

E-Commerce Dengan Metode Content Management System Untuk Penjualan Pada Toko Refa Foto Copy

Sigit Hasudungan Bremana Sitorus^{1*}, Humisar Hasugian²

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

Email: ^{1*}1812501102@student.budiluhur.ac.id, ²humisar.hasugian@budiluhur.ac.id
(* : corresponding author)

Abstrak-Toko Refa Foto Copy ialah suatu toko yang bergerak di bidang Foto copy serta stationeries, dimana toko ini menjual perlengkapan tulis kantor, *print* dan *scan* surat, cetak foto, buku, seragam sekolah, dan lain- lain. Tahun 2020 ialah tahun yang berat untuk dunia pada saat tiba- tiba timbul wabah Covid- 19 sampai dikala ini. Tidak hanya akibat kurang baik untuk kesehatan, perihai ini pula turut memperlemah banyak sektor bidang usaha, permasalahan yang ditemui pada Toko Refa Foto Copy adalah menurunnya minat pelanggan yang akan foto copy, cetak foto, jilid buku, *print*, serta sedikitnya yang membeli perlengkapan alat tulis, tas sekolah serta kebutuhan yang lain. Berdasarkan permasalahan yang ada, diperlukan suatu *website E- Commerce* berbasis *Content Management System* (CMS) dan metode *Business Model Canvas* (BMC) dengan menggunakan teknologi *internet* guna diaplikasikan pada Toko Refa Foto Copy, hasil dari penelitian ini adalah *web e- commerce* yang bisa diakses kapan saja dan dimana saja, guna mempermudah pemilik toko dalam menjual produk yang dijual, mempermudah dalam memberikan informasi produk yang dipromosikan serta meningkatkan jangkauan pelanggannya. Dengan adanya Sistem Informasi penjualan barang akan memudahkan pemilik Toko Refa Foto Copy dalam mengatasi permasalahan yang ada serta juga dapat memudahkan kelancaran aktifitas bisnis.

Kata Kunci : foto copy, *e-commerce*, penjualan online, *wordpress*

E-Commerce With Content Management System Method For Sales At Refa Photo Copy Store

Abstract-Refa Photo Copy shop is a shop that is engaged in photocopying and stationeries, where this store sells office stationery, *print* and *scan* letters, *print* photos, books, school uniforms, and others. The year 2020 is a tough year for the world when suddenly the Covid-19 outbreak appears to date. Not only is it an unfavorable effect on health, this has also weakened many business sectors. The problem encountered at the Refa Photo Copy Shop is the decline in customer interest in photocopying, printing photos, book volumes, prints, and at least buying stationery equipment. , school bags and other necessities. Based on the existing problems, we need an E-Commerce website based on Content Management System (CMS) and the Business Model Canvas (BMC) method using internet technology to be applied to the Photo Copy Refa Store, the result of this research is an e-commerce web that can be accessed anytime and anywhere, in order to make it easier for shop owners to sell the products they sell, make it easier to provide information on the products being promoted and increase the reach of their customers. With the information system for selling goods, it will make it easier for the owner of the Photo Copy Refa Store to overcome existing problems and can also facilitate the smooth running of business activities

Keywords : photocopy, *e-commerce*, online sales, *wordpress*

1. PENDAHULUAN

Akhir-akhir ini seperti yang diketahui banyak orang, waktu merupakan komoditas yang tak ternilai harganya di masa globalisasi dikala ini Perihal ini dibuktikan dengan munculnya berbagai tren teknologi – teknologi baru yang berkembang sangat pesat dan bertujuan untuk mempermudah dan mempercepat pengelolaan waktu yang cermat, ini pasti akan meningkatkan kinerja. Saat ini ada *trend* penjualan *online* yang dikenal dengan *Electronic Commerce* (*E-Commerce*), sistem *e-commerce* banyak dirasakan dari berbagai kalangan, baik dari pihak konsumen maupun dari pihak produsen. Dari permasalahan diatas tersebut, penulis mencoba untuk merancang membuat *e-commerce* dengan memanfaatkan teknologi *internet* agar proses penjualan dan proses bisnisnya dapat diakses kapan saja dan dimana saja oleh pelanggan melalui *internet*, sehingga dapat meningkatkan tingkat pemasaran pada toko tersebut. Untuk itu penulis pada penelitian ini penulis memberi judul “*E-Commerce Dengan Metode Content Management System Untuk Penjualan Pada Toko Refa Foto Copy*”.

