

## Implementasi *Website E-Commerce* Berbasis *Content Management System* Dalam Meningkatkan Penjualan Tembakau Pada Fuadbako

Cheva Al-guffron Putra Pratama<sup>1\*</sup>, Lauw Li Hin<sup>2</sup>

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

Email: <sup>1\*</sup>cheva.alguffron@gmail.com, <sup>2</sup>lauw.lihin@budiluhur.ac.id  
(\* : corresponding author)

**Abstrak-**FuadBako adalah toko yang menjual berbagai jenis tembakau lokal maupun non lokal serta perlengkapan melinting yang beralamatkan di Jl. Swadaya Raya No.2, RT.006/RW.006, Larangan Indah, Larangan, Kota Tangerang, Banten 15154. Toko ini menjual berbagai keperluan melinting tembakau seperti kertas linting, tembakau beraneka rasa, lem kertas, alat linting dan perlengkapan tembakau lain nya. Toko FuadBako hanya melayani penjualan secara konvensional atau toko fisik saja dikarenakan Fuadbako belum memiliki media penjualan *online* ataupun *website E-Commerce*. Masalah yang ada pada FuadBako dapat ditangani dengan membuat sistem *e-commerce* yang dirancang menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan dibangun menggunakan *Content Management System* (CMS). Dengan adanya situs *e-commerce* Fuadbako dapat mempromosikan dan menjual produknya hingga ke skala yang lebih luas lagi. Dan juga dapat mempermudah para pelanggan agar bisa membeli produk tidak harus pergi ke toko secara langsung. Berdasarkan hal tersebut, akan sangat bermanfaat jika FuadBako dapat menggunakan *website E-commerce* sebagai media penjualan serta dapat membantu perkembangan kemajuan toko, sekaligus bisamenerapkan sistem penjualan *E-commerce* untuk memecahkan masalah tersebut.

**Kata Kunci:** *e-commerce, website, content management system, business model canvas.*

### *Implementation Of E-Commerce Website Based On Content Management System In Increasing Tobacco Sales In Fuadbako*

**Abstract-** *FuadBako is a shop that sells various types of local and non-local tobacco and rolling stock which is located at Jl. Swadaya Raya No.2, RT.006/RW.006, Larangan Indah, Larangan, Tangerang City, Banten 15154. This shop sells various tobacco-rolling needs such as rolling paper, various flavors of tobacco, paper glue, rolling tools and other tobacco equipment. . The FuadBako store only serves sales in conventional or physical stores because Fuadbako does not yet have an online sales media or E-Commerce website. The problems that exist in FuadBako can be handled by creating an e-commerce system designed using the Business Model Canvas (BMC) and built using a Content Management System (CMS). again. And it can also make it easier for customers to buy products without having to go to the store directly. Based on this, it will be very useful if FuadBako can use the E-commerce website as a sales medium and can help the development of the store's progress, as well as being able to implement an E-commerce sales system to solve the problem.*

**Keywords:** *e-commerce, website, content management system, business model canvas.*

## 1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi yang berkembang pesat mendorong manusia untuk menciptakan karya-karya atau sebuah inovasi baru yang lebih efektif dan efisien. Indonesia adalah salah satu dari Sebagian negara berkembang dimana orang-orangnya sangat antusias terhadap teknologi baru yang ada disekitarnya. Hal ini merupakan sebuah tantangan sekaligus menjadi kesempatan yang besar untuk suatu perusahaan besar maupun kecil menciptakan serta menjangkau pasar yang lebih luas lagi dengan menggunakan *e-commerce* sebagai media untuk meningkatkan dan memaksimalkan kinerja perusahaan.

FuadBako adalah toko yang menjual berbagai jenis tembakau lokal maupun non lokal, toko ini juga menjual berbagai keperluan melinting tembakau seperti kertas linting, tembakau beraneka rasa, lem kertas, alat linting dan perlengkapan tembakau lain nya. . Toko FuadBako hanya melayani penjualan secara konvensional atau toko fisik saja dikarenakan Fuadbako belum memiliki media penjualan *online* ataupun *website E-Commerce*, oleh karna itu ada beberapa kendala yang terdapat pada FuadBako seperti Jangkauan pasar belum cukup luas sehingga penjualan pada FuadBako hanya melayani dari orang sekitaran dan orang yang datang ke toko, pelanggan sering kesulitan karna tidak adanya informasi produk yang detail, dan karna belum adanya media promosi yang dimiliki FuadBako sehingga produk-produk yang ada di toko FuadBako belum banyak orang yang mengetahui.

