *hosting*.

g. *Key Partners*

Beberapa pihak ingin bekerja sama dengan Toko Abu Nabil untuk mempermudah operasi bisnisnya, seperti *supplier*, perbankan, dan ekspedisi.

h. *Cost Structure*

Struktur biaya yang diterapkan oleh Toko Abu Nabil untuk menjalankan operasional bisnis mencakup beberapa komponen, seperti biaya sewa ruko, biaya Listrik, gaji karyawan, pengadaan peralatan dan perlengkapan toko, biaya pengiriman, serta biaya untuk *domain* dan *hosting*.

i. *Revenue Stream*

Aliran pendapatan Toko Abu Nabil didapatkan dari hasil penjualan produk.

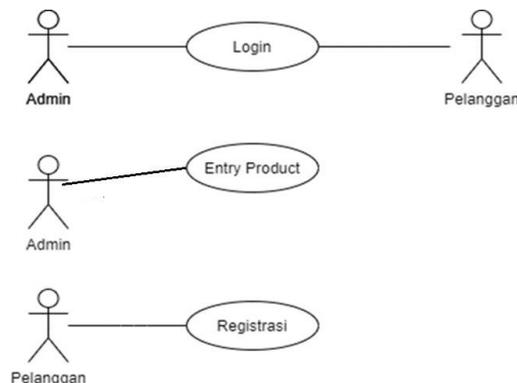
3.4. Use Case Diagram dan Use Case Description

3.4.1. Use Case Diagram

Adapun perancangan model sistem usulan menggunakan *Use Case Diagram* digambarkan menjadi tiga bagian yaitu:

a. *Use Case Diagram Master*

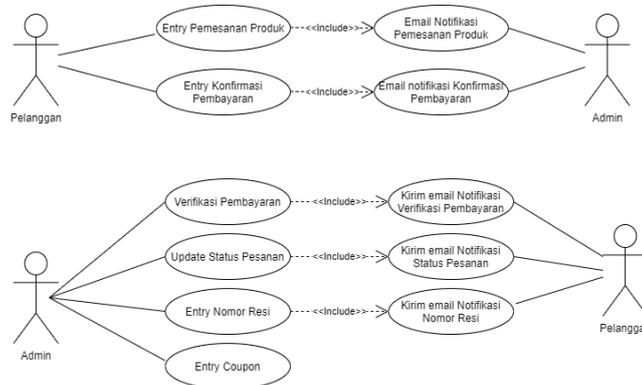
Use Case Diagram Master menunjukkan bagaimana aktor berinteraksi dengan *use case*. Baik sistem maupun aktor pelanggan menerima pemberitahuan tentang registrasi dan memungkinkan pelanggan mengakses sistem. Gambar 7 menunjukkan lebih lanjut.



Gambar 7. Use Case Diagram Master

b. *Use Case Diagram* Transaksi

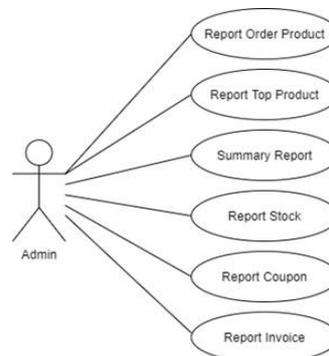
Use Case Diagram Transaksi menunjukkan bagaimana aktor berinteraksi dengan *use case*. Saat aktor pelanggan menambahkan produk ke keranjang, mereka melakukan pemesanan produk serta sistem menjalankan notifikasi pesanan yang terhubung dengan aktor admin dan pelanggan; konfirmasi pembayaran serta sistem menjalankan notifikasi konfirmasi pembayaran yang terhubung dengan aktor admin, dan melakukan lacak pesanan melalui sistem. Gambar 8 menunjukkan lebih lanjut.



Gambar 8. *Use Case Diagram* Transaksi

c. *Use Case Diagram* Laporan

Gambar 9 menunjukkan *use case* diagram laporan yang menggambarkan interaksi antara aktor dengan *use case* laporan, yang terdiri dari laporan order, produk terlaris, hasil laporan, ketersediaan barang, kupon, dan *invoice*.



