

# PERANCANGAN *E-COMMERCE* DENGAN METODE PENDEKATAN *BUSINESS MODEL CANVAS* PADA TOKO SURYA AGUNG ELEKTRIK

Anggi Ramadhan<sup>1)</sup>, Lusi Fajarita<sup>2)</sup>

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur  
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260  
E-mail : [Ramadhanggi@gmail.com](mailto:Ramadhanggi@gmail.com)<sup>1)</sup>, [Lusi.fajarita@budiluhur.ac.id](mailto:Lusi.fajarita@budiluhur.ac.id)<sup>2)</sup>

## Abstrak

*E-Commerce (Elektronic commerce) juga di sebut perdagangan elektronik merupakan sebuah pelanggan, penjualan, pemasaran Produk dan jasa melalui internet dan jaringan komputer. Semua komponen yang ada dalam transaksi penjualan di aplikasikan dalam E-Commerce seperti layanan produk, cara pembayaran, dan cara promosi. Penulis mengambil studi kasus pada Toko Surya Agung Elektrik, Surya Agung Elektrik merupakan sebuah toko listrik yang berlokasi di Jalan Kedoya Duri Raya, Kelurahan Kedoya Selatan, Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Masih banyak masalah yang dihadapi pada Toko Surya Agung ini dikarenakan tempat penjualan yang kecil dan berada di pinggir jalan sehingga tidak ada lahan parkir dan pelanggan malas untuk antri, pihak pemilik pun tidak memiliki media khusus untuk promosi Produk, serta untuk pengecekan stok Produk, pembuatan nota transaksi, dan pembuatan laporan masih dilakukan secara manual. Tujuan dari penelitian ini adalah membangun website e-commerce menggunakan Content Management System CMS yaitu wordpress. Penelitian ini juga menggunakan metode Bussiness Model Canvas (BMC) dan Search Engine Optimization (SEO) untuk membantu Toko Surya Agung Elektrik dalam penjualan. Hasil dari penelitian ini untuk membangun sebuah website e-commerce yang bertujuan untuk mempermudah konsumen dalam melakukan transaksi tanpa adanya batasan waktu dan tempat, serta memudahkan pemilik toko dalam meningkatkan penjualan dan membuat laporan yang dibutuhkan.*

**Kata kunci:** E-Commerce, BMC, CMS, listrik

## 1. PENDAHULUAN

Surya Agung Elektrik merupakan sebuah toko listrik yang berlokasi di Jalan Kedoya Duri Raya, Kelurahan Kedoya Selatan, Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Masih banyak masalah yang dihadapi pada Toko Surya Agung ini dikarenakan tempat penjualan yang kecil dan berada di pinggir jalan sehingga tidak ada lahan parkir dan pelanggan malas untuk antri, pihak pemilik pun tidak memiliki media khusus untuk promosi Produk, serta untuk pengecekan stok Produk, pembuatan nota transaksi, dan pembuatan laporan masih dilakukan secara manual.

Berdasarkan hasil analisa serta pengumpulan data yang dilakukan, maka ditemukan beberapa masalah yang dihadapi oleh Toko Surya Agung Elektrik. Adapun masalah-masalah yang kerap dihadapi adalah Stok lama banyak yang tidak terjual, Sulit mengetahui informasi Produk, Sulit mencari sisa stok Produk, Tidak adanya media promosi, Metode pencatatan laporan masih manual.

Tujuan Penelitian ini adalah membangun *website e-commerce* pada Toko Surya Agung Elektrik, dan tujuan dari membangun *website e-commerce* ini adalah Mempermudah promosi dan penjualan, Mempermudah pengolahan data dan pembuatan laporan, Mempercepat proses transaksi.

Manfaat dari Penelitian ini diharapkan transaksi pada Toko Surya Agung Elektrik dapat berjalan dengan efisien serta dapat meningkatkan penjualan.

Batasan masalah dalam Penelitian ini, antara lain meliputi pendaftaran pelanggan, penginputan produk dan stok, penginputan penjualan produk, konfirmasi pembayaran, retur produk, pengiriman produk, pencetakan laporan penjualan, laporan pengiriman, laporan pembayaran, laporan pemesanan dan laporan rekapitulasi produk terlaris.

