

PENJUALAN *ONLINE* PADA TOKO FRIEND SHOES JKT DENGAN MENGGUNAKAN *WOOCOMMERCE*

Sila Permoni¹⁾, Atik Ariesta²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail: 1512501188@student.budiluhur.ac.id¹⁾, atik.ariesta@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Friend Shoes Jkt merupakan sebuah toko dengan usaha yang bergerak dalam bidang jual beli sepatu, kaos dan aksesoris fashion lainnya dengan kualitas premium. Proses bisnis yang dilakukan pada toko ini ialah dengan cara pelanggan datang langsung ke toko atau dapat melakukan pemesanan lewat Instagram atau Whatsapp, untuk pelaporan penjualan staf meng-input data kedalam Microsoft Excel. Saat ini kendala yang terjadi pada Friend Shoes Jkt ialah belum maksimalnya penjualan lewat Instagram, pembuatan laporan penjualan masih input manual kedalam Microsoft Excel. Berdasarkan kendala yang terjadi maka perlu dibuatkan sebuah website E-commerce untuk menunjang proses penjualan agar dapat menjangkau wilayah penjualan yang lebih luas tanpa batasan ruang dan waktu. Dalam perancangan model bisnis pada Friend Shoes Jkt digunakan Business Model Canvas dan untuk perancangan website E-commerce ini digunakan Activity Diagram, Interaction Flow Modeling Language dan System Sequence Diagram. Pengembangan website menggunakan aplikasi web open source Wordpress dengan plugin Woocommerce. Dengan adanya website ini diharapkan dapat menjadi sarana penjualan online yang lebih efektif sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan pada toko Friend Shoes Jkt.

Kata kunci: *E-commerce, Penjualan Online, Woocommerce*

1. PENDAHULUAN

Saat ini proses transaksi jual beli tidak lagi harus saling bertatap muka secara fisik antara penjual dan pembeli seperti yang dilakukan pada teknik pemasaran tradisional. Salah satu metode yang dianggap efektif untuk melakukan promosi atau pemasaran adalah dengan membuat *E-commerce* pada sebuah toko.

Friend Shoes Jkt adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang jual beli sepatu, kaos dan aksesoris *fashion* lain dengan kualitas *premium*. Diketahui bahwa yang terjadi saat ini ialah penjualan lewat *Instagram* belum maksimal karena produk di *upload* secara acak sehingga menyulitkan pelanggan dalam melihat daftar produk dan pembuatan laporan penjualan masih menggunakan cara konvensional atau *input* manual kedalam *Microsoft Excel*. Karena hal tersebut maka perlu dibuatkan sebuah *website E-commerce* yang memiliki fitur pemesanan produk agar dapat menjadi sarana penjualan *online* yang lebih efektif sehingga meningkatkan omzet penjualan.

Studi dan penelitian mengenai perancangan *E-commerce* telah dilakukan oleh beberapa peneliti, diantaranya sebagai berikut:

“Pengembangan Model *Cyber Cluster E-commerce* Berbasis CMS dan SEO Produk UMKM”. Terbatasnya jangkauan penjualan UMKM Kendal Permai dan terjadi persaingan produk sejenis antar produk lokal atau luar. Pemecahan masalah dengan pengembangan sistem terstruktur model *waterfall*. *Website* dikembangkan dengan model *prototype*. Tujuan penelitian ini meningkatkan penjualan hingga pasar global dan menjadikan web mudah ditemukan karena muncul pada posisi puncak mesin pencari [1].

“Sistem Penjualan Berbasis Web (*E-Commerce*) Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan”. Terjadi kesalahan pada pencatatan dan pencarian data yang sulit, tidak ada informasi tentang jumlah stok. Pemecahan masalah dengan wawancara, *flowchart*, diagram konteks, *data flow diagram*, relasi antar tabel dan ERD. Tujuan penelitian ini menciptakan sarana pemasaran yang lebih efektif dari sistem sebelumnya sehingga meningkatkan omset penjualan [2].

“Membangun Web *E-commerce* Pemesanan Sepatu Pada UMKM Linda Shoes”. Pada proses bisnis berjalan masih menggunakan metode konvensional, menyebabkan antrian dan menyita waktu *customer*. Metode penelitian menggunakan *Business Model Canvas*, *Use Case Diagram*, *Class Diagram*. Pengembangan web *e-commerce* pemesanan dengan *framework codeigniter*. Hasilnya sebuah *website e-commerce* pemesanan sepatu [3].

Berikut ini merupakan masalah yang terjadi pada Friend Shoes Jkt, produk di-*upload* secara acak karena pada *Instagram* tidak terdapat pengkategorian yang mengakibatkan pelanggan hanya melihat produk terbaru nya saja, kurangnya sarana promosi karena hanya lewat media sosial *Instagram* yang mengakibatkan pelanggan sulit bertambah, terjadi kekeliruan pada hasil laporan penjualan karena dibuat dengan cara *input* manual ke dalam *Microsoft Excel* yang mengakibatkan data atau informasi yang dihasilkan kurang akurat, ketersediaan produk tidak terpantau karena tidak memiliki laporan stok yang mengakibatkan staf kesulitan dalam pencarian produk.