Masalah yang terjadi pada FuadBako dapat ditangani dengan membuat sistem *e-commerce* yang dirancang menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) dan dibangun menggunakan *Content Management System* (CMS). Penulis berharap dengan adanya situs *e-commerce* ini, FuadBako dapat memperkenalkan dan menjual produknya kepada lebih banyak orang, juga dapat mempermudah para pelanggan agar bisa membeli produk tidak harus

pergi ketoko secara langsung. Berdasarkan hal tersebut, akan sangat bermanfaat jika FuadBako dapat menggunakan *website E-commerce* sebagai media penjualan serta dapat membantu perkembangan kemajuan toko, sekaligus bisa menerapkan sistem penjualan *E-commerce* untuk memecahkan masalah tersebut. *E-commerce* merupakan arena terjadinya pertukaran transaksi jual beli yang terjadi antara penjual dan pembeli di dunia maya, yang terjadi karena adanya penghubung dari berjuta-juta komputer kedalam satu jaringan internet [1].

*Content Management System (CMS)* merupakan Alat yang memungkinkan Anda menambahkan, mengedit, dan berinteraksi dengan situs web tanpa pengetahuan teknis [2]. Adapun perencanaan sistem adalah sebuah desain sistem, yang dapat artikan sebagai pemetaan, rencana, dan skenario, atau penyusunan sejumlah elemen yang terpisah menjadi satu dan fungsional[3]. *Unified Modeling Language (UML)* adalah beberapa metode diagram untuk menggambarkan model sebuah sistem. Beberapa contoh modelnya adalah diagram *use case*, diagram *activity*, dan lain-lain[4]. *Wordpress* merupakan adalah salah satu CMS yang paling banyak digunakan untuk membuat semua jenis situs *web* seperti portofolio pribadi, halaman perusahaan, halaman penjualan seperti *e-commerce*. pengelolaan yang sederhana dan fleksibilitas yang cukup tinggi dapat memudahkan pengguna untuk menggunakan *platform Wordpress* karena kebutuhan mereka dilayani oleh *platform Wordpress* seperti *plugin* dan *template situs web*. [2].

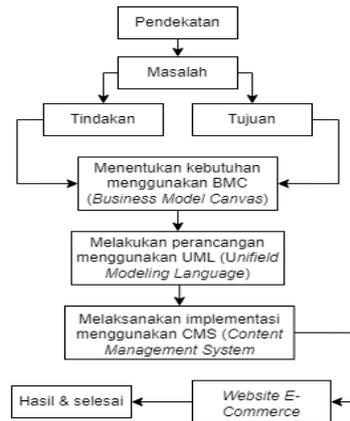
Penelitian terdahulu [5] yang berjudul “Membangun *E-Commerce* Berbasis *CMS (Content Management System) Wordpress* Pada Khasanah Hijab *Collection*”. Masalah yang dihadapi dalam proses penjualan, selama ini sistem penjualan masih menggunakan cara manual, tidak memiliki media untuk melakukan promosi serta informasi produk yang detail, Tidak ada fitur-fitur toko online yang biasa digunakan untuk beberapa pembelian produk online. Dengan kemajuan dunia internet dan adanya situs *e-commerce* termasuk dan dengan adanya situs *e-commerce* diharapkan dapat memberikan solusi dari permasalahan yang muncul, meningkatkan penjualan pada Khasanah Hijab *Collection* dan memberikan manfaat baik bagi pelanggan maupun pemiliknya. Penulis menggunakan metode wawancara, observasi, literatur, dan teknik dokumentasi. Cara penyelesaiannya dengan menggunakan *Business Model Canvas*, ERD, UML, pengujian web, dan juga membuat *website e-commerce* menggunakan *CMS Wordpress*.

Dalam penelitian [2] dengan judul “Implementasi *Website E-Commerce* Berbasis *Content Management System Wordpress* Pada Toko Pesona Taman” *WhatsApp* dan *Marketplace* sudah digunakan, tetapi ada beberapa kendala. Dengan kata lain, persaingan dan perbedaan yang harga besar, dan banyak produk yang sama dijual, menyebabkan pelanggan memilih rekomendasi produk dari toko lain sehingga produknya sulit terjual, tidak adanya promosi yang dilakukan, pemilik bisnis terus menggunakan sistem pencatatan kertas untuk pelaporan. Selama pandemi *Covid-19*, pemerintah telah membatasi kegiatan di luar ruangan dan menghindari kontak fisik langsung. Dengan banyaknya masyarakat yang menggunakan media internet untuk melakukan jual beli, maka dibutuhkan *website e-commerce* untuk mengatasi kendala tersebut. Dengan adanya situs *e-commerce* ini, pemilik toko dapat memaksimalkan penjualan produk yang dijual di situs *e-commerce*, meningkatkan penjualan dengan menerapkan *SEO* dan pemasaran, serta menggunakan fungsi pencetakan laporan penjualan untuk merangkum laporan. Adapun metode yang digunakan untuk pengembangan *e-commerce* ini antara lain, observasi, wawancara, analisa dokumen, studi literatur, dan *Business Model Canvas (BMC)* untuk menganalisis kelebihan dan kelemahan serta skenario bisnis. Perancangan sistem dengan teknik *Unified Modeling Language (UML)*, dan penyelesaian *website* nya menggunakan aplikasi *wordpress* dengan *Content Management System (CMS)*. *Website* juga dioptimasi dengan menggunakan *Search Engine Optimization (SEO)*, agar *website* tampil di halaman pertama tau *homepage* pada mesin pencari, sehingga memudahkan pelanggan untuk menemukan situs *website* tersebut

