

RANCANG BANGUN *E-COMMERCE* MENGGUNAKAN *BUSINESS MODEL CANVAS* UNTUK Mendukung Penjualan pada PEMPEK JOSS CILEDUG

Erja Riandra Paramita¹, Bima Cahya Putra²

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

Email: ¹2012520173@student.budiluhur.ac.id, ²bimo.cahyoputro@budiluhur.ac.id

Abstrak- Pempek Joss Ciledug merupakan salah satu usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang berkecimpung dalam bidang penjualan cemilan beku yaitu pempek *frozen* dan citul (aci tulang) *frozen*, Pempek Joss Ciledug berlokasi di Kota Tangerang berdiri sejak tahun 2023. Meskipun telah memanfaatkan media sosial dan *marketplace*, masih terdapat kendala dalam pengelolaan penjualan, seperti pemilik (*founder* dan *co-founder*) kesulitan dalam mengetahui informasi pendapatan dikarenakan sering hilang atau rusaknya data-data penjualan seperti nota penjualan serta kurangnya informasi mengenai stok produk bagi pelanggan membuat pelanggan merasa kesulitan dalam mengetahui informasi ketersediaan produk. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Peneliti mengusulkan pengembangan sistem informasi menggunakan *Content Management System (CMS) Wordpress* untuk pembuatan model *e-commerce*. Dalam merancang model *e-commerce* peneliti menggunakan pendekatan *Unified Modeling Language (UML)* dan dalam menganalisa model bisnis peneliti menggunakan *Business Model Canvas*. Selain itu, diterapkan pula teknik SEO dan strategi *mix marketing 4P* untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk. Peneliti memperoleh manfaat dari penelitian yakni peneliti memperoleh pengetahuan tentang pengembangan *e-commerce* serta kemampuan analisa bisnis menggunakan BMC dan UML. Hasil akhir dari Penelitian ini adalah prototipe sistem informasi *e-commerce* untuk membantu dalam mengolah data penjualan Pempek Joss Ciledug. Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan adanya modul produk yang dapat menampilkan ketersediaan produk membantu pelanggan mengetahui stok produk dan modul cetak laporan pendapatan membantu pemilik (*founder* dan *co-founder*) dapat mengetahui informasi pendapatan sesuai periode yang diinginkan.

Kata Kunci: Pempek, BMC, UML, *E-Commerce*

DESIGN OF *E-COMMERCE* USING *BUSINESS MODEL CANVAS* TO SUPPORT SALES AT PEMPEK JOSS CILEDUG

Abstract- Pempek Joss Ciledug is one of the small enterprises engaged in the sale of frozen snacks, namely frozen pempek and frozen citul (aci tulang), Pempek Joss Ciledug is located in Tangerang City, established in 2023. Although it has utilized social media and marketplaces, there are still obstacles in sales management, such as the owner's difficulty in knowing revenue information due to the frequent loss or damage of sales data such as sales notes and the lack of information about product stock for customers makes it difficult for customers to find out product availability information. To overcome these problems, the author proposes the development of an information system using the Content Management System (CMS) Wordpress to create an e-commerce model. In designing the e-commerce model, the author uses the Unified Modeling Language (UML) approach and in analyzing the business model the author uses the Business Model Canvas. In addition, SEO techniques and 4P marketing strategies are also applied to increase product visibility and attractiveness. The author obtained the benefits of the research, namely the author gained knowledge about e-commerce development and business analysis skills using BMC and UML. The final result of this research is a prototype of e-commerce information system to assist in processing sales data of Pempek Joss Ciledug. Based on the results of the research, it is concluded that the product module can display product availability to help customers find out product stock and the income report print module helps owners find out income information according to the desired period.

Keywords: Pempek, BMC, UML, *E-Commerce*

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi berkembang pesat dan memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam meningkatkan efisiensi, contohnya teknologi *e-commerce*. *E-commerce* memungkinkan proses jual-beli barang dan jasa secara *online* yang dimana Perusahaan dapat menjangkau pelanggan global, dan menawarkan kenyamanan serta penghematan waktu dan biaya bagi konsumen. Pempek Joss Ciledug adalah UMKM yang menjual cemilan beku seperti pempek *frozen* dan citul (aci tulang) *frozen*. Berdiri sejak 2023 di Kota Tangerang, bisnis ini memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Instagram untuk berinteraksi dengan

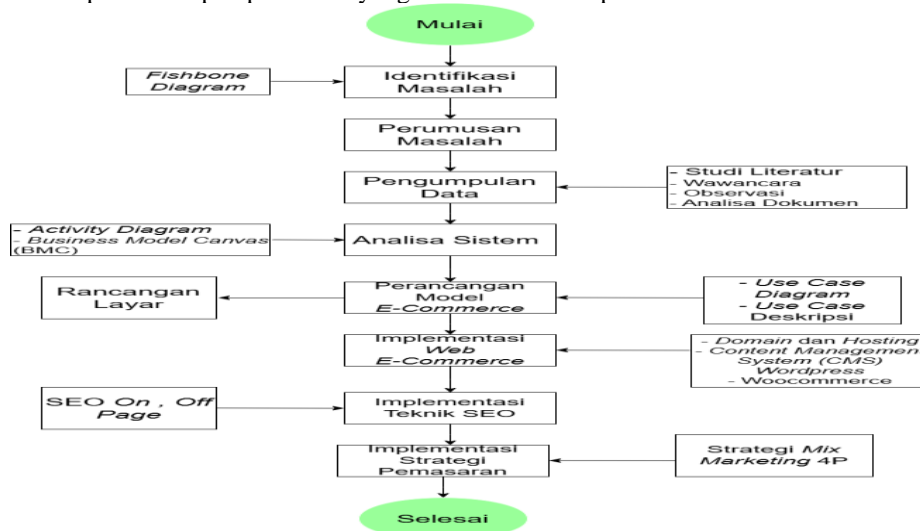
konsumen dan berpromosi serta menggunakan Tokopedia dalam penjualannya. Meskipun telah memanfaatkan media sosial dan *marketplace*, Pempek Joss Ciledug menghadapi kendala dalam pengelolaan penjualan yaitu sulitnya mengetahui informasi pendapatan akibat sering hilang atau rusaknya data penjualan, serta kurangnya informasi stok produk bagi pelanggan.