Pada penelitian oleh [1] Permasalahan yang ditemukan pada penelitian tersebut adalah nota tidak tercatat secara rapi dan omset yang didapatkan oleh *Happiness* Fotokopi tidak memenuhi target pendapatan. dapun permasalahan

yang sering adalah nota tidak tercatat secara rapi dan omset yang didapatkan oleh Happiness Fotokopi tidak memenuhi target pendapatan.

Pada penelitian oleh [2] Masalah yang ditemukan dalam penelitian ini adalah lama sangat sulit untuk dipasarkan, dianalisis dan didesain secara *E-commerce* pada Toko *Succes Stationery*. Berdasarkan cara bidang usaha sistem dikala ini yang penulis dapat sepanjang pengumpulan informasi, pengarang mengubahnya jadi sistem cara bidang usaha yang diusulkan selaku konsep *e-commerce* yang berplatform *website*. Sistem komputerisasi bisa membagikan informasi yang lebih cermat, tepat serta tepat saat yang diperlukan guna pengumpulan ketetapan. Sistem komputerisasi bisa bermanfaat pada gerai *Succes Stationery* menghasilkan pendapatan.

Pada penelitian oleh [3] Masalah yang diidentifikasi dalam penelitian ini adalah Poliprint Mukti Media masih belum efisien, Pelanggan harus pergi ke toko untuk membeli produk, transaksi *online* hanya dilakukan melalui *email* dan pelanggan terdaftar. Tidak ada dukungan pemasaran *online*. Penelitian ini menghasilkan pembuatan situs *e-commerce* yang dapat diakses oleh karyawan dan calon pelanggan kapan saja, di mana saja dan mempermudah PT. Poliprint Mukti Media mengoperasikan penjualan dan pemasaran *online*, untuk meningkatkan dan memperluas jangkauan penjualannya.

E-commerce merupakan sesuatu tipe dari metode perdagangan elektronik yang berpusat pada bisnis bidang usaha orang memakai *internet* (teknologi berplatform jaringan digital) selaku alat guna alterasi barang ataupun pelayanan positif antara dua kelompok (*business to business*) serta pelanggan langsung (*business to consumer*). [4] Keuntungan antara lain guna sebagian produk khusus lebih cocok ditawarkan lewat *e-commerce*. Jadi lewat *internet e-commerce* aktivitas guna meluaskan *market place* ke pasar dalam negeri ataupun manca negeri bisa dicoba pula. [5]

CMS *wordpress* adalah salah satu *platform* yang bisa digunakan untuk membangun sebuah *online shop* yang profesional, yang diperlukan untuk disiapkan adalah nama domain untuk *web*, *hosting*, juga *template* untuk *online shop* tersebut. [6] *Wordpress* adalah software CMS untuk membuat *website* yang akan terus berkembang dari waktu ke waktu, akan selalu *update*. Sekarang *wordpress* sudah memasuki versi terbaru, akan lebih akurat dan juga memiliki banyak fitur baru. [7] *WooCommerce* adalah sebuah *plugin* yang dibuat oleh *WooThemes*. perusahaan *E-Commerce* yang bergerak dalam penjualan tema *WordPress* khusus. [8]

Model bisnis kecil dapat menggunakan BMC sebagai salah satu strategi untuk menghadapi pesaing, model bisnis ini berbentuk kanvas dan terdiri dari sembilan kotak yang saling berhubungan. [9]

Fishbone bagan kerap diucap *Cause and Effect* bagan merupakan suatu bagan yang menyamai tulang ikan yang bisa membuktikan karena dampak dari sesuatu kasus. *Fishbone* bagan dipakai kala kita mau mengenali mungkin pemicu permasalahan serta paling utama kala suatu team menjurus jatuh berpendapat pada kebiasaan. [10]

2. METODE PENELITIAN

2.1 Tahap Penelitian

Tahapan penelitian dapat diawali dengan melakukan perumusan berdasarkan hasil dari observasi dan studi literatur yang berkaitan pada Refa Foto Copy. Langkah selanjutnya yaitu mencari metode penelitian yang tepat untuk masalah yang ada pada Refa Foto Copy. Setelah itu proses selanjutnya Analisa proses system yang berjalan bertujuan untuk mengetahui alur sistem yang sudah ada pada toko tersebut dengan dilakukannya wawancara. Setelah dilakukan Analisa, kemudian merancang model bisnis yang dapat menyelesaikan masalah dan memaksimalkan kinerja pada toko tersebut dengan mengimplementasi *E-Commerce* berbasis Web CMS (*Content Management System*).