## 2. METODE PENELITIAN

### 2.1 Langkah Penelitian

Langkah-langkah penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah yang pertama melakukan pendekatan menggunakan teknik wawancara, observasi, analisa dokumen dan studi literatur. Setelah itu ditemukan lah masalah dari hasil pendekatan sebelumnya, kemudian penulis mengidentifikasi masalah yang terdapat pada FuadBako dan menentukan tindakan serta tujuan yang di harapkan. Lalu penulis menentukan kebutuhan menggunakan *BMC (business model canvas)*, kemudian penulis melakukan perancangan menggunakan *UML (unifield modeling language)*, lalu penulis akan melaksanakan implementasi menggunakan *CMS (content management system)*, dan penulis akan membuat sebuah *website e-commerce*, penulis banyak berharap dengan adanya *website e-commerce* dapat menjadi solusi dari masalah-masalah yang ada. Sehingga nantinya dapat meningkatkan penjualan dan menguntungkan bagi FuadBako dan pelanggannya. Langkah penelitian tersebut sudah penulis susun menjadi satu kerangka pemikiran yang dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini:



Gambar 1. Langkah penelitian

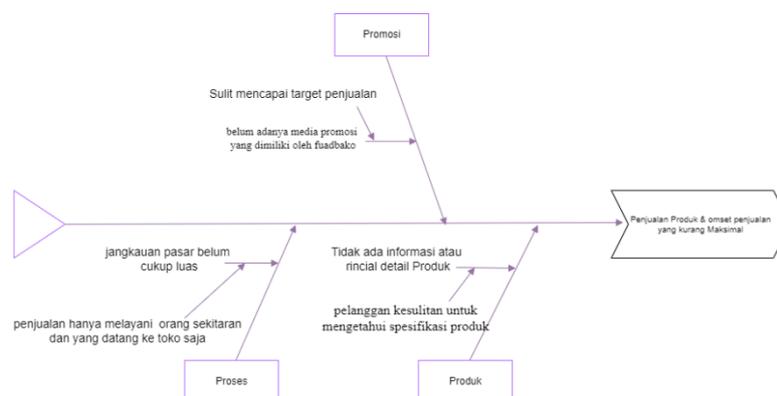
## 2.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian ini, penulis melakukan pengumpulan data guna mendapatkan informasi yang dibutuhkan, yang nantinya akan dihubungkan dengan topik yang dibahas. agar nantinya dapat mencapai tujuan yang diharapkan, Adapun metode yang digunakan dalam pengumpulan data antara lain:

- Wawancara, Pada metode wawancara ini, penulis mempelajari, menganalisa serta menanyakan beberapa pertanyaan kepada pemilik FuadBako guna mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk keperluan penelitian.
- Observasi, Pada metode observasi ini, penulis melakukan pengumpulan data dengan cara pengamatan langsung guna melihat serta mengamati hal-hal yang berkaitan dengan penelitian pada FuadBako untuk mendapatkan data yang valid dan objektif.
- Analisa Dokumen, Pada metode analisa dokumen ini, penulis menganalisa dokumen-dokumen FuadBako yang terkait dengan penelitian antara lain catatan *log book*, nota, dan laporan-laporan yang dimiliki FuadBako
- Studi Literatur, Pada metode Studi literatur, penulis mencari referensi dari beberapa jurnal terkait yang sebelumnya sudah terpublikasi. Sebagai acuan dan pedoman penulis untuk melakukan kegiatan penelitian.

## 2.3 Teknik Analisa Masalah

Pada proses analisa masalah penulis melakukan analisa masalah-masalah Fuadbako yang muncul pada saat proses pengumpulan data. Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan sebelumnya dan adapun masalah-masalah yang penulis dapatkan pada saat melakukan pendekatan langsung di toko FuadBako, maka dari itu penulis melakukan Analisa masalah dan menyusun nya menjadi satu diagram fishbone yang dapat di lihat pada gambar 2 berikut ini:



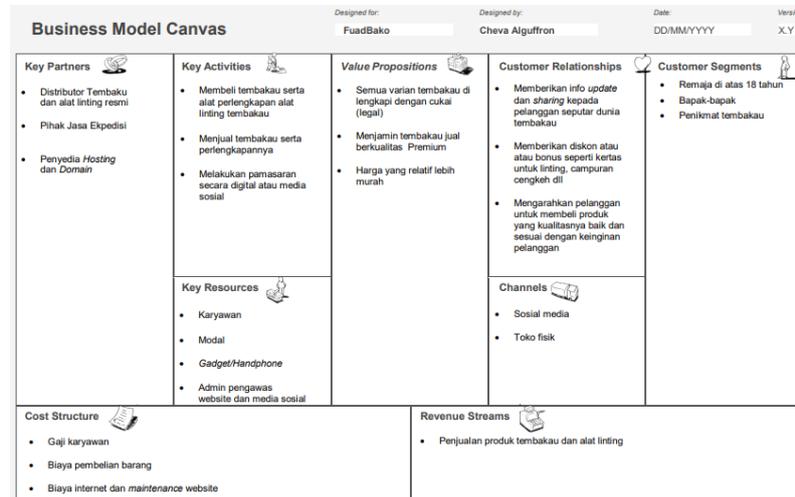
Gambar 2. Diagram fishbone dibuat guna menemukan penyelesaian masalah yang di tentukan melalui sebab dan akibat

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian terdapat isi analisis, hasil pelaksanaan ataupun pengujian serta pembahasan dari topik penelitian.