Beberapa penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan topik yang dibahas oleh peneliti: Penelitian kesatu, sistem *e-commerce* untuk membantu meningkatkan penjualan dan pemasaran produk pada Toko Mbul *Foodies* menggunakan pendekatan *Object-Oriented* serta CMS *Wordpress* dalam membangun sistem [1]. Penelitian kedua, *prototype e-commerce* untuk memudahkan transaksi serta memasarkan produk *hardware* komputer menggunakan *macromedia dreamweaver MX2004*, *MySQL* dan menggunakan metode *waterfall* dalam merancang *e-commerce* [2]. Penelitian ketiga, sistem *e-commerce* pada Toko Abiie *Frozen Food* untuk membantu memperluas jangkauan produk serta meningkatkan penjualan menggunakan pendekatan *Object-Oriented* serta CMS dalam membuat sistem [3]. Penelitian keempat, sistem *e-commerce* pada Tiara *Brand* untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap *brand* menggunakan metode *Waterfall* menggunakan *framework CodeIgniter* [4]. Penelitian kelima, menggunakan pendekatan *Object-Oriented* serta CMS *Wordpress* dalam membangun sistem. Produk akhir dari penelitian ini sistem *e-commerce* pada PT. Poliprint Mukti Media untuk memudahkan penjualan dan pemasaran *online* serta memperluas ruang lingkup penjualan [5]. Perbedaan dengan penelitian terdahulu, penelitian ini menambahkan fitur tambahan seperti data laporan yang disimpan di database, berbagai jenis pembayaran otomatis gateway pilihan, dan promosi dalam bentuk kode kupon serta promosi di beberapa media sosial.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti menyarankan agar Pempek Joss Ciledug mengadopsi inovasi dalam sistem penjualannya dengan membangun *e-commerce*. *E-commerce* akan memudahkan konsumen untuk memperoleh informasi produk dan membantu dalam promosi. Peneliti menggunakan *Content Management System (CMS) Wordpress* untuk pembuatan model *e-commerce*. Dalam perancangan, digunakan pendekatan *Unified Modeling Language (UML)* dan analisa model bisnis dengan *Business Model Canvas*. Selain itu, teknik SEO dan strategi *mix marketing 4P* diterapkan untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik produk.

2. METODE PENELITIAN

Gambar 1 merupakan tahapan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini.



Gambar 1. Tahapan Penelitian

a. Identifikasi Masalah

Pada tahap awal dilakukan proses identifikasi dan mendefinisikan masalah bisnis yang terdapat di Pempek Joss Ciledug, teknik analisa masalah dengan menggunakan *Fishbone Diagram*, dilakukan dengan meletakkan masalah yang dihadapi pada kepala ikan, kemudian mencari penyebab masalah dan meletakkannya pada tulang ikan.

b. Perumusan Masalah

Pada tahap ini peneliti menentukan rumusan masalah yang terjadi pada Pempek Joss Ciledug. Selanjutnya, peneliti menentukan tujuan yang ingin dicapai terkait dengan permasalahan tersebut.

c. Pengumpulan Data

1) Wawancara

Peneliti melakukan wawancara secara lisan dengan pemilik (*founder* dan *co-founder*) untuk mengetahui masalah dan kebutuhan pada Pempek Joss Ciledug.

2) Observasi

Peneliti mengamati langsung lokasi penelitian untuk melihat sistem dan pelayanan penjualan di Pempek Joss Ciledug.

3) Analisa Dokumen

Peneliti mengumpulkan dokumen-dokumen seperti nota dan laporan penjualan untuk dianalisa.

4) Studi Literatur

Peneliti membaca berbagai buku dan penelitian terdahulu yang terkait dengan masalah penelitian.

d. Analisa Sistem

1) Analisa Proses Bisnis dengan Menggunakan Activity Diagram

Peneliti menggambarkan alur proses bisnis yang terjadi menggunakan *Activity Diagram*. *Activity Diagram* merupakan diagram yang menggambarkan runtutan proses berjalannya suatu sistem dan digambarkan secara vertikal [6].

2) Analisa Model Bisnis dengan Menggunakan Business Model Canvas (BMC)

Peneliti menggambarkan model bisnis menggunakan pendekatan *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas (BMC)* adalah sebuah alat untuk membantu mendefinisikan konsep bisnis [7].

e. Perancangan Model E-Commerce

1. Peneliti merancang model e-commerce menggunakan *Use Case Diagram*. *Use Case* menggambarkan interaksi tipikal antara pengguna sistem dan sistem mereka sendiri melalui narasi tentang bagaimana sistem digunakan [8].