Adapun tujuan penelitian pada laporan ini adalah, memberikan kemudahan pada pelanggan untuk melihat daftar produk per kategori, memaksimalkan proses promosi menggunakan

website yang didukung dengan SEO agar pelanggan selalu bertambah, memiliki sistem laporan penjualan terkomputerisasi untuk menghasilkan laporan yang lebih akurat, memudahkan staf untuk memantau ketersediaan produk. Dari beberapa tujuan tersebut, diharapkan pendapatan omzet penjualan toko Friend Shoes Jkt dapat meningkat.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam teknik pengumpulan data pada penelitian ini ialah sebagai berikut:

a. Wawancara

Peneliti mengajukan beberapa pertanyaan lisan dengan bertatap muka langsung bersama pemilik toko mengenai proses bisnis berjalan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui masalah-masalah yang terjadi pada Friend Shoes Jkt.

b. Observasi

Peneliti melakukan tinjauan langsung ke toko untuk mengetahui proses bisnis yang terjadi. Hal ini dilakukan agar peneliti dapat menganalisis proses berjalan serta menentukan rancangan sistem baru yang dibangun agar tetap sinkron dengan sistem yang sudah ada.

c. Analisa Dokumen

Pada tahap ini peneliti mengumpulkan dokumen-dokumen berjalan yang dibutuhkan agar diperoleh informasi yang sesuai dengan sistem yang dibuat.

d. Studi Literatur

Peneliti melakukan *literature review* melalui buku perpustakaan maupun *e-book* serta dari penelitian sejenis terdahulu berupa jurnal, yang dijadikan sebagai bahan acuan landasan kegiatan penelitian.

2.2. Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas digunakan untuk mendeskripsikan dan merancang model bisnis pada Friend Shoes Jkt. BMC dapat menjelaskan hubungan sembilan elemen model bisnis yang digambarkan secara visual, sehingga inovasi yang dibuat pada model bisnis perusahaan lebih mudah dipahami.

2.3. Unified Modeling Language (UML)

Dalam penyusunan model UML, peneliti menggunakan beberapa alat bantu dalam perancangan *E-commerce*, yaitu:

a. Activity Diagram

Digunakan untuk menggambarkan suatu proses bisnis dan urutan aktivitas dalam sebuah proses pada Friend Shoes Jkt.

b. System Sequence Diagram

Digunakan untuk menggambarkan *input* dan *output* serta urutan interaksi antara pengguna dan sistem pada Friend Shoes Jkt.

2.4. Interaction Flow Modeling Language (IFML)

IFML digunakan untuk membuat model visual interaksi pengguna dan *website* dari sistem usulan Friend Shoes Jkt yang telah dibangun oleh peneliti.

2.5. Teknik Search Engine Optimization (SEO)

Peneliti menerapkan beberapa teknik untuk menunjang keberhasilan SEO pada website Friend Shoes Jkt sebagai berikut:

- a. *Setting Permalink*, digunakan untuk mengatur atau mengubah URL agar lebih pendek yang memberikan performa lebih baik pada *website* Friend Shoes Jkt.
- b. *Plugin Yoast SEO*, digunakan untuk membantu pengelolaan SEO pada situs Friend Shoes Jkt.
- c. *Google Webmaster*, digunakan untuk memverifikasi *website* Friend Shoes Jkt agar ter-*index* oleh *Google*.
- d. *Title Tag*, digunakan untuk memudahkan pengguna *internet* dalam mengetahui inti dari isi konten pada *website* Friend Shoes Jkt.
- e. *Meta Description*, digunakan untuk mendeskripsikan isi konten *website* Friend Shoes Jkt secara singkat.
- f. *Focus Keyword*, digunakan untuk memberikan kata kunci yang tepat agar halaman *website* Friend Shoes Jkt dapat bersaing di mesin pencari.
- g. *Alt Text*, digunakan untuk memudahkan mesin pencari memahami sebuah gambar atau foto pada *website* Friend Shoes Jkt.

2.6. Penjualan Online

Penjualan online merupakan melakukan aktivitas penjualan dari mencari calon pembeli sampai menawarkan produk atau barang dengan memanfaatkan jaringan internet yang didukung dengan seperangkat alat elektronik sebagai penghubung dengan jaringan internet [4].

2.7. Woocommerce

Woocommerce adalah sebuah *plugin wordpress* yang khusus digunakan untuk membuat toko *online*. *Website* dirancang dengan tampilan yang *user friendly* agar memudahkan penjual maupun pembeli dalam bertransaksi [5].