2.2 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dibagi menjadi beberapa tahapan adalah sebagai berikut:

- Observasi, merupakan prosedur peninjauan serta pencatatan dengan cara analitis hal pertama yang terlihat pada subjek penelitian.
- Wawancara, metode ini dicoba dengan cara tatap muka lewat pertanyaan jawab antara peneliti ataupun pengumpul informasi dengan responden atau narasumber sumber data.
- Analisis Dokumen, merupakan metode pengumpulan data dari sumber tertulis oleh peneliti untuk mendukung analisis.
- Studi Literatur, metode ini dilakukan dengan cara melakukan studi literatur dari berbagai referensi yang sesuai dengan permasalahan yang diamati dan topik yang dibuat.

2.3 Teknik Analisis Data

2.3.1 Analisis Proses Bisnis

Menguraikan proses bisnis berjalan dalam lingkup penelitian yang setelahnya digambarkan dengan menggunakan *Activity Diagram*.

2.3.2 Analisis Masalah

Analisis Masalah dilakukan untuk mengetahui penyebab timbulnya masalah dengan cara melakukan observasi dan wawancara kepada pihak yang terkait dalam penelitian seperti pemilik toko untuk identifikasi pada Toko Refa Foto Copy.

2.3.3 Analisis Perancangan Sistem

Analisis perancangan sistem dilakukan setelah selesai analisa masalah yang ada serta proses bisnis yang sedang berjalan lalu dibuatkan solusi dari data yang sudah diterima, pada analisa perancangan sistem ini menggunakan *tools UML (Unified Model Language) Diagram* yang terdiri dari *Activity Diagram*, *Use Case Diagram*, *Class Diagram*, *Component Diagram* dan *System Sequence Diagram*.

2.4 Tahapan Konfigurasi Web E-Commerce

2.4.1 Instalasi Wordpress

Pada instalasi *wordpress* ini penulis menggunakan versi 6.0 karena versi ini *compatible* dengan *plugin-plugin* yang digunakan.

2.4.2 Domain dan Hosting

Pada tahap ini penulis menyewa *domain* dan *hosting* pada *website* Domainsia.

2.4.3 Instalasi Plugin

Untuk menambah fitur dan performa sebuah *website* bisa lebih maksimal, maka dilakukannya instalasi *plugin* didalam *wordpress*.

2.5 Implementasi E-Commerce dan Search Engine Optimization (SEO)

Dibuatkan media social *Instagram* untuk sosialisasi *website e-commerce* pada Refa Foto Copy dan melakukan tahapan-tahapan mengenai implementasi SEO. Pada tahapan SEO instal *plugin* SEO pada *Wordpress* lalu meminta kode verifikasi *Google*, *setting XML SiteMaps* dan masukan alamat URL yang sudah di *verify* dan optimasi *Yoast SEO*, dengan memasukkan *SEO Title*, *Slug/Permalink*, *Meta Description*, *Image Optimazition* dan *content* yang sesuai dengan tiap produk pada halaman *website*.

2.6 Pengujian Sistem

Tahapan pengujian pada sistem dilakukan menggunakan metode *black box* karena metode *black box* adalah metode pengujian yang berfokus menguji fungsionalitas dari sebuah sistem (Zulkarnain et al., 2020).

2.7 Kesimpulan

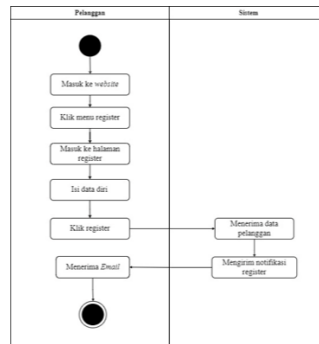
Pembuatan memakai *Content Management System (CMS) Wordpress* dapat dengan mudah dicoba sebab *CMS wordpress* sangat mudah guna di kustomisasi sesuai dengan keinginan dan dicoba percobaan memakai prosedur *black box* diperoleh hasil bisa berjalan dengan baik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Sistem Usulan