2. Peneliti menggunakan tools *Balsamiq Mockup* untuk membuat rancangan layar yang akan digunakan sebagai referensi tampilan website. *Balsamiq Mockup* merupakan aplikasi *wireframing* yang digunakan dalam pembuatan konsep tampilan *user interface* sebuah aplikasi [9].

f. Implementasi Sistem E-Commerce

Dalam tahap implementasi sistem, peneliti menggunakan *Content Management System (CMS) Wordpress* dengan *plugin Woocommerce*. *Content Management System* sebuah sistem yang memudahkan penggunaannya dalam membuat membuat, mengelola, dan merubah isi sebuah sistem [10].

g. Implementasi Teknik Pengoptimalan Mesin Pencari (SEO)

Peneliti menggunakan metode atau pendekatan *Search Engine Optimization Onpage* dan *Offpage* dengan mengoptimalkan kata kunci pencarian produk. “SEO (*Search Engine Optimization*) merupakan metode sistematis dengan memanfaatkan algoritma mesin pencarian pada *website* yang dimanfaatkan dalam meningkatkan kualitas trafik pada halaman pencarian [11].

h. Implementasi Strategi Pemasaran

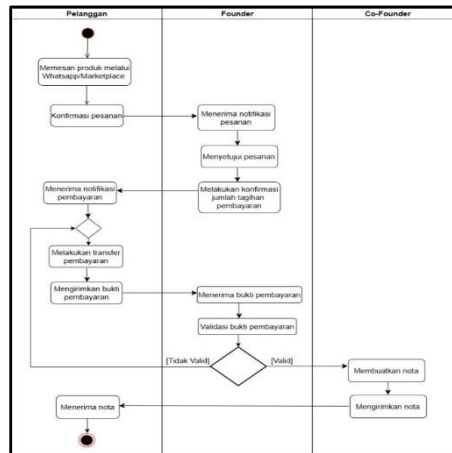
Peneliti menerapkan strategi pemasaran dengan menggunakan pendekatan *mix marketing 4P*. Strategi pemasaran terdiri dari empat kelompok variabel yang disebut “4P”, yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), dan *Promosi* (*Promotion*) [12].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisa Proses Bisnis Berjalan

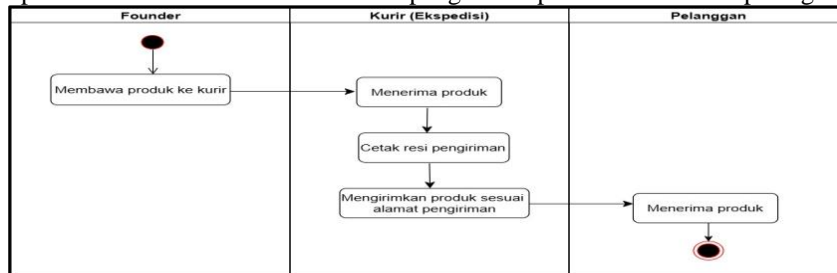
Analisa proses bisnis berjalan digambarkan dengan *Activity Diagram*, proses analisa bisnis berjalan pada Pempek Joss Ciledug terdiri dari Proses Transaksi Penjualan, Proses Pengiriman Produk, dan Proses Pembuatan Laporan.

- a. Proses Transaksi Penjualan, dimulai dengan Pelanggan memesan produk melalui aplikasi Whatsapp atau *marketplace* (Tokopedia), kemudian akan melakukan konfirmasi pesanan. *Founder* akan menyetujui pesanan dan melakukan konfirmasi jumlah tagihan kepada pelanggan. Pelanggan melakukan transfer pembayaran ke rekening *Founder*, kemudian mengirimkan bukti pembayaran. Kemudian *Founder* akan memvalidasi pembayaran tersebut dan *co-founder* akan membuat nota kemudian mengirimkan nota kepada pelanggan. Proses transaksi penjualan bisa dilihat pada gambar 2.



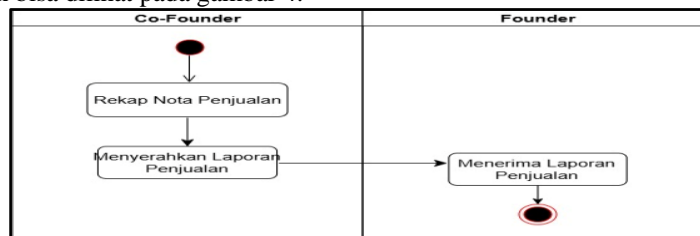
Gambar 2. Proses Transaksi Penjualan

- b. Proses Pengiriman Produk, dilakukan setelah pembayaran selesai. *Founder* akan menyerahkan ke kurir ekspedisi untuk dilakukan pengiriman ke alamat pelanggan. Ekspedisi akan mencetak resi dan mengirimkan paket tersebut sesuai alamat. Proses pengiriman produk bisa dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Proses Pengiriman Produk

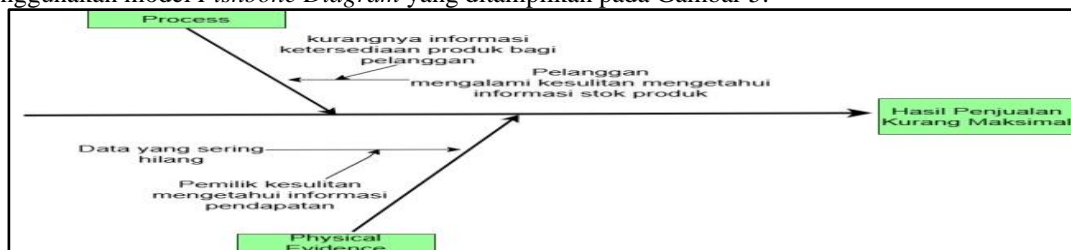
- c. Proses Pembuatan Laporan, dimulai dari *Co-founder* akan membuat rekap penjualan (laporan) berdasarkan nota-nota penjualan, kemudian laporan tersebut diberikan kepada *Founder*. Proses pembuatan laporan bisa dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Proses Pembuatan Laporan