### 3.1 Business Model Canvas

Business Model Canvas adalah metode yang diajarkan untuk menyusun skenario bisnis yang disajikan secara visual *chart* guna mempermudah pengguna mengetahui perkembangan bisnis [6]. Pada penelitian ini penulis juga menggunakan *business model canvas* yang merupakan sebuah strategi dalam manajemen yang terdiri dari 9 elemen untuk mempermudah analisa kekuatan dan kekurangan bisnis yang ada pada FuadBako.



Gambar 3. Business Model Canvas

Berikut ini penjelasan tentang beberapa elemen-elemen yang ada dalam *business canvas model* antara lain yaitu:

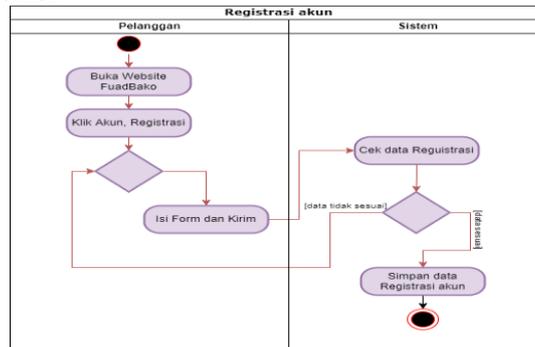
- Key Partners**  
Beberapa mitra yang menjadi *partner* FuadBako yaitu distributor tembakau dan alat linting resmi, pihak jasa ekspedisi, dan juga layanan penyedia *hosting* dan *domain*.
- Key Activities**  
Aktifitas-aktifitas yang dilakukan pada FuadBako adalah membeli tembakau dan alat perlengkapan tembakau, menjual tembakau serta perlengkapannya, dan melakukan pemasaran secara digital atau media sosial.
- Value Proposition**  
Nilai manfaat dan alasan mengapa konsumen harus membeli produk FuadBako karena semua varian tembakau di lengkapi dengan cukai (legal), harga yang relatif lebih murah dari yang lain.
- Customer Segment**  
Target penjualan adalah kalangan remaja usia 18 tahun keatas, bapak-bapak, dan penikmat tembakau
- Customer Relationships**  
Pendekatan yang dilakukan terhadap pelanggan ialah selalu memberikan info terupdate seputar dunia tembakau, dan memberikan diskon atau bonus, mengarahkan pelanggan untuk membeli produk yang kualitasnya baik dan sesuai dengan keinginan pelanggan.
- Key Resource**  
Sebagian sumber daya yang dimiliki oleh FuadBako antara yaitu karyawan, modal berusaha, *gadget* atau *handphone*, dan admin pengawas *website* dan media sosial.
- Cost Structure**  
Pengeluaran biaya yang ada pada FuadBako antara lain gaji karyawan, biaya pembelian barang, dan biaya internet serta *maintenance website*.
- Channels**  
Media pemasaran atau promosi dengan menggunakan sosial media seperti *instagram*, *whatsapp* dan juga toko fisik FuadBako.
- Revenue Streams**  
Profit laba atau keuntungan yang didapatkan FuadBako adalah dengan penjualan berbagai macam produk tembakau dan perlengkapannya.

### 3.2 Proses Bisnis Usulan

Activity diagram memvisualisasikan beberapa alur aktivitas dalam perancangan sistem [7]. Setelah menentukan kebutuhan menggunakan *business model canvas* lalu penulis melakukan perancangan menggunakan *unifield modeling language* dan diuraikan dalam bentuk *activity diagram* berikut ini:

#### a. Proses registrasi Akun

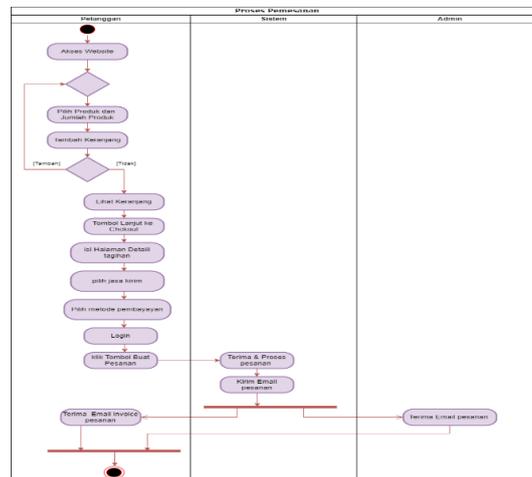
Activity diagram proses registrasi akun menjelaskan langkah-langkah untuk registrasi akun pada gambar 4. pelanggan harus mengakses *website* FuadBako untuk membuat akun, lalu pelanggan harus mengisi form registrasi akun. jika data yang diisi sesuai sistem akan otomatis menyimpan data registrasi akun pelanggan dan dapat melanjutkan transaksi.