Gambar 9. *Use Case Diagram* Laporan

3.4.2. Use Case Description

Di dalam *Use Case Description* dibagi dalam beberapa bagian antara lain:

a. *Use Case Description* Login

Menjelaskan bagaimana pelanggan mengakses situs web *e-commerce*.

b. *Use Case Description* Input Product

Memberikan penjelasan tentang tugas manajemen yang dilakukan saat mengisi data produk.

c. *Use Case Description* Registrasi

Menjelaskan apa yang dilakukan pelanggan ketika mereka mendaftar di situs web *e-commerce*.

d. *Use Case Description* Pemesanan Produk

Menjelaskan bagaimana pelanggan melakukan pemesanan.

e. *Use Case Description* Konfirmasi Pembayaran

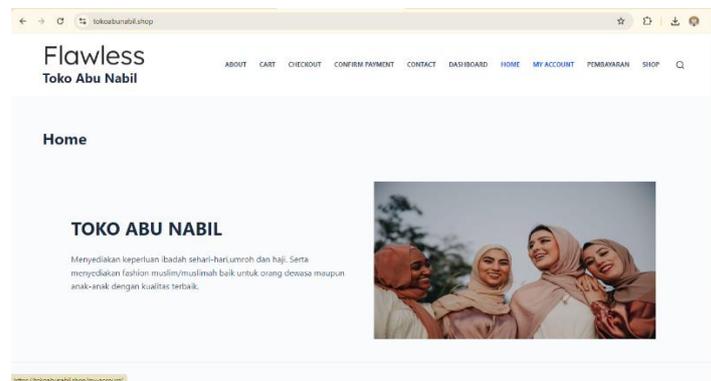
Menjelaskan bagaimana cara pelanggan membayar.

f. *Use Case Description* Verifikasi Pembayaran

Memberikan penjelasan tentang prosedur manajemen yang digunakan untuk melakukan verifikasi pembayaran.

- g. *Use Case Description Update Status Pemesanan*
Memberikan penjelasan tentang tugas admin yang harus dilakukan saat melakukan *update* status pesanan.
- h. *Use Case Description Input Nomor Resi Pengiriman*
Memberikan penjelasan tentang proses administrasi yang harus dilakukan ketika memasukkan nomor resi pengiriman.
- i. *Use Case Description Entry Coupon*
Memberikan penjelasan tentang tugas manajemen yang diperlukan untuk memasukkan kupon.
- j. *Use Case Description Laporan Pesanan*
Menjelaskan tugas manajemen yang diperlukan untuk mencetak laporan pesanan.
- k. *Use Case Description Cetak Laporan Terlaris*
Menjelaskan prosedur administrasi yang diperlukan untuk mencetak laporan produk terlaris.
- l. *Use Case Description Cetak Laporan Summary Report*
Menjelaskan tugas manajemen yang diperlukan untuk mencetak laporan Kesimpulan.
- m. *Use Case Description Cetak Laporan Stock*
Menjelaskan tugas manajemen yang diperlukan untuk mencetak laporan stok.
- n. *Use Case Description Cetak Laporan Kupon*
Memberikan penjelasan tentang tugas manajemen yang diperlukan untuk mencetak laporan kupon.
- o. *Use Case Description Cetak Laporan Invoice*
Menjelaskan prosedur administrasi yang digunakan untuk mencetak *invoice*.

Berikut hasil dari *website e-commerce* yang telah dibuat untuk meningkatkan omset toko abu nabil pada gambar 10.



Gambar 10. Website Toko Abu Nabil

Berikut hasil dari rancangan masukan input data konfirmasi pembayaran dari pelanggan toko abu nabil pada gambar 11.

Konfirmasi Pembayaran

Name <input type="text" value="X-40-X"/>	Phone <input type="text" value="X-15-X"/>
Order <input type="text" value="select"/>	Transfer Amount <input type="text" value="999"/>
Bank transfer <input type="radio"/> X-10-X / 999	
Transfer date <input type="text" value="DD/MM/YYYY"/>	Transfer time <input type="text" value="hh.mm"/>
Transfer slip <input type="button" value="Pilih File"/> Tidak ada file yang dipilih	
<input type="button" value="SUBMIT"/>	

Gambar 11. Rancangan Masukan *Input* Data Konfirmasi Pembayaran (Pelanggan)