3.2 Analisa Masalah

Untuk memodelkan analisa masalah, peneliti menggunakan *Fishbone Diagram* dilakukan dengan meletakkan masalah yang dihadapi pada kepala ikan, kemudian mencari penyebab masalah dan meletakkannya pada tulang ikan. Berikut ini adalah hasil analisa masalah pada Pempek Joss Ciledug menggunakan model *Fishbone Diagram* yang ditampilkan pada Gambar 5:



Gambar 5. Analisa Masalah Menggunakan *Fishbone Diagram*

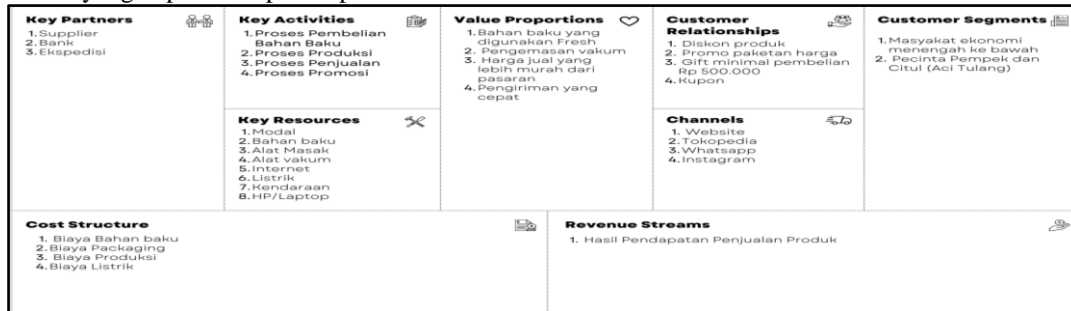
Hasil analisa masalah pada Pempek Joss Ciledug di atas, diidentifikasi ke kebutuhan sistem usulan yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Identifikasi Kebutuhan Sistem

Kategori Masalah	Masalah	Penyebab	Kebutuhan Sistem/Solusi Bisnis SI/TI
Process	Pelanggan mengalami kesulitan mengetahui informasi stok produk	Kurangnya informasi ketersediaan produk bagi pelanggan	Dibuatkan modul program yang dapat menampilkan informasi ketersediaan produk (stok produk).
Physical Evidence	Pemilik kesulitan mengetahui informasi pendapatan	Data yang sering hilang	Dibuatkan modul program untuk menampilkan informasi pendapatan

3.3 Analisa Model Bisnis

Hasil analisa model bisnis pada Pempek Joss Ciledug peneliti menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* yang dapat ditampilkan pada Gambar 6:



Gambar 6. Business Model Canvas Pada Pempek Joss Ciledug

Berikut penjelasan mengenai model Analisa *Business Model Canvas* pada Pempek Joss Ciledug:

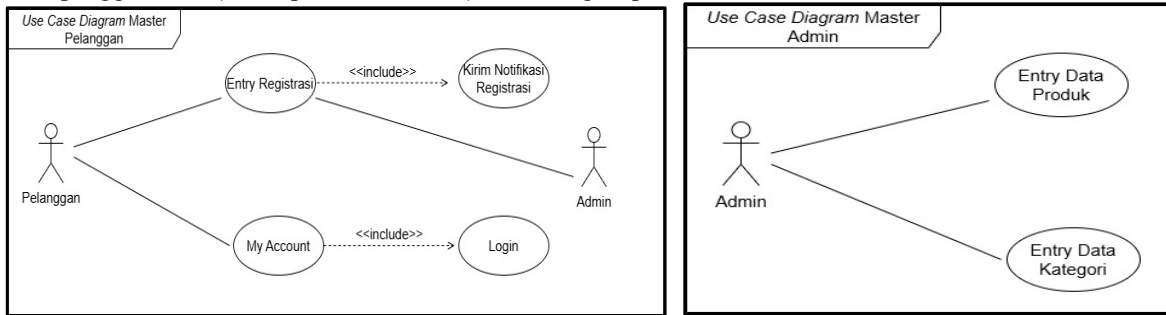
- Key Partnership* atau mitra kunci merupakan Pihak-pihak yang bekerja sama agar akitivitas bisnis pada Pempek Joss Ciledug dapat berjalan, diantaranya Supplier Bahan Baku, Bank, dan Ekspedisi
- Key Activities*, merupakan proses bisnis untuk menjada kondisi operasional menjadi lebih stabil, dimulai dari proses pembelian bahan baku, produksi, penjualan, serta pemasaran produk.
- Key Resources* atau sumber energi kunci pada Pempek Joss Ciledug diantaranya adalah Modal, Bahan Baku, Alat Masak, Alat Vakum, Internet, Listrik, Kendaraan, HP/Laptop
- Value Proposition* merupakan nilai bisnis yang ditawarkan adalah bahan baku yang digunakan menggunakan bahan baku yang *fresh*, pengemasan vakum untuk menjaga kualitas produk, harga jual yang lebih murah dari pasaran, serta pengiriman yang cepat.
- Customer Relationship* merupakan metode yang digunakan untuk menjaga hubungan dengan pelanggan, diantaranya memberikan diskon produk dan promo paketan harga atau *bundling*, serta memberikan *gift* dan kupon dengan syarat dan ketentuan tertentu.
- Channels* atau saluran yang digunakan dalam berinteraksi dengan pelanggan yaitu *Website*, Tokopedia, Whatsapp dan Instagram.
- Customer Segment* pada Pempek Joss Ciledug adalah masyarakat ekonomi menengah ke bawah.
- Cost Stucture* atau biaya yang dikeluarkan adalah Biaya Bahan Baku, *Packaging*, Produksi dan Listrik.
- Revenue Streams* merupakan Sumber penghasilan yang didapatkan Pempek Joss Ciledug hanya berasal dari hasil penjualan produk.