Gambar 4. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pendaftaran Akun

#### b. Proses Pemesanan

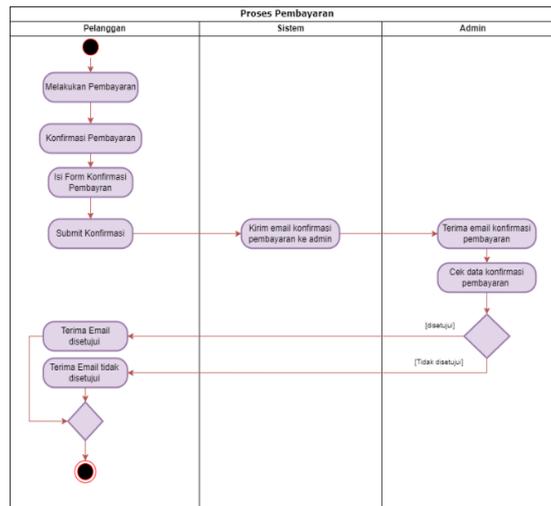
Activity diagram proses registrasi pemesana menjelaskan langkah-langkah untuk pelanggan melakukan pemesanan pada gambar 5. pelanggan harus memiliki akun terlebih dahulu, lalu pelanggan bisa memilih produk yang di inginkan dan jumlah produk yang ingin di pesan. Kemudian pelanggan bisa klik tombol tambah ke keranjang. Apabila pelanggan mau menambahkan produk, pelanggan bisa kembali lagi pada halaman produk untuk menambahkan produk lagi. Jika tidak pelanggan bisa langsung klik tombol lihat keranjang, lalu pelanggan klik tombol lanjut *checkout*. Kemudian pelanggan lanjut mengisi data-data yang diperlukan. Setelah itu pelanggan bisa langsung klik tombol buat pesanan, Setelah pesanan berhasil sistem akan mengirimkan email Pesanan baru kepada admin dan mengirimkan email *invoice* produk kepada pelanggan.



Gambar 5. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pemesanan

#### c. Proses Pembayaran

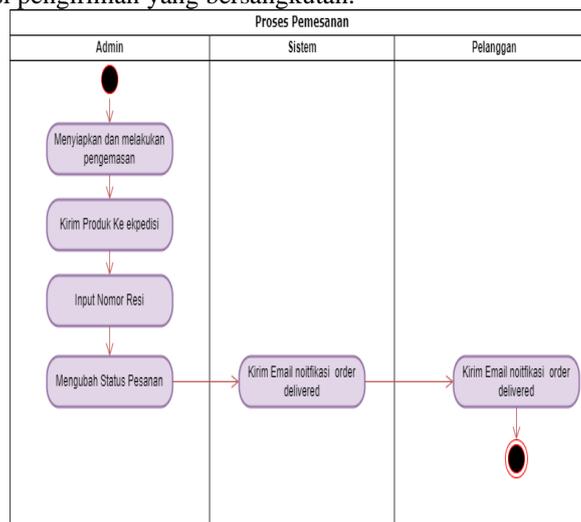
Activity diagram proses registrasi pemesana menjelaskan langkah-langkah untuk pelanggan melakukan pembayaran pada gambar 6. setelah pelanggan melakukan pembayaran, lalu kemudian pelanggan klik konfirmasi pembayaran, lalu isi formulir konfirmasi pembayaran, kemudian sistem akan mengirim email konfirmasi pembayaran kepada admin. Kemudian admin menerima *email* konfirmasi pembayaran, admin akan mengecek data konfirmasi pembayaran. Jika pembayaran valid maka *admin* akan mengirimkan *email* notifikasi ke pelanggan pembayaran disetujui. Jika tidak sesuai, maka pelanggan menerima *email* notifikasi tidak disetujui pembayaran



Gambar 6. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pembayaran

d. Proses Pengiriman

Activity diagram proses registrasi pemesana menjelas langkah-langkah proses pengiriman pada gambar 7. Setelah tahap konfirmasi pembayaran, admin menyiapkan dan melakukan pengemasan produk. lalu mengirimkan produk ke ekspedisi. Selanjutnya admin bisa *input* nomor resi pengiriman di situs *website* FuadBako dan merubah status pesanan. Lalu sistem akan mengirimkan email notifikasi *order delivered* ke pelanggan. Dan pelanggan dapat mengetahui atau melacak pesanannya dengan cara memasukan nomor resi di situs *web* jasa ekspedisi pengiriman yang bersangkutan.