E-commerce merupakan singkatan dari *electronic commerce* yang berarti sebuah transaksi bisnis yang dilakukan lewat jaringan elektronik seperti internet".[1]

*B2B* adalah transaksi yang dilakukan secara elektronik maupun fisik dan terjadi antara hubungan bisnis satu ke bisnis lainnya. *B2B* merupakan penjualan produk atau jasa yang diberikan oleh bisnis tersebut dan diperuntukkan untuk bisnis lain, bukan kepada *pelanggan*. [2]

Business to Pelanggan (*B2C*) adalah kegiatan e-business yang dilakukan secara langsung oleh perusahaan kepada konsumen perseorangan atau secara individu, dimana kegiatan transaksi umumnya menggunakan mekanisme toko online(online shop)sebagai store front yang berisikan katalog produk yang ditawarkan. [3]

Sebuah sistem terdiri dari berbagai unsur yang saling melengkapi dalam mencapai tujuan dan sasaran. Unsur-unsur yang terdapat dalam sistem itulah yang disebut dengan subsistem. Subsistemsubsistem tersebut harus saling berhubungan dan berinteraksi melalui komunikasi

yang relevan sehingga sistem dapat bekerja secara efektif dan efisien [4]

Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya. Suatu informasi dikatakan bernilai bila manfaatnya lebih efektif dibandingkan dengan biaya untuk mendapatkannya. Sedangkan kualitas dari informasi tergantung dari tiga hal yaitu informasi harus akurat, tepat pada waktunya, dan relevan. [5]

Pemrograman Berorientasi Objek adalah konsep pemrograman yang mendekatkan pemahaman dari struktur kelas pada objek. Semua data dan fungsi dalam konsep ini dibungkus dalam kelas-kelas atau objek-objek yang berbeda dengan logika pemrograman sebelumnya yaitu pemrograman terstruktur. Pada PBO ini, setiap objek dapat berinteraksi satu sama lain yaitu menerima dan mengirim pesan ataupun memproses data. [6]

Website atau situs dapat diartikan sebagai kumpulan halaman-halaman yang digunakan untuk menampilkan informasi teks, gambar diam atau gerak, animasi, suara, dan atau gabungan dari semuanya, baik yang bersifat statis maupun dinamis yang membentuk satu rangkaian bangunan yang saling terkait, yang masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman. Hubungan antara satu halaman web dengan halaman web yang lainnya disebut hyperlink, sedangkan teks yang dijadikan media penghubung disebut *Hypertext*. [1]

Internet merupakan contoh jaringan terbesar yang menghubungkan jutaan komputer yang tersebar di seluruh penjuru dunia dan tidak terikat pada satu organisasi pun. Supaya bisa terhubung dengan internet, seorang pemakai dapat mengakses Komputer pada perusahaan yang telah terkoneksi ke internet atau perlu menjadi pelanggan dari sebuah ISP (*Internet Service Provider*) [3]

*MySQL* adalah multiuser database yang menggunakan bahasa *Structured Query Language* (SQL). *MySQL* dalam operasi *client server* melibatkan *server daemon MySQL* disisi server dan berbagai macam program serta library yang berjalan disisi client. *MySQL* mampu menangani data yang cukup besar [5]

*Hosting* awalnya dari kata *host* yang berarti komputer yang terhubung dalam sebuah jaringan, sehingga *hosting* bisa disebut pemanfaatan komputer yang berada dalam jaringan dan memanfaatkan sumber daya server untuk ditempatkan sebagai penyimpanan data dan informasi.. [8]

Nama unik yang diberikan untuk mengidentifikasi nama *server* komputer, seperti *web server* atau *email server* di internet. Domain memberikan kemudahan pengguna di internet untuk melakukan akses ke *server* dan mengingat *server* yang dikunjungi, dibanding harus mengingat IP. [8]

Penelitian sebelumnya yang sudah dilakukan judul “Sistem Informasi Penjualan Kaos Berbasis Web Pada Distro Sickness Berbasis E-Commerce”, penulis membuat sebuah sistem penjualan berbasis e-

*commerce* bertujuan untuk mempermudah user mencari informasi Produk membuat pemilik dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam melakukan pengolahan data, penulis melakukan teknik pengumpulan data dengan 3 metode, yaitu metode observasi, metode wawancara, dan studi pustaka.[9]

Penelitian selanjutnya dengan judul “Pembuatan Website E-Commerce Pada Toko Mainan dan Figure Hazashop Semarang”, penulis membuat sebuah sistem penjualan berbasis *e-commerce* untuk mempermudah pelanggan melihat stok dan update terbaru Produk dan ingin meningkatkan benefit toko serta menjadi sebuah media promosi. Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode wawancara dan metode pustaka. [8]

Penelitian terakhir dengan judul “Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisis Deskriptif”, sistem ini menggunakan model Business to Pelanggan (B2C) penulis menganalisa dan merancang sebuah sistem penjualan berbasis *e-commerce* untuk memanfaatkan sistem ini menjadi sebuah media promosi dan meningkatkan penjualan. [10]

2. METODE PENELITIAN

2.1 Kerangka Pemikiran

Berikut ini merupakan Kerangka Pemikiran yang digunakan pada penelitian ini :



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Gambar 1 dibuat untuk menganalisa masalah pada Toko Surya Agung Elektrik, maka diperlukan pendekatan masalah dengan metode observasi, dan wawancara sehingga dapat mengetahui data dan menganalisa proses bisnis yang ada menggunakan *Activity Diagram*, *Use Case Diagram*, *