4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari analisis dan proses perancangan hingga penerapan yang digunakan pada Toko Abu Nabil yang dibahas dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa adanya fitur SEO *on-page*, Toko Abu Nabil dapat memperluas jangkauan pemasaran kepada calon pelanggan. Selain itu, fitur stok produk dan laporan penjualan produk terlaris memungkinkan Toko Abu Nabil untuk memantau ketersediaan stok produk yang paling diminati. Fitur katalog dan kategori produk membantu pelanggan mengetahui detail produk yang dijual, sementara fitur untuk pemesanan, pembayaran, dan lacak pesanan memudahkan pelanggan melakukan pemesanan secara *online* melalui situs web *e-commerce* Toko Abu Nabil, sehingga masalah ketidaktahuan pelanggan terhadap detail produk dapat diselesaikan. Terakhir, dengan adanya fitur-fitur ini, Toko Abu Nabil juga dapat menyediakan laporan pendapatan dan penjualan bulanan yang lebih akurat. Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan, didapatkan beberapa saran untuk pengembangan sistem ke depannya agar menjadi lebih baik. Saran tersebut antara lain, perlu dilakukan pelatihan kepada *user* selaku admin yang akan menggunakan dan mengelola *website e-commerce* dengan baik, dan juga melibatkan pengembangan sistem tambahan dengan memasukkan metode pembayaran melalui *payment gateway* untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan saat melakukan transaksi pembayaran. Selain itu, disarankan untuk menambahkan fitur retur produk guna meningkatkan minat beli dan kepercayaan pelanggan, serta meningkatkan keamanan *website e-commerce* dengan menggunakan sertifikat *Secure Sockets Layer (SSL)* yang penting untuk menjamin privasi dan keamanan data saat melakukan transaksi. *Maintenance* terhadap *website e-commerce* juga perlu dilakukan secara berkala, termasuk *backup* dan *update plugin*. Terakhir, disarankan untuk mengembangkan fitur lacak pesanan agar dapat menampilkan histori pengiriman.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] E. Murni, D. Diniati, M. Mustakim, I. Kusumanto, and A. Anwardi, "Perancangan Dan Implementasi Sistem Website E-commerce Dalam Bisnis Bakery Upaya Meningkatkan Penjualan Dan Pemasaran Menggunakan Metode Waterfall Pada Pabrik Prima Sari Bakery," *JRSI*, vol. 7, p. 122, 2020.
- [2] K. Kasmi and A. N. Candra, "Penerapan E-Commerce Berbasis Business To Consumers Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Makanan Ringan Khas Pringsewu," *J. Aktual*, vol. 15, no. 2, pp. 109–116, 2017, doi: 10.47232/aktual.v15i2.27.
- [3] P. Hendriyati and A. Yusta, "IMPLEMENTASI APLIKASI E-COMMERCE BERBASIS WEB," 2021.
- [4] Y. K. Sakti, I. A. S. W, and D. Zuhroh, "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Tehambatnya Perkembangan Umkm Sentra Ikan Bulak (SIB) Kenjeran Dengan Pendekatan Metode Fishbone Diagram," *Semin. Nas. Has. Penelit. dan Pengabd. 2020*, pp. 92–99, 2020.
- [5] D. Pranasari and A. N. Sidqi, "Analisis Kepuasan Pelanggan Elektronik Shopee menggunakan Metode E-Service Quality dan Kartesius," *J. Akunt. dan Manaj.*, vol. 18, no. 02, pp. 12–31, 2021.
- [6] I. A. Santoso, R. Agustina, and F. Nur Akmalia, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Rumah Berbasis Web Pada PT Indah Cemani Raya Balaraja," *IJAcc*, vol. 2, no. 1, pp. 22–32, 2021.
- [7] M. I. Kurniansyah and S. Sinurat, "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Server Hosting dan Domain Terbaik untuk WEB Server Menerapkan Metode VIKOR," *JSON (Jurnal Sist. Komput. dan Inform.)*, vol. 2, no. 1, pp. 14–24, 2020.
- [8] P. Surya, "Perancangan Aplikasi E-Journal on-Line Lppm Universitas Borobudur Menggunakan Cms Ojs," *JUPITER J. Penerapan Ilmu-ilmu Komput. Vol. 3 No. 2*, 2017.
- [9] P. Hendriyati and A. Yusta, "Implementasi Aplikasi E-Commerce Berbasis Web," *JURSIMA (Jurnal Sist. Inf. dan Manajemen)*, vol. 9, no. 1, pp. 40–48, 2021.
- [10] E. Yanuarti, P. Romadiana, and Kiswanto, "MODEL WEB E-COMMERCE GUNA MEMPERLUAS PEMASARAN PRODUK FURNITURE," *J. Inf. dan Teknol.*, 2021.
- [11] A. Zubaidi, R. Mahardiko, and S. FDR, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Box Dan Tempat Seseheran Di 'F'Production Sruweng Berbasis Web Dengan Framework Codeigniter," *jasatec*, 2021.