3.4 Perancangan Model E-Commerce

Untuk memodelkan perancangan sistem usulan peneliti menggunakan *Use Case Diagram* yang terdiri atas:

a. Use Case Diagram Master

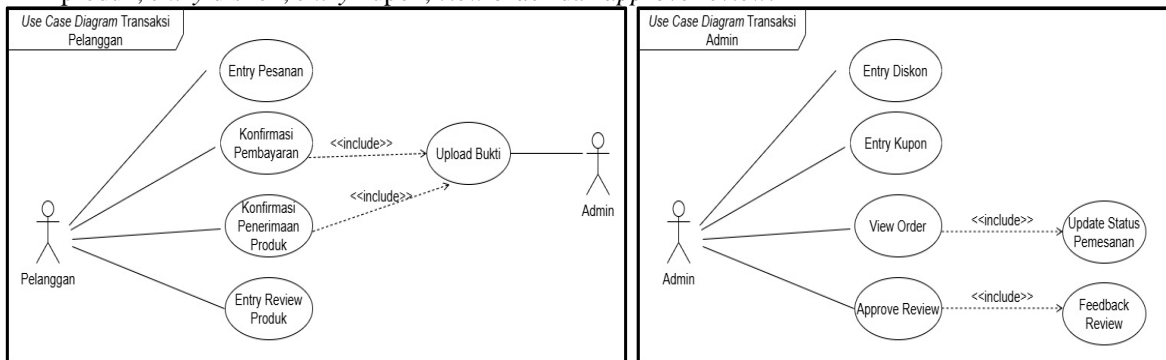
Gambar 7 menggambarkan kebutuhan sistem. *Use Case Diagram Master* terdiri atas: *entry registrasi* yang memungkinkan pengguna untuk mendaftarkan akun baru, *my account* fitur untuk mengelola akun pengguna, *entry data produk*, dan *entry data kategori produk*.



Gambar 7. Use Case Diagram Master

b. Use Case Diagram Transaksi

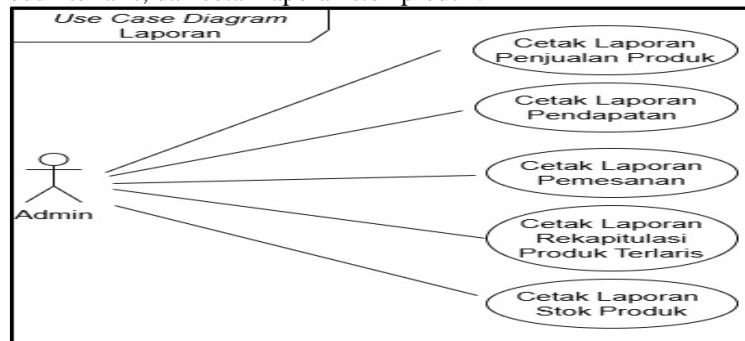
Gambar 8 menggambarkan identifikasi kebutuhan sistem transaksional. *Use Case Diagram Transaksi* terdiri atas: *entry pesanan*, *konfirmasi pembayaran*, *konfirmasi penerimaan produk*, *entry review produk*, *entry diskon*, *entry kupon*, *view order* dan *approve review*.



Gambar 8. Use Case Diagram Transaksi

c. Use Case Diagram Laporan

Gambar 9 menggambarkan identifikasi kebutuhan sistem laporan. *Use Case Diagram Laporan* terdiri atas: cetak laporan penjualan produk, cetak laporan pendapatan, cetak laporan pemesanan, cetak laporan rekapitulasi produk terlaris, dan cetak laporan stok produk.



Gambar 9. Use Case Diagram Laporan

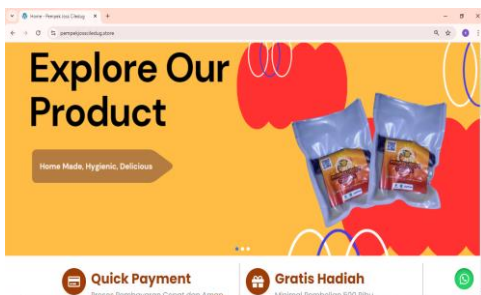
3.5 Implementasi E-Commerce

Pada tahap ini, implementasi *e-commerce* menghasilkan *website e-commerce* yang dibangun menggunakan CMS *WordPress* dengan plugin *Woocommerce*. Proses ini dilakukan dalam beberapa tahap,

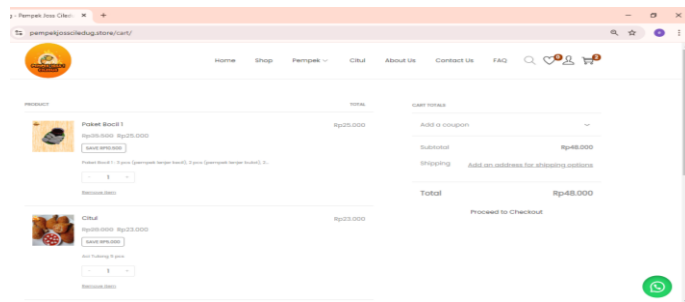
salah satunya adalah membeli *hosting* dan *domain*. Alamat *domain* yang digunakan oleh peneliti adalah <https://pempekjossceledug.store>. Selanjutnya instalasi *Content Management System (CMS) Wordpress* dengan cara *install* c-panel yang sudah tersedia pada alat *hosting* yang digunakan dan klik ikon *Wordpress*. Kemudian dilakukan konfigurasi untuk menyesuaikan fitur, menu, dan layanan dengan plugin yang diperlukan.