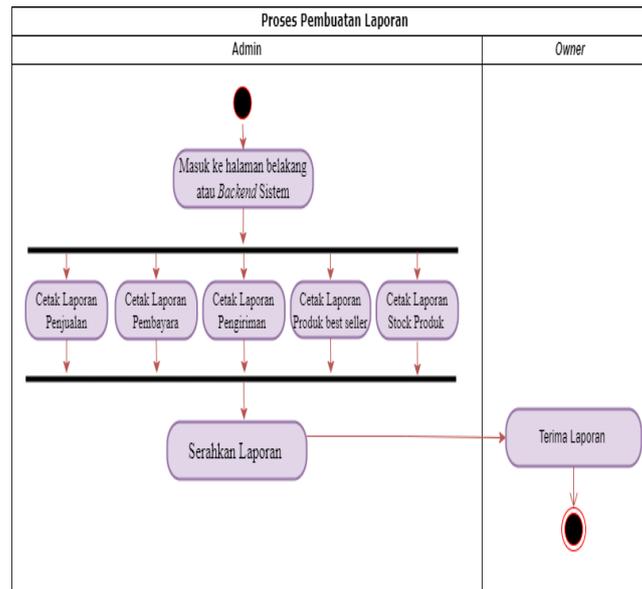
Gambar 7. Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pengiriman

e. Proses Pembuatan Laporan

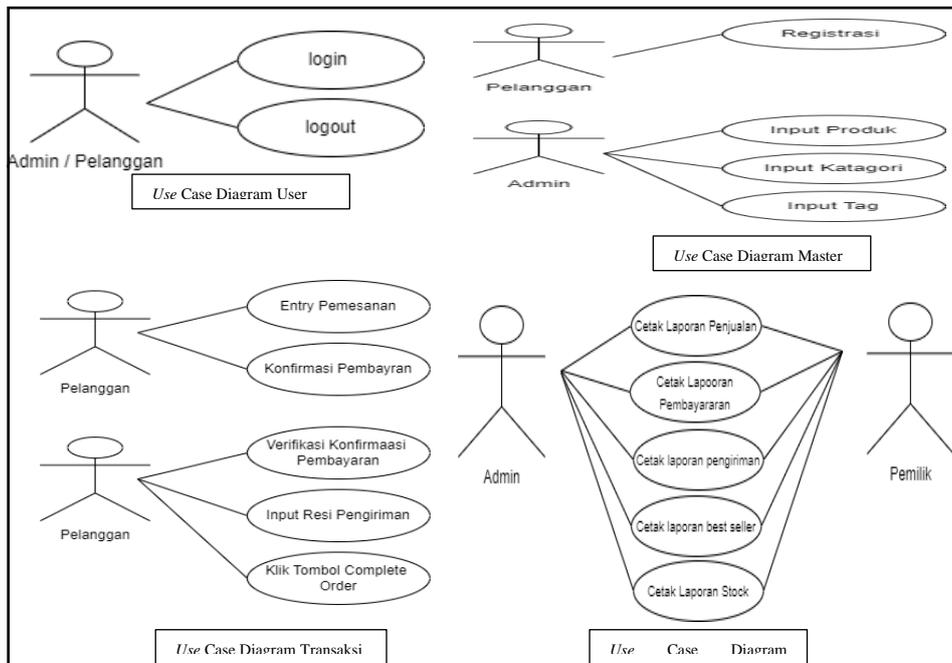
Activity diagram proses registrasi pemesana menjelas langkah-langkah prosedur pembuatan laporan pada gambar 8. Langkah pertama Admin menuju ke bagian belakang sistem atau *backend* sistem dan akan mengumpulkan laporan penjualan, laporan pembayaran, laporan pengiriman, laporan produk *best seller* atau produk yang banyak terjual, dan laporan *stock* produk, setelah itu admin akan memberikannya kepada pemilik atau *owner* FuadBako.

### 3.3 Use Case Diagram

Diagram use case adalah suatu gambaran untuk pembuatan sistem informasi yang akan dirancang [8]. Pada gambar 9, menjabarkan atau menguraikan semua fungsi yang dilakukan dan digunakan oleh actor-actor diantaranya registrasi, *login*, serta *logout* akun, input data-data produk, transaksi pelanggan, dan pembuatan laporan.