3.1.1 Proses Pendaftaran Pelanggan (Register)

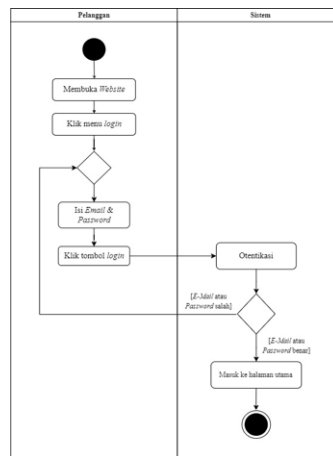
Pada gambar 1, Apabila pelanggan yang melakukan pemesanan produk maka diwajibkan mendaftar akun terlebih dahulu, guna *login* ke *website* dengan melakukan cara yaitu : pelanggan masuk ke *website* Refa Fotocopy, kemudian Klik menu *register* selanjutnya pelanggan akan diarahkan ke halaman *register* dan diwajibkan menginput semua data pribadi yang dibutuhkan seperti *E-mail* dan *password*, setelah mengisi semua data pribadi lalu pelanggan mengklik tombol *signup*, maka sistem akan menerima data pelanggan dan pelanggan mendapatkan *email* aktivasi apabila sudah *login* dan sistem akan menyimpan akun tersebut.



Gambar 1. Proses Pendaftaran Pelanggan (*Register*)

3.1.2 Proses Login Pelanggan

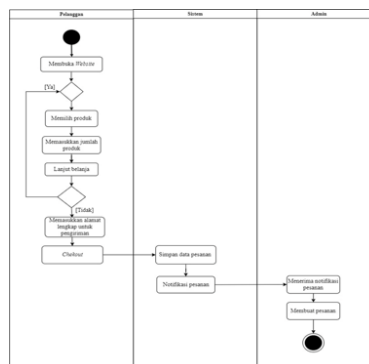
Pada gambar 2, Ketika pelanggan membuka *Website Refa Foto Copy*, lalu klik menu *login*, setelah itu pelanggan diwajibkan mengisi data pribadi seperti *email* dan *password* yang sebelumnya telah di input pada menu *My account*, kemudian pelanggan mengklik tombol *login*, jika data-data yang dimasukkan salah maka pelanggan akan disuruh mengisi kembali *email* dan *password*, jika benar pelanggan akan masuk ke halaman utama *website Refa Foto Copy*.



Gambar 2. Proses Login Pelanggan

3.1.3 Proses Pemesanan Produk

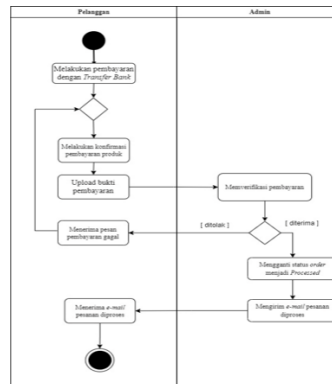
Pada gambar 3, proses pemesanan produk dilakukan dengan cara pelanggan membuka *website Refa Foto Copy* kemudian memilih produk yang ingin dibeli, setelah itu pelanggan akan memasukan berapa jumlah barang yang akan dipesan. Jika masih ingin melakukan pembelian, pelanggan bisa kembali memilih produk lainnya untuk dibeli, namun jika tidak produk akan dimasukkan ke dalam keranjang belanja. Kemudian pelanggan mengisi data yang dibutuhkan *website*. Lalu jika sudah, pelanggan klik tombol *checkout* untuk mengetahui jumlah yang harus dibayar.



Gambar 3. Proses Pemesanan Produk

3.1.4 Proses Konfirmasi Pembayaran Produk

Pada gambar 4, pelanggan dapat menyelesaikan pembayaran, pelanggan melakukan *transfer* ke rekening *bank* yang tertera pada halaman *Place Order*. Setelah pelanggan melakukan transfer, pelanggan dapat melakukan proses konfirmasi pembayaran yang ada pada *website* dan mengisi *form* pembayaran, selanjutnya admin menerima konfirmasi pembayaran dan memverifikasi pembayaran, setelah disetujui admin mengirimkan *e-mail* kepada pelanggan bahwa pesanan sedang di proses.