3.5.1 Hasil Tampilan Layar *Front-End*

Pada Gambar 10 menampilkan tampilan layar *home page e-commerce* yang berfungsi menampilkan halaman awal berisi tampilan yang menarik untuk menarik perhatian pelanggan untuk membeli. Serta Gambar 11 menampilkan tampilan layar *cart* dengan memasukkan produk yang telah dipilih dan harga yang telah ditetapkan sebelumnya untuk masing-masing produk.



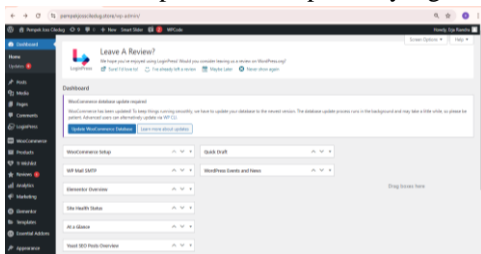
Gambar 10. *Homepage*



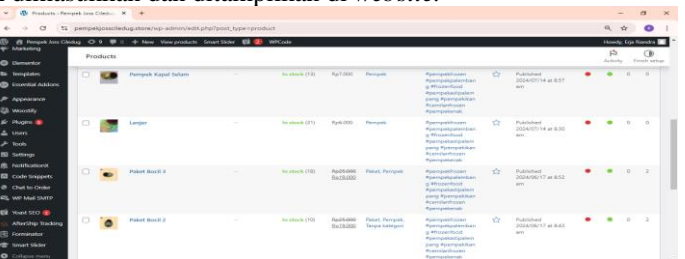
Gambar 11. *Cart*

3.5.2 Hasil Tampilan Layar *Back-End*

Pada Gambar 12 menampilkan tampilan layar *dashboard* yang merupakan halaman awal ketika admin telah melakukan *login*. Serta Gambar 13 menampilkan tampilan layar *all product*, yang menampilkan semua produk yang telah dimasukkan dan ditampilkan di *website*.



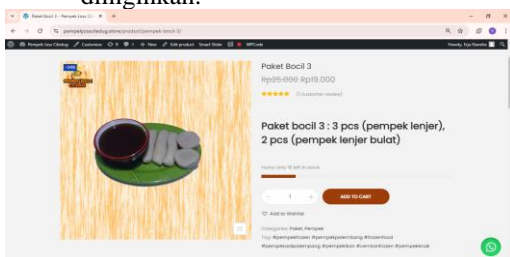
Gambar 12. *Dashboard*



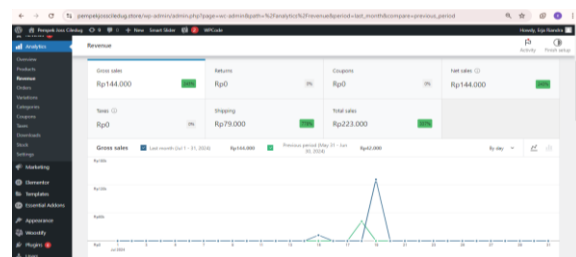
Gambar 13. *All Product*

3.5.3 Hasil Keluaran

Hasil keluaran yang dihasilkan pada tahap ini, pada gambar 14 dibuatkan fitur produk yang dapat menampilkan informasi stok produk yang membantu pelanggan untuk mengetahui informasi atas ketersediaan produk. Pada Gambar 15 dibuatkan fitur laporan pendapatan untuk membantu pemilik dalam mengetahui informasi pendapatan sesuai dengan kebutuhan laporan pendapatan pada periode yang diinginkan.



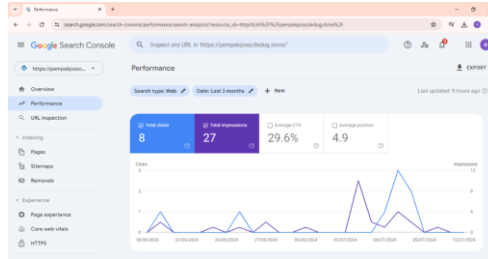
Gambar 14. *Fitur Produk*



Gambar 15. *Fitur Laporan Pendapatan*

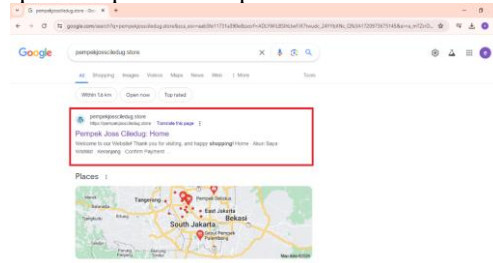
3.6 Implementasi Search Engine Optimization

Pada tahap ini, peneliti menerapkan Search Engine Optimization (SEO) Onpage dan Offpage. Gambar 16 menggambarkan hasil pengujian kinerja website selama periode 1 Juli 2023 hingga 8 Juli 2024 yang menghasilkan data sebagai berikut : total click 8 orang, total impressions 27 orang, Average CTR = 29,6%, dan Average Position = 4,9.