**Gambar 8.** Activity Diagram Sistem Usulan Proses Pembuatan Laporan



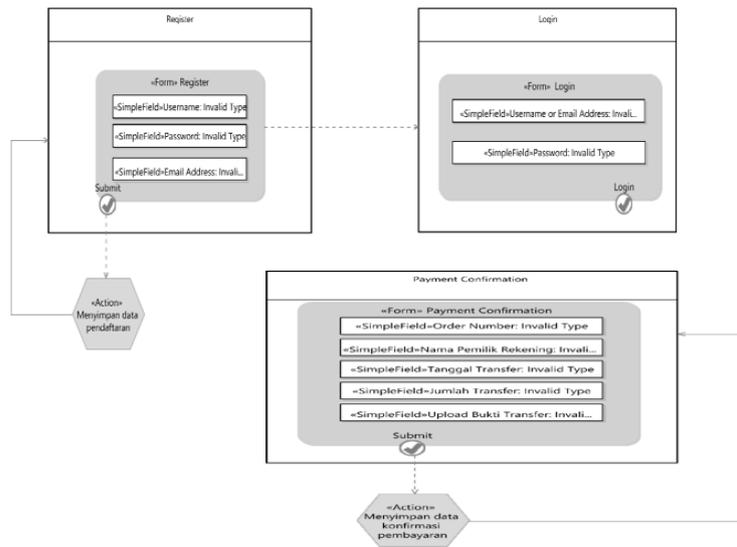
**Gambar 9.** Use Case Diagram menggambarkan apa yang dilakukan actor atau pengguna dalam website e-commerce yaitu transaksi pelanggan, transaksi admin dan laporan.

### 3.4 Interaction Flow Modeling Language (IFML)

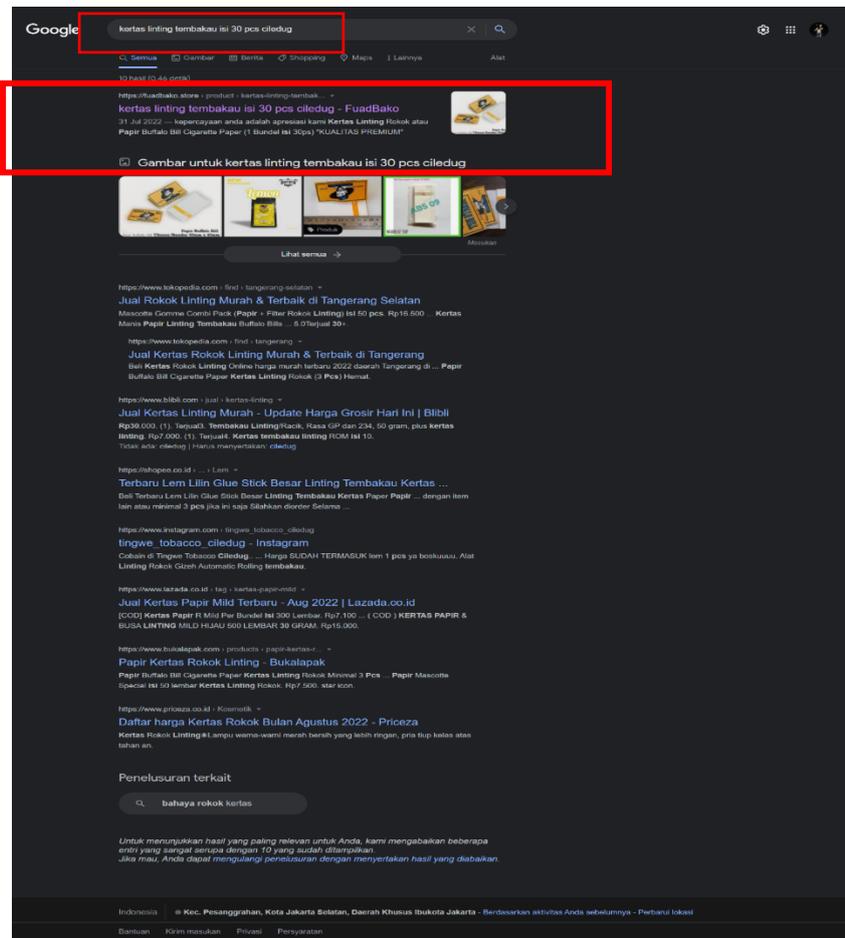
Interaction Flow Modeling Language (IFML), IFML dibuat ntuk mengekspresikan konten, interaksi user, dan mengatur aktifitas dari front-end aplikasi perangkat lunak [9]. Penulis memberikan beberapa contoh IFML guna memberikan gambaran kepada pembaca, dapat dilihat pada gambar 10.

### 3.5 Strategi Search Engine Optimization (SEO)

Search Engine Optimization adalah proses yang dilakukan secara sistematis untuk meningkatkan kualitas traffic kunjungan melalui mesin pencari menuju website tertentu dengan mengoptimalkan mekanisme kerja atau algoritma mesin pencari tersebut [10]. Pada strategi ini penulis menggunakan metode SEO on-page menggunakan plugins All In One SEO (AIOSEO) dan di index menggunakan Google Console. Hasil dari pengoptimalan dapat dilihat pada gambar 11.