Gambar 4. Proses Konfirmasi Pembayaran Produk

3.2 Analisis Masalah

3.2.1 Fishbone Diagram

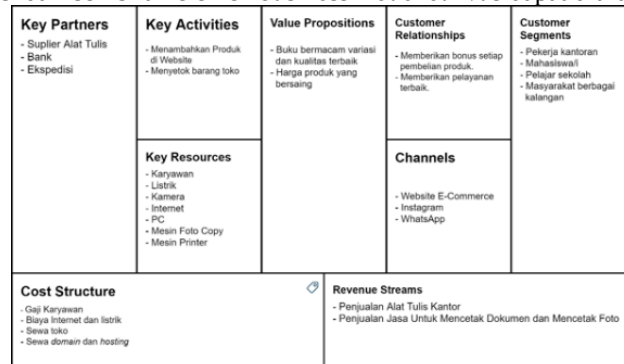
Pada gambar 5, dibawah ini merupakan analisa permasalahan yang penulis lakukan menggunakan *Fishbone* diagram pada Toko Refa Foto Copy.



Gambar 5. Fishbone Diagram

3.3 Business Model Canvas (BMC)

Pada Gambar 6, dijelaskan *business model canvas* dari bisnis Toko Refa Foto Copy. Dalam *business model canvas* ini berisi 9 Blok yang merangkum proses bisnis terdiri dari *Key Partners*, *Key Resources*, *Key Partnership*, *Customer Segments*, *Value Proposition*, *Customer Relationship*, *Channel*, hingga *Cost Structure*. Pada bagian ini akan dijelaskan mengenai deskripsi dari sembilan elemen *business model canvas* dapat diuraikan sebagai berikut :



Gambar 6. Business Model Canvas

1. *Customer Segments*

Customer segments merupakan target atau sasaran dari suatu perusahaan. *Customer segments* pada Toko Refa Foto Copy yaitu pekerja kantor, mahasiswa/i, pelajar sekolah dan masyarakat berbagai kalangan.

2. *Customer Relationship*

Customer relationship merupakan jenis hubungan yang dibangun perusahaan menjalin ikatan dengan pelanggannya, agar hubungan dengan pelanggan tetap terjaga dengan baik. Dapat dikatakan bahwa kategori *customer relationship* yang diterapkan dalam Toko Refa Foto Copy adalah memberikan bonus setiap pembelian produk dan memberikan pelayan terbaik untuk para pelanggan.

3. *Channels*

Channels merupakan cara penjual dalam menjangkau atau berkomunikasi dengan pelanggan. Dalam hal ini Toko Refa Foto Copy menggunakan media metode sosial seperti *website e-commerce*, *instagram* dan *whatsapp*.

4. *Value Propositions*

Value Propositions merupakan nilai atau *value* yang ditawarkan produk layanan, Toko Refa Foto Copy memberikan harga produk yang bersaing dan buku bermacam variasi kualitas terbaik.

5. *Key Activities*

Key Activities merupakan semua aktivitas yang berhubungan dengan produk layanan aktivitas bisnis yang dengan sebuah produk layanan. Aktivitas yang dilakukan oleh Toko Refa Foto Copy yaitu menambahkan produk di *website* dan menyetok barang toko

6. *Key Resources*

Key Resources merupakan sumber daya yang dibutuhkan penting bagi perusahaan agar perusahaan dapat berjalan sesuai dengan rencana *business model canvas*.

7. *Key Partners*

Key partners merupakan pihak yang menjalin hubungan kerjasama dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja Toko Refa Foto Copy, diantaranya yaitu *supplier* alat tulis, bank dan ekspedisi.

8. *Cost Structure*

Cost structure merupakan semua biaya yang dikeluarkan oleh Toko Refa Foto Copy yaitu biaya internet, biaya operasional, gaji karyawan, sewa toko dan sewa *domain hosting*.

9. *Revenue Streams*

Revenue streams merupakan bagian yang paling penting yang harus perusahaan ambil agar operasionalnya berhasil, dimana perusahaan memelihara pendapatan dari pelanggan. Pendapatan Toko Refa Foto Copy di dapat dari penjualan alat tulis kantor, penjualan jasa untuk mencetak dokumen dan mencetak foto.

3.4 Aturan Bisnis

Toko Refa Foto Copy terdapat memiliki beberapa aturan bisnis yang berlaku, mengenai seluruh kegiatan bisnis yang berlangsung sebagai berikut:

- Pelanggan bisa melakukan pemesanan serta pembelian secara langsung ke toko atau *website e-commerce* Refa Foto Copy.
- Pembayaran dapat dilakukan melalui *transfer bank*.
- Pelanggan membayar sesuai dengan harga yang tertera.
- Pelanggan yang melakukan pembelian melalui *website* hanya dapat menggunakan jasa pengiriman pihak ketiga.