Gambar 16. Hasil Pengujian Performa Website E-Commerce

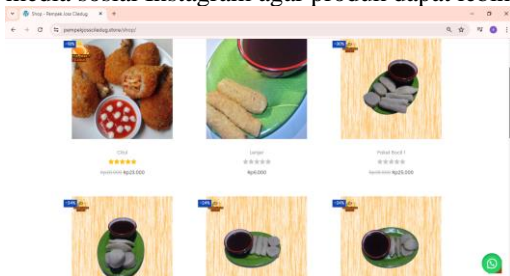
Gambar 17. menunjukkan hasil pencarian yang dilakukan pada 8 Juli 2024 pukul 19.00 WIB menggunakan kata kunci nama website “pempekjossaledug.store” menunjukkan kata kunci berada pada halaman pertama dan urutan pertama pada mesin pencarian.



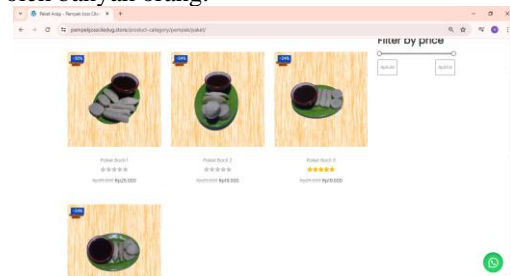
Gambar 17. Hasil pencarian pada Google Search.

3.7 Implementasi Strategi Marketing

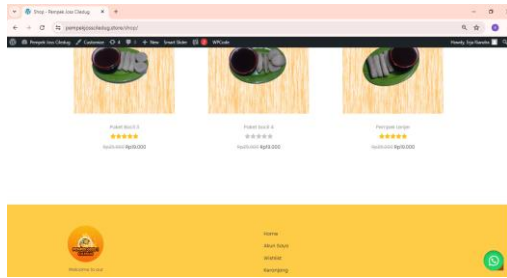
Pada tahap ini strategi pemasaran (marketing) yang digunakan dalam rangka meningkatkan penjualan produk menggunakan *Mix Marketing 4P*. Pada Gambar 18 dan 19 merupakan implementasi dari strategi produk yang berisi fitur katalog produk dan fitur paket produk (*bundling*). Sementara pada Gambar 20 dan 21 merupakan implementasi dari strategi harga yang berisi fitur diskon berisi daftar produk yang telah diberikan potongan harga dan fitur kupon berisi daftar kupon yang diberikan kepada pelanggan untuk mendapatkan potongan harga. Selain itu Gambar 22 merupakan implementasi dari strategi tempat dengan fitur *maps* lokasi tempat distribusi untuk memudahkan pelanggan jika ingin membeli secara langsung dengan mendatangi tempat distribusi. Serta pada Gambar 23 dan 24 merupakan implementasi dari strategi promosi yang berisi fitur *review* berisi penilaian produk dari pelanggan dan postingan promosi produk di media sosial Instagram agar produk dapat lebih dikenal oleh banyak orang.



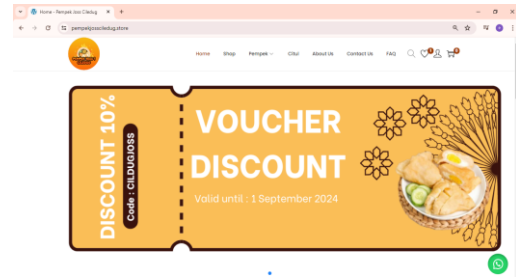
Gambar 18. Fitur Katalog Produk



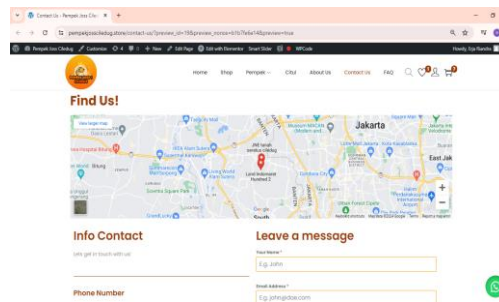
Gambar 19. Fitur Paket Produk (*Bundling*)