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

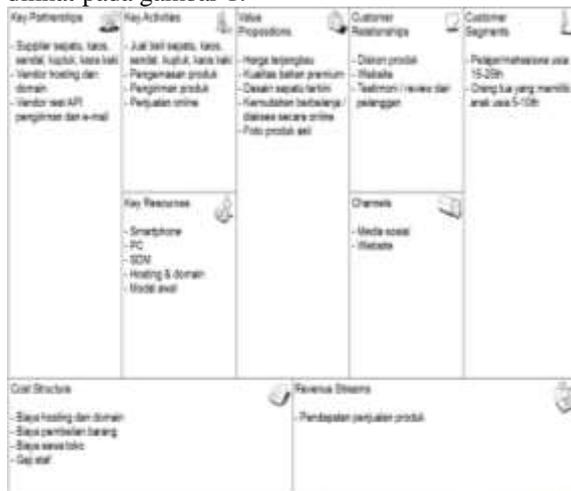
3.1. Business Model Canvas

Berikut merupakan penguraian tentang model bisnis kanvas yang telah di buat oleh peneliti:

- a. *Value Propositions* yang ingin diberikan kepada pelanggan adalah harga yang terjangkau dibandingkan dengan harga di *store* asli, kualitas bahan yang digunakan premium, model desain sepatu masa kini, dapat diakses secara *online* yang memudahkan pelanggan untuk berbelanja, foto produk *real* atau tidak mengambil gambar milik orang lain.
- b. *Customer Segments* nya adalah pelajar dan mahasiswa usia 15-25 tahun serta orang tua yang memiliki anak usia 5-10 tahun.

- c. *Customer Relationships*, cara perusahaan menjalin hubungan dengan pelanggan adalah menggunakan diskon produk, *website* serta testimoni atau *review* produk dari pelanggan.
- d. *Channels* yang digunakan ialah media sosial dan *website* sebagai sarana untuk menyampaikan *value propositions* pada pelanggan
- e. *Key Activities* yang dilakukan adalah jual beli sepatu, kaos, sandal, kupluk dan kaos kaki, pengemasan produk, pengiriman produk serta penjualan online.
- f. *Key Resources*, sumber daya yang diperlukan agar bisnis dapat berjalan adalah *smartphone* dan PC untuk promosi serta transaksi, SDM untuk menjalankan proses bisnis dengan peran masing-masing, *hosting & domain* untuk menunjang pengaktifan *website*, serta modal awal untuk menjalankan bisnis.
- g. *Key Partnerships*, para mitra yang menjadi pemasok bagi perusahaan adalah *supplier* sepatu, kaos, sandal, kupluk dan kaos kaki untuk pembelian produk yang dijual, vendor *hosting* dan *domain* agar *website* dapat diakses secara online, vendor *rest API* pengiriman untuk mengetahui ongkos pengiriman produk berdasarkan alamat tujuan, vendor *rest API e-mail* untuk notifikasi pelanggan dan *admin*.
- h. *Cost Structure* nya adalah biaya *hosting* dan *domain* pertahun, biaya pembelian barang, biaya sewa toko pertahun dan gaji staf perbulan.
- i. *Revenue Streams*, sumber pendapatan bisnis ini adalah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk Friend Shoes Jkt.

Business Model Canvas lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 1:



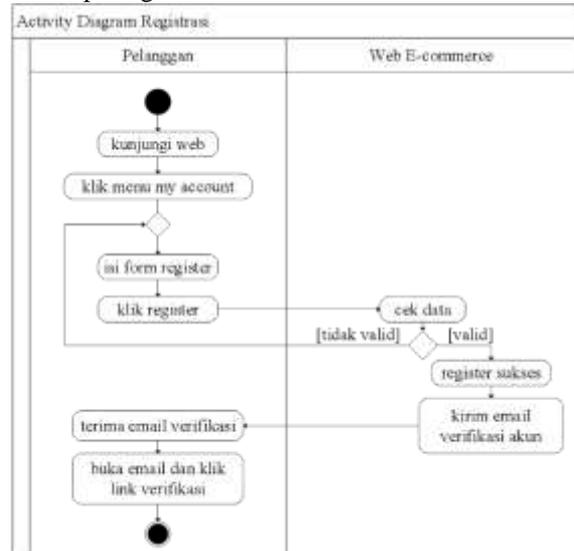
Gambar 1. Business Model Canvas

3.2. Activity Diagram

a. Proses Registrasi

Pelanggan mengunjungi *website* Friend Shoes Jkt lalu klik tombol *my account* dan pelanggan mengisi *form register*. Setelah itu klik tombol *register*. Sistem web mengecek form yang sudah diisi, jika semua data valid maka proses registrasi

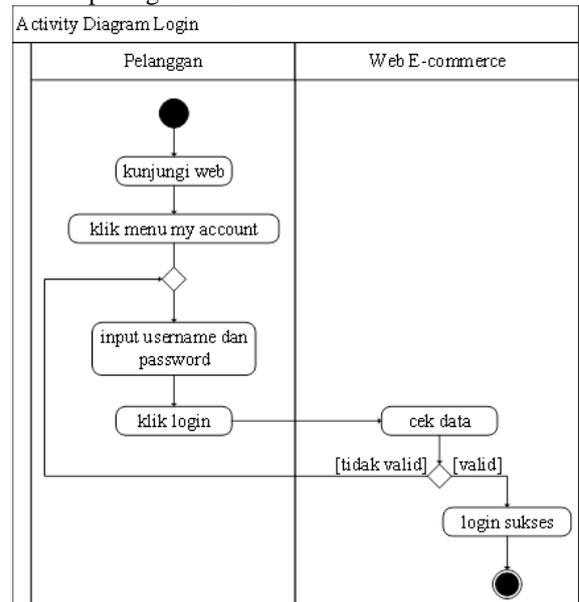
berhasil dan sistem kirim email verifikasi akun kepada pelanggan. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 2:



Gambar 2. Activity Diagram Registrasi

b. Proses Login Pelanggan

Pelanggan mengunjungi *website* lalu klik *menu my account*. Pelanggan *input username* dan *password* lalu klik tombol *login*, jika data valid maka proses *login* telah berhasil. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 3:

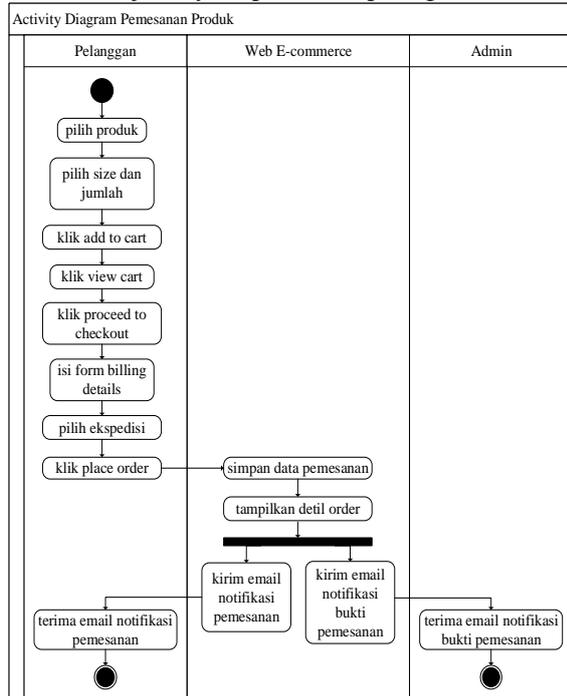


Gambar 3. Activity Diagram Login Pelanggan

c. Proses Pemesanan Produk

Pelanggan memilih produk yang diinginkan dengan cara klik gambar produk tersebut. Setelah itu pelanggan memilih *size* dan jumlah produk lalu klik tombol *add to cart*. Pelanggan klik tombol *view cart* untuk mengecek produk yang di beli lalu klik tombol *proceed to checkout*. Setelah itu pelanggan mengisi *form billing details* dan memilih jenis ekspedisi pengiriman lalu klik *place order*. Sistem web menyimpan data pemesanan dan menampilkan detail

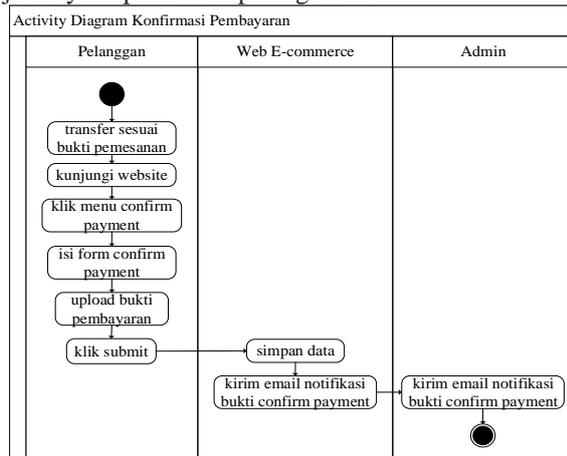
order lalu sistem mengirimkan *email* notifikasi pemesanan kepada pelanggan dan mengirim *email* notifikasi bukti pemesanan kepada *admin*. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 4:



Gambar 4. Activity Diagram Pemesanan Produk

d. Proses Konfirmasi Pembayaran

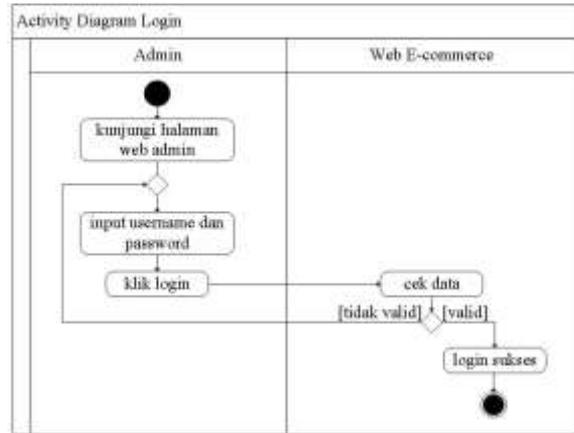
Pelanggan transfer sesuai *email* bukti pemesanan lalu kunjungi *website* Friend Shoes Jkt. Setelah itu pelanggan klik *menu confirm payment*. Pelanggan mengisi form *confirm payment* dan *upload* bukti pembayaran lalu klik *submit*. Sistem web menyimpan data dan kirim *email* notifikasi bukti *confirm payment* ke *admin*. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 5:



Gambar 5. Activity Diagram Konfirmasi Pembayaran

e. Proses Login Admin

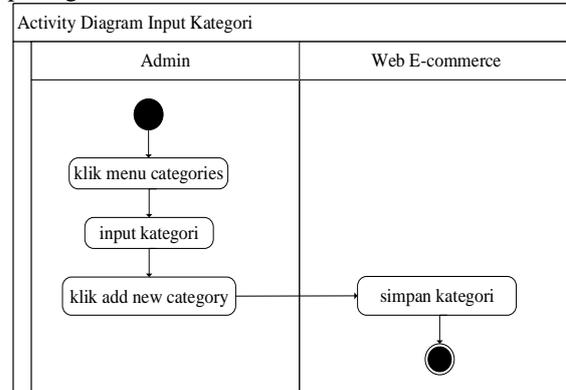
Admin mengunjungi halaman *website admin* lalu *input* *username* dan *password*. Admin klik *login*, jika data valid maka proses *login* berhasil. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 6:



Gambar 6. Activity Diagram Login Admin

f. Proses Input Kategori

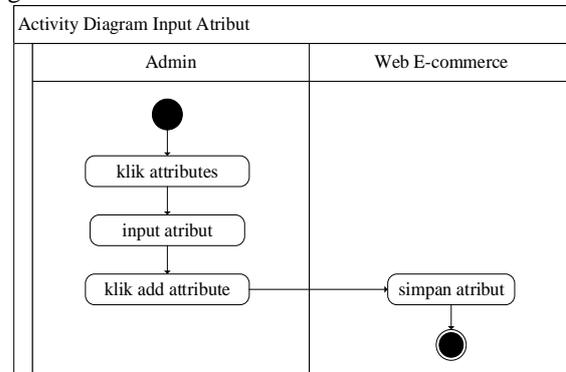
Pada *dashboard admin* klik *sub menu categories*, selanjutnya *admin input* data kategori lalu klik *add new category*. Sistem web simpan data kategori. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 7:



Gambar 7. Activity Diagram Input Kategori

g. Proses Input Atribut

Pada *dashboard admin* klik *sub menu attributes*, selanjutnya *admin input* data atribut dan klik tombol *add attribute*. Sistem web menyimpan data atribut baru. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 8:

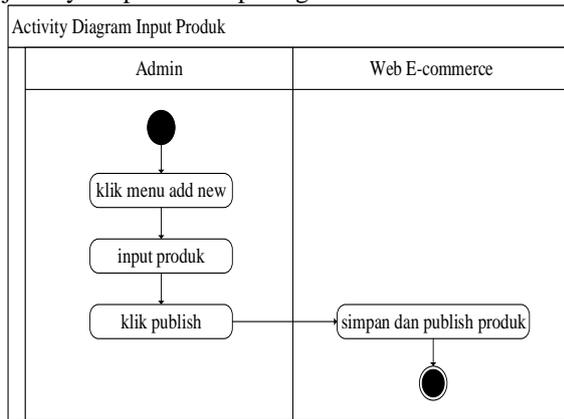


Gambar 8. Activity Diagram Input Atribut

h. Proses Input Produk

Pada *dashboard admin* klik *sub menu add new*, lalu *input* data produk dan klik tombol *publish*. Sistem web simpan data produk dan *publish* produk

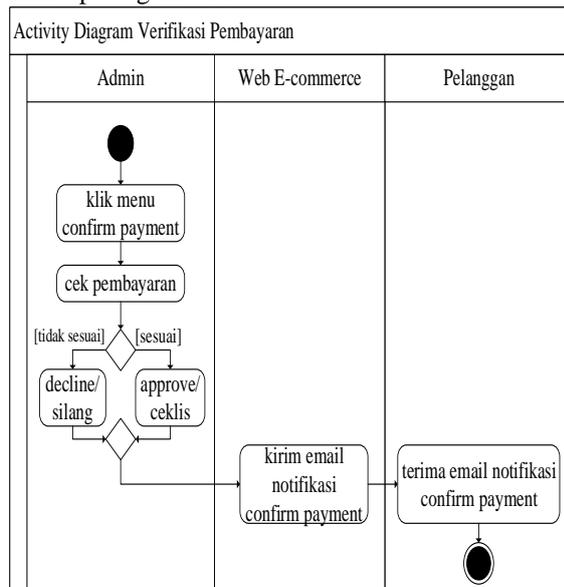
kehalaman *front-end website*. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 9:



Gambar 9. Activity Diagram Input Produk

i. Proses Verifikasi Pembayaran

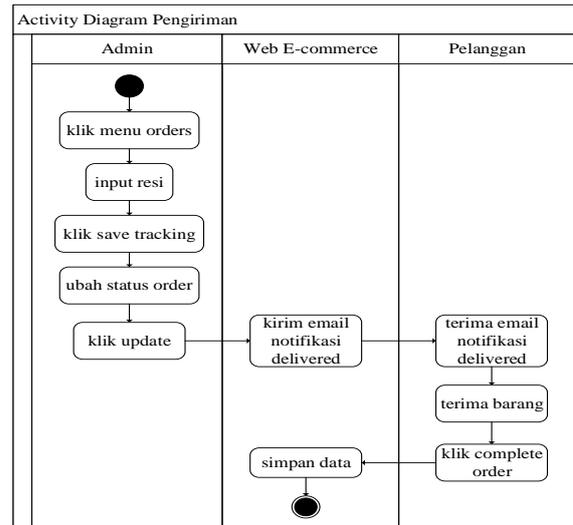
Admin klik menu *confirm payment* pada *dashboard*. Jika bukti pembayaran sesuai maka *admin* klik *action approve* atau tombol ceklis, *action decline* atau tombol silang untuk pembayaran yang tidak sesuai. Pelanggan menerima *email* notifikasi *confirm payment*. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 10:



Gambar 10. Activity Diagram Verifikasi Pembayaran

j. Proses Pengiriman

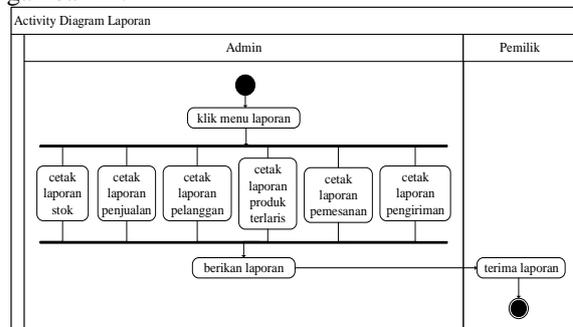
Admin mengirim barang dan mendapatkan resi. Pada *dashboard admin* klik *sub menu orders*, lalu *input* resi dan klik *save tracking*. Kemudian ubah status *order* lalu klik *update*. Sistem kirim *email* notifikasi *delivered* kepada pelanggan. Setelah barang diterima, pelanggan klik *complete order* pada *my account order*. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 11:



Gambar 11. Activity Diagram Pengiriman

k. Proses Cetak Laporan

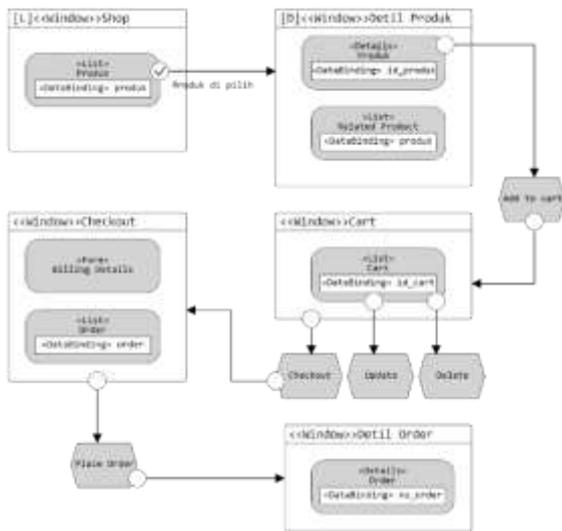
Admin masuk ke menu laporan, lalu *admin* mencetak laporan stok untuk memudahkan pengelolaan stok, laporan penjualan berisi tentang transaksi penjualan, laporan pelanggan untuk mengetahui jumlah pelanggan, laporan produk terlaris untuk mengetahui produk paling diminati, laporan pemesanan untuk mengetahui status pemesanan pelanggan dan laporan pengiriman untuk mengetahui jumlah ongkos kirim pelanggan. Setiap laporan *admin* berikan kepada pemilik Friend Shoes Jkt. Proses bisnis lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 12:



Gambar 12. Activity Diagram Cetak Laporan

3.3. IFML Entry Pemesanan

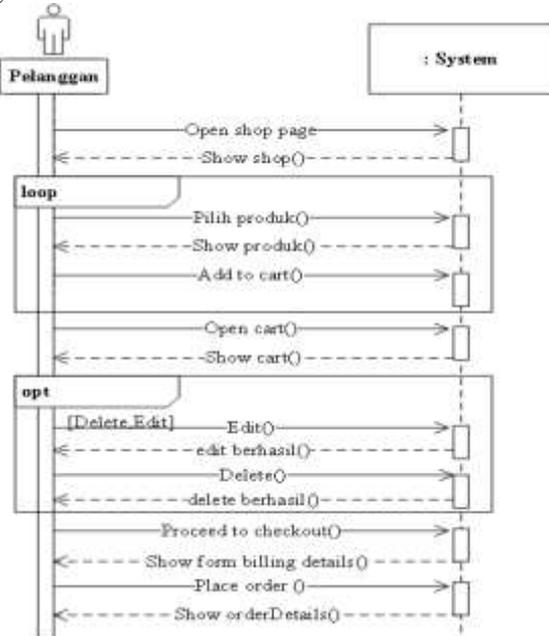
Berikut merupakan penguraian IFML untuk *entry* pemesanan yang dilakukan oleh pelanggan dimulai dari membuka halaman *shop*, setelah pemilihan produk masuk ke halaman detail produk yang terdapat *action add to cart*, pada halaman *cart* terdapat *action checkout*, lalu pada halaman *checkout* terdapat *action place order* dan berakhir pada halaman detail *order*. *Interaction Flow Modeling Language* lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 13:



Gambar 13. IFML Entry Pemesanan

3.4. SSD Entry Pemesanan

Berikut merupakan penguraian SSD pemesanan dimulai dari membuka halaman *shop*, *open cart*, *proceed to checkout*, *place order*, lalu terdapat *loop fragment* pilih produk yang dapat dilakukan berkali-kali sesuai dengan keinginan pelanggan berbelanja dan *add to cart* serta *optional fragment edit* untuk mengubah jumlah pemesanan pada *cart* dan *delete* untuk hapus produk yang tidak jadi dipesan. *System Sequence Diagram* lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 14:

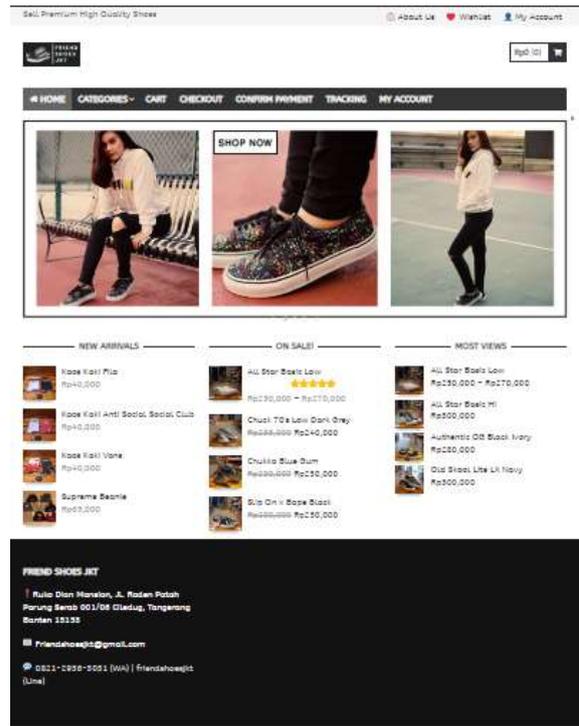


Gambar 14. SSD Entry Pemesanan

3.5. Hasil Implementasi Sistem

a. Tampilan Halaman Utama (Home)

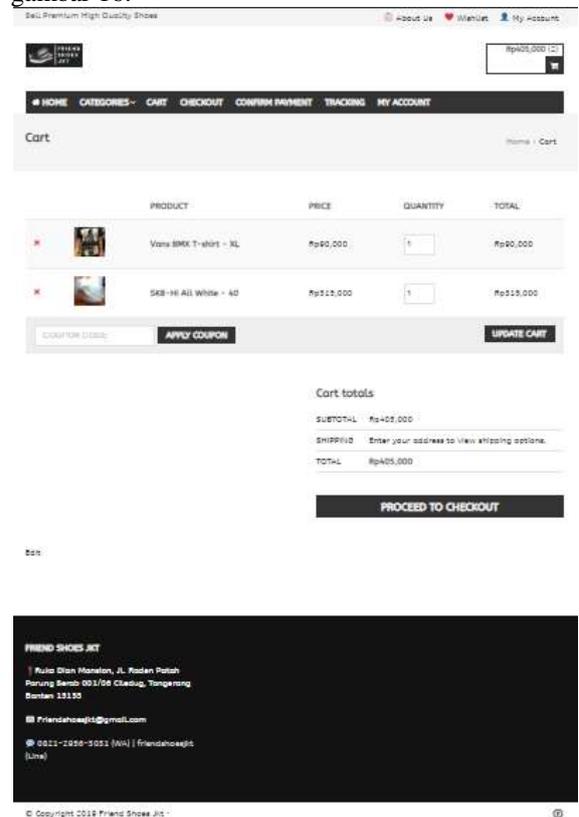
Halaman utama pada *website* Friend Shoes Jkt yang telah dirancang oleh peneliti dan akan terlihat oleh pengunjung, akan tampil seperti pada gambar 15:



Gambar 15. Tampilan Halaman Utama

b. Tampilan Keranjang Belanja (Cart)

Keranjang belanja (*cart*) pada *website* Friend Shoes Jkt yang telah dirancang oleh peneliti dan akan terlihat oleh pengunjung, akan tampil seperti pada gambar 16:



Gambar 16. Tampilan Keranjang Belanja

c. Tampilan Laporan Penjualan

Laporan penjualan pada halaman *back end* Friend Shoes Jkt yang akan terlihat oleh *admin*, akan tampil seperti pada gambar 17:



Gambar 17. Tampilan Laporan Penjualan

3.6. Implementasi SEO

Secara umum, *wordpress* menghasilkan *permalink* yang cukup rumit dan panjang, oleh karena itu *permalink* harus diubah agar lebih singkat. Cara ini membuat *keyword* lebih mudah terlihat ketika *website* Friend Shoes Jkt tampil di mesin pencari. Langkah ubah *permalink* dimulai dari memilih *menu settings* pada *dashboard admin*, klik *menu permalinks*, lalu pilih *post name* pada *common settings*, dan pilih *shop base* pada *product permalinks* lalu klik *save changes*.

Yoast SEO menyediakan berbagai fitur untuk mengelola dan meningkatkan kualitas SEO pada *website* Friend Shoes Jkt. Langkah *install plugin Yoast SEO* dimulai dari memilih *menu plugins* pada *dashboard admin*, klik *menu add new*, lalu ketik *keyword yoast seo* pada kolom pencarian, selanjutnya klik *install now* dan klik *activate*.

Tahap verifikasi *Google Webmaster* merupakan cara agar memaksimalkan aktifitas SEO atau *indexan* situs Friend Shoes Jkt ke dalam mesin pencari. Langkah verifikasi *Google Webmaster* dimulai dari memilih *menu SEO* pada *dashboard admin*, klik *menu webmaster tools*, klik *link google search console*, pilih *HTML tag* pada *alternate methods*, kemudian *copy* kode verifikasi, lalu *paste* kedalam kolom *google verification code* dan klik *save changes*, pada halaman *google search console* klik tombol *verify*.

Title tag merupakan judul artikel yang muncul pada mesin pencari, judul artikel dibuat menarik namun tidak boleh terlalu panjang. Langkah menambahkan *title tag* dimulai dari klik *Edit Snippet* pada saat *input* produk lalu masukkan judul pada kolom *SEO title*, sesuaikan hingga garis indikator berubah warna dari merah menjadi hijau.

Meta description merupakan ringkasan halaman yang muncul di hasil pencarian. Panjang maksimalnya adalah 160 karakter. Langkah menambahkan *meta description* dimulai dari klik *Edit Snippet*, masukkan deskripsi pada kolom *meta description*, sesuaikan hingga garis indikator berubah warna menjadi hijau.

Selanjutnya tahap pemberian *keyphrase* atau *keyword* merupakan salah satu faktor pertimbangan mesin pencari dalam menentukan peringkat artikel di

halaman hasil pencarian. Langkah menambahkan *focus keyphrase* yakni klik *focus keyphrase* lalu masukkan *keyphrase*, kata kunci terbaik hanya berisi 4 kata.

Lalu *Alt text* memberikan informasi mengenai gambar, namun *alt text* hanya terlihat pada saat koneksi *internet* sedang mengalami gangguan. Langkah menambahkan *alt text* yaitu saat *input* produk baru, klik *set product image* lalu pilih gambar dan masukkan *alternative text* pada kolom *alt text*

Dari beberapa teknik SEO yang sudah diterapkan pada halaman *website* Friend Shoes Jkt, berikut adalah hasil SEO yang bisa dicapai tertera pada gambar 18:



Gambar 18. Hasil SEO Pada Google

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mulai dari tahapan analisa permasalahan yang ada hingga implementasi sistem yang baru, didapatkan hasil sebagai berikut:

Dari permasalahan produk yang di *upload* secara acak pada *Instagram*, dengan dibuatkan fitur kategori pada aplikasi *website* Friend Shoes Jkt daftar produk lebih tertata dengan baik yang memberikan

kemudahan kepada pelanggan dalam pencarian produk.

Dari permasalahan kurangnya sarana promosi, peneliti menerapkan teknik SEO pada *website* maka mempermudah proses promosi atau pengenalan produk Friend Shoes Jkt.

Dari permasalahan kekeliruan yang terjadi saat pembuatan laporan penjualan secara manual, peneliti membuat fitur laporan penjualan pada aplikasi *website* maka kesalahan pembuatan laporan dapat berkurang karena data tersimpan otomatis pada *database* yang menghasilkan informasi laporan lebih akurat.

Dari permasalahan ketersediaan produk yang tidak terpantau, peneliti membuat fitur *stock* pada aplikasi *website* maka mempermudah *admin* dalam pengelolaan data stok produk.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Diartono, Agus, Dwi, Yohanes Suhari, dan Aji Supriyanto, "Pengembangan Model Cyber Cluster E-Commerce Berbasis CMS dan SEO Produk UMKM", *IJCCS.*, Vol. 9(2), pp. 145-156, July. 2015.
- [2] Hastanti, Rulia Puji, Bambang Eka Purnama, dan Indah Uly Wardati, "Sistem Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) Pada Tata Distro Kabupaten Pacitan", *Jurnal Bianglala Informatika*, Vol. 3(2), pp. 1-9, September 2015.
- [3] Tanjung, Davis Rapala, Irfan Darmawan, dan Nia Ambarsari, "Membangun Web E-Commerce Pemesanan Sepatu Pada UMKM Linda Shoes", *e-Proceeding of Engineering.*, Vol. 5(3), pp. 7214-7221, December 2018.
- [4] Heldiansyah, Rahma Indera, "Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Alat Kesehatan Berbasis Web Pada PT. Alfin Fanca Prima", *Jurnal POSITIF.*, vol. 1(1), pp. 37-45, November 2015.
- [5] Wahana, Aditya, "Rancang Bangun *Marketplace* Produk Kewirausahaan Mahasiswa UPY Berbasis *Content Management System*", *Jurnal Dinamika Informatika.*, Vol. 7(1), pp. 73-81, February 2018.