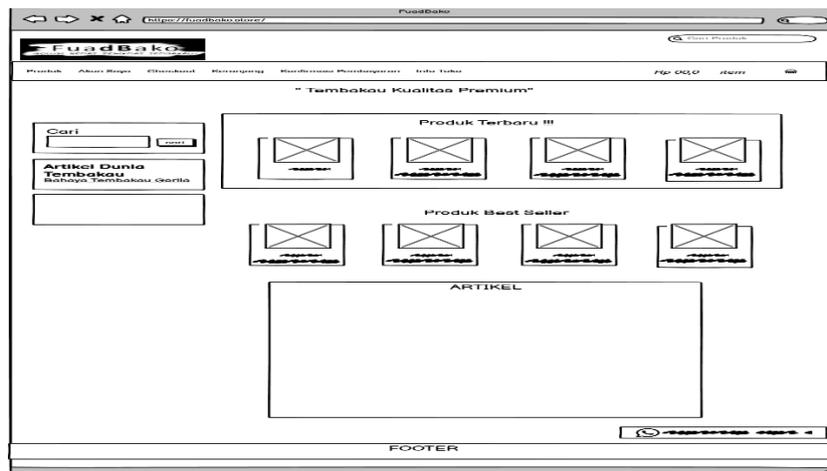
Gambar 10. IFML merupakan penjelasan tentang struktur sistem website e-commerce yang mencakup bagian bagian antara Register, Login, Payment Confirm



Gambar 11. Hasil pengujian search engine optimization yang dilakukan optimaliasi agar dapat muncul pada halaman pertama

### 3.6 Rancangan Layar

Rancangan layar dibuat guna menggambarkan struktur tampilan layar, pada gambar 12. Merupakan rancangan layar tampilan halaman awal atau beranda yang muncul ketika pelanggan mengakses website fuadbako.



**Gambar 12.** Rancangan Layar Halaman Awal / Beranda

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari penelitian yang sudah penulis lakukan dan berdasarkan berbagai permasalahan yang ada pada FuadBako, maka dari itu penulis membuat sebuah *website e-commerce* guna menjadi solusi atas permasalahan tersebut. dan dari penelitian ini penulis juga dapat memberikan beberapa kesimpulan antara lain dengan adanya *website*, diharapkan bisa memperluas jangkuan pasar serta dapat mendatangkan calon pelanggan baru karena area penjualan lebih meluas, setra bisa menjadi media pemasaran produk-produk agar lebih banyak orang mengetahuinya, dan penulis juga berharap dengan adanya *website*, diharapkan pelanggan bisa melihat detail deskripsi informasi produk dari FuadBako sehingga pelanggan lebih bisa memahami dan memilih produk yang diinginkan. Diharapkan untuk penelitian kedepan nya bisa ditambahkan menu *tracking* resi agar dapat memudahkan pelanggan untuk mengetahui dimana posisi barang yang sedang dikirimkan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Santosa and H. Ismaya, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Menggunakan Cms Wordpress Pada Toko Importir Laptop Bandung," *J. Bisnis dan Pemasar.*, vol. 11, no. 1, pp. 1–8, 2021.
- [2] Faisal, A. Diana, and D. R. Utari, "Implementasi Website E-Commerce Berbasis Content Management System Wordpress Pada Toko Pesona Tanaman," *J. IKRAITH-INFORMATIKA*, vol. 5, no. 3, pp. 121–131, 2021.
- [3] M. Sitinjak Daniel Dido Jantce TJ and J. Suwita, "Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Administrasi Kursus Bahasa Inggris Pada Intensive English Course Di Ciledug Tangerang," *Ipsikom*, vol. 8, no. 1, pp. 1–19, 2020.
- [4] F. Ali, I. Junaedi, and A. B. Yulianto, "Perancangan Aplikasi E-Commerce Berbasis Web Pada Toko Pakaian Jalsiast," *J. Widya*, vol. 3, no. April, pp. 15–31, 2022.
- [5] E. D. Maulana and B. C. Putra, "Membangun E-Commerce Berbasis Cms (Content Management System) Wordpress Pada Khasanah Hijab Collection," *J. IDEALIS*, vol. 2, no. 6, pp. 377–382, 2019.
- [6] A. Nugroho and H. Irawan, "Implementasi E-Commerce Menggunakan Content Management System (Cms) Untuk Memperluas Pemasaran Pada Indah Jaya Sport," *IDEALIS Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 4, no. 2, pp. 137–146, 2021.
- [7] S. Kurniawan, T. Bayu, "Perancangan Sistem Aplikasi Pemesanan Makanan dan Minuman Pada Cafeteria NO Caffe di TANjung Balai Karimun Menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan My.SQL," *J. Chem. Inf. Model.*, vol. 53, no. 9, pp. 1689–1699, 2020.
- [8] S. Julianto and S. Setiawan, "Perancangan Sistem Informasi Pemesanan Tiket Bus Pada Po. Handoyo Berbasis Online," *Simatupang, Julianto Sianturi, Setiawan*, vol. 3, no. 2, pp. 11–25, 2019.
- [9] G. Mohara and G. Gata, "E-Commerce Untuk Meningkatkan Penjualan Biji Kopi," *J. IDEALIS*, vol. 3, no. 1, pp. 34–41, 2020.
- [10] F. Azim, "Penerapan Teknik SEO (Search Engine Optimisation) Dengan Metode Onpage dan Offpage Pada Website Cargoriau.com," *Riau J. Comput. Sci.*, vol. 05, no. 01, p. 33, 2019.