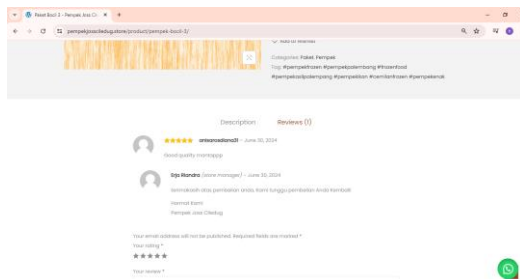
Gambar 20. Fitur Diskon



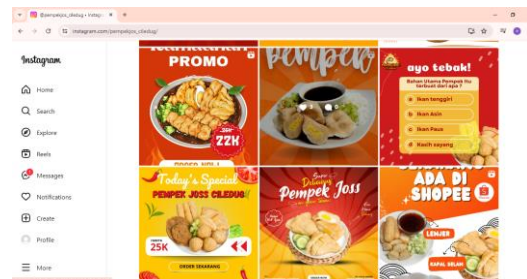
Gambar 21. Fitur Kupon



Gambar 22. Fitur Maps



Gambar 23. Fitur Review



Gambar 24. Promosi di Media Sosial

4. KESIMPULAN

Implementasi *e-commerce* berbasis CMS yang dilengkapi dengan modul produk memungkinkan pelanggan untuk mengetahui ketersediaan stok secara real-time, sehingga mereka dapat mengetahui informasi atas ketersediaan produk sehingga pelanggan dapat melakukan pembelian tanpa khawatir produk tidak tersedia atau habis. Di sisi lain, modul cetak laporan pendapatan memberikan kemudahan bagi pemilik usaha (*founder* dan *co-founder*) dalam mengelola keuangan bisnis. Dengan fitur ini, pemilik (*founder* dan *co-founder*) dapat mengakses laporan pendapatan secara rinci dan akurat sesuai dengan periode yang diinginkan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Ilyasa and A. U. Hamdani, "Penerapan E-Commerce Berbasis Content Management System Pada Toko Mbul Foodies Untuk Mendukung Penjualan Pemasaran," *Semin. Nas. Mhs. Fak. Teknol. Inf.*, vol. 2, no. 1, pp. 863–870, 2023, [Online]. Available: <https://senafiti.budiluhur.ac.id/index.php/senafiti/article/view/641/341>.
- [2] Walim and Suhardi, "Rancang Bangun Sistem Informasi E-Commerce Dalam Penjualan Hardware Komputer Berbasis Website Design And Build E-Commerce Information Systems In Website Based Computer Hardware Sales," *CERMIN J. Penelit.*, vol. 4, no. 2, pp. 317–338, 2020, [Online]. Available: https://repository.bsi.ac.id/index.php/unduh/item/346171/1.-Jurnal-Cermin_RANCANG-BANGUN-SISTEM-INFORMASI-E-COMMERCE-DALAM.pdf.
- [3] R. Maliki Arrafli and L. Li Hin, "Implementasi E-Commerce Berbasis Content Management System (CMS) untuk Meningkatkan Penjualan pada Toko Abiie Frozen Food," *Semin. Nas. Mhs. Fak. Teknol. Inf. Jakarta-Indonesia*, pp. 1994–2002, 2022, [Online]. Available: <https://senafiti.budiluhur.ac.id/index.php/senafiti/article/view/403/159>.
- [4] D. Andarweni, A. Triayudi, and A. Iskandar, "Implementasi Framework CodeIgniter dalam Perancangan Aplikasi

- E-Commerce Berbasis Website (Studi Kasus: Tiara Brand),” *J. Teknol. Inf. dan Komunikasi*), vol. 6, no. 2, pp. 274–280, 2022, [Online]. Available: <https://journal.lembagakita.org/index.php/jtik/article/view/412/pdf>.
- [5] A. M. Rizky and D. Anubhakti, “Perancangan E-Commerce Menggunakan Content Management System (CMS) Wordpress Pada PT. Poliprint MUKTI Media,” *Jurnal IDEALIS*, vol. 2, no. 5, pp. 1–8, 2019, [Online]. Available: <https://jom.fti.budiluhur.ac.id/index.php/IDEALIS/article/view/2480/732>.
- [6] N. Musthofa and M. A. Adiguna, “Perancangan Aplikasi E-Commerce Spare-Part Komputer Berbasis Web Menggunakan CodeIgniter Pada Dhamar Putra Ccomputer Kota Tangerang,” *OKTAL J. Ilmu Komput. dan Sci.*, vol. 1, no. 03, pp. 199–207, Mar. 2022, [Online]. Available: <https://journal.mediapublikasi.id/index.php/oktal/article/view/37/28>.
- [7] R. F. Syafruddin, “Penyuluhan Kanvas Model Bisnis untuk Menciptakan Wirausaha Muda yang Kreatif pada Panti Asuhan Yatim dan Dhuafa Al-Khaer di Kota Makassar,” *MEGA PENA J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 1, pp. 36–41, 2021, [Online]. Available: <https://journal.unimerz.com/index.php/mp/article/view/14/7>.
- [8] D. W. T. Putra and R. Andriani, “Unified Modelling Language (UML) dalam Perancangan Sistem Informasi Permohonan Pembayaran Restitusi SPPD,” *TEKNOIF (Teknik Inform. Inst. Teknol. pandang)*, vol. 7, no. 1, pp. 32–39, 2019, [Online]. Available: <https://teknioif.itp.ac.id/index.php/teknioif/article/view/57/769>.
- [9] A. H. Hendri and M. A. Sutisna, “Sistem informasi pelaksanaan kegiatan komisi kepolisian nasional berbasis desktop,” *J. CoSciTech (Computer Sci. Inf. Technol.)*, vol. 2, no. 1, pp. 14–23, Jun. 2021, [Online]. Available: <https://ejournal.umri.ac.id/index.php/coscitech/article/view/2393/1459>.
- [10] I. R. Apriyatin, L. Pradita, and F. M. Dewanto, “E-Commerce Berbasis Website Menggunakan CMS Prestashop Untuk Ishop Di Kota Tegal,” *Sci. Eng. Natl. Semin.*, vol. 5, pp. 568–574, Dec. 2020, [Online]. Available: <https://conference.upgris.ac.id/index.php/sens/article/view/1516/760>.
- [11] T. Yusnanto, F. N. Arifah, and S. Wahyudiono, “SEO Untuk Meningkatkan Potensi Wisata Di Desa Ngargoretno,” *Komatika J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 2, pp. 49–54, Nov. 2021, [Online]. Available: <https://ejournal.ikado.ac.id/index.php/komatika/article/view/433/180>.
- [12] Sunarsasi and N. R. Hartono, “Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah di Kabupaten Blitar (Studi Pada UKM Cap Kuda Terbang Bu Sulasmi),” *J. TRANSLITERA*, vol. 9, no. 1, pp. 22–31, 2020, [Online]. Available: <https://ejournal.unisbablitar.ac.id/index.php/translitera/article/view/928/725>.