3.5 Use Case Diagram

3.5.1. Use Case Diagram Konfirmasi Pembayaran (Pelanggan)

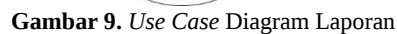
Pada Gambar 7, merupakan *Use Case Diagram* Konfirmasi Pembayaran Pelanggan yang terdapat pada Toko Refa Foto Copy berisikan aktifitas-aktifitas pelanggan seperti, buat pesanan, *checkout*, konfirmasi pembayaran dan menerima barang, yaitu:



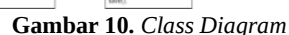
Pada Gambar 8, merupakan *Use Case Diagram* Konfirmasi Pembayaran Admin pada Toko Refa Foto *Copy* berisikan ubah status pesanan dan verifikasi konfirmasi pembayaran pelanggan, yaitu:



Pada gambar 9, dibawah ini merupakan *Use Case Diagram* Laporan, beberapa aktifitas yang dilakukan oleh admin, yaitu:



Pada gambar 10, class diagram yang menggambarkan struktur dan deskripsi *class package* dan obyek yang berhubungan satu sama lain pada *website Refa Foto Copy*.



3.7 Rancangan Layar

3.7.1 Tampilan Layar Home

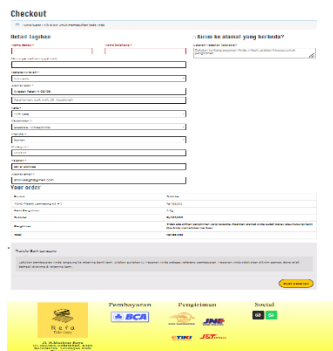
Pada Gambar 11, dibawah ini merupakan menampilkan produk layanan apa saja yang tersedia dan dijual pada Toko Refa Foto Copy.



Gambar 11. Rancangan Layar Home

3.7.2 Tampilan Layar Checkout

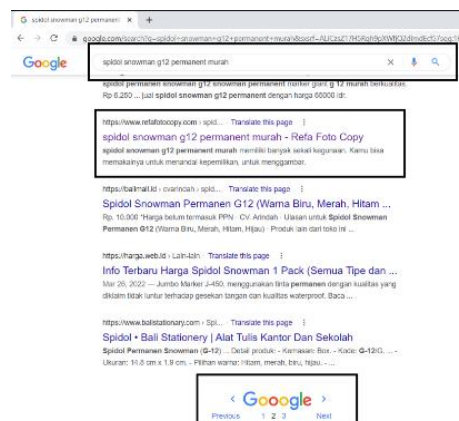
Pada Gambar 12, dibawah ini merupakan Tampilan layar Checkout dibuat untuk pelanggan menginput form pengiriman sebelum pelanggan membuat pesanan di Toko Refa Foto Copy.



Gambar 12. Rancangan Layar Checkout

3.8. Search Engine Optimazation (SEO)

Pada gambar 13, dibawah ini hasil dari penggunaan strategi SEO yang telah di implementasikan pada penelitian ini.



Gambar 13. Search Engine Optimazation (SEO)

3.9. Pengujian Menggunakan *BlackBox Testing*

3.9.1. Melakukan Pengujian Pada Halaman Register

Untuk hasil pengujian halaman register, bisa dilihat pada Tabel 1 dibawah ini :

Table 1. Melakukan Pengujian Pada Halaman Register

No	Scenario Pengujian	Test Case	Hasil Yang Di Harapkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
1.	Akses Web https://www.refafotocopy.com/	Melihat tampilan web	Rapih tidak ada kesalahan	Rapih tidak ada kesalahan	Valid
2.	Registrasi	Alamat email : Sitorussigit@gmail.com Password : sigit123	Berhasil registrasi	Berhasil registrasi	Valid

3.9.2. Melakukan Pengujian Proses Pembayaran

Untuk hasil pengujian proses peembayaran, bisa dilihat pada Tabel 2 dibawah ini :

Table 2. Melakukan Pengujian Proses Pembayaran

No	Scenario Pengujian	Test Case	Hasil Yang di Harapkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
1.	Pengisian Data	Isi data dan alamat dengan lengkap	Data berhasil di deteksi dan diisi	Sesuai dengan pengujian	Valid
2.	Pemilihan Kurir	Pilih kurir pengiriman	Dapat menampilkan pilihan kurir pengiriman	Dapat menampilkan pilihan kurir pengiriman	Valid

4. KESIMPULAN

Setelah menganalisa dari permasalahan yang ada dan mencari solusi dari masalah yang terjadi pada Toko Refa Foto Copy. Maka penulis membuat kesimpulan dari tahapan-tahapan dan analisa bahwa diperlukan membangun *website e-commerce* pada Toko Refa Foto Copy untuk meningkatkan penjualan sebagai berikut. Toko fisik hanya berada di satu tempat saja yang menyebabkan pelanggan biasanya berasal dari area toko saja dengan adanya *website e-commerce* pelanggan dapat membeli produk tanpa harus datang langsung ke toko. Pelanggan akan mendapatkan informasi terkait Toko Refa Foto Copy dengan cepat dan tepat melalui *web e-commerce* yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja, tanpa adanya keterbatasan waktu, tanpa harus datang langsung ketempat. Adanya penerapan *website e-commerce* pada Toko Refa Foto Copy dapat memudahkan pemilik mendapatkan informasi terkait pembuatan laporan yang berkaitan dengan transaksi penjualan dengan cepat dan mudah.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] H. Aprianmeru And S. Joko, "Analisa Dan Rancangan Sistem Informasi Penjualan Alat Tulis Kantor Berbasis Web Pada Toko Succes Stationery," *Idealis*, Vol. 2, No. 4, Pp. 84-91, 2019.
- [2] T. Fernando, P. Benni And E. Effiyaldi, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Happiness Fotokopi Jambi," Fernando, T., Purnama, B., & Effiyaldi, E. (2020). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Happiness Fotokopi Jambi. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Sistem Informasi*, Vol. 2, No. 4, Pp. 324-332, 2020.
- [3] A. M. Rizky And A. D. Dian, "Perancangan E-Commerce Menggunakan Content Management System (Cms) Wordpress Pada Pt . Poliprint Mukti Media," *Idealis: Indonesia Journal Information System*, Vol. 2, No. 5, Pp. 1-8, 2019.
- [4] A. R. Giovani, A. Ma'ruf, A. N. Zahroh, M. Malwan And S. W, "Paya Pengembangan Ukm Dengan Memanfaatkan E-Commerce Taman Walet Pasar Kemis Kabupaten Tangerang, Banten.," *Adibrata Jurnal*, Vol. 2, No. 1, Pp. 48-55, 2021.
- [5] S. Rosyad, "Efektifitas Dan Efisiensi Penerapan E-Commerce Pada Pt. Wahana Surya Plastik," *Jpim (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, Vol. 3, No. 1, Pp. 627-637, 2018.
- [6] A. S. P. Putri, H. Putut And J. Jumi, "Rancang Bangun E-Commerce Berbasis Web Responsive Dan Mobile Android Pada Umkm Aikori Natural Leather Bag," *Jobs (Jurnal Of Business Studies)*, Vol. 5, No. 1, Pp. 73-86, 2019.
- [7] E. Wulandari And G. Grace, "Enerapan E-Commerce Untuk Penjualan Rokok Elektrik (Vape) Menggunakan Content Management System Wordpress Pada Toko Vape Grande," *Idealis: Indonesia Journal Information System*, Vol. 3, No. 1, Pp. 545-551, 2020.
- [8] J. M. Tupan, "Desain Pemasaran Online Berbasis Web Untuk Pemasaran Produk Kerajinan Kerang Mutiara Di Kota Ambon (Studi Kasus: Pondok Mutiara).," *Ale Proceeding*, Vol. 2, Pp. 158-166, 2019.

- [9] M. Ma'mur, L. Lita And H. Aliy, "Metode Extreme Programming Dalam Membangun Aplikasi Kos-Kosan Di Kota Bandar Lampung Berbasis Web.," Jurnal Cendikia, Vol. 18, No. 1, Pp. 377-383, 2019.
- [10] K. A. Julianto And A. Nugroho, "Analisis Kegagalan Rem Kendaraan Penumpang Menggunakan Metode Fishbone Di Bengkel Berkah Mandiri Semarang.," Prosiding Snst Fakultas Teknik, Vol. 1, No. 1, Pp. 115-121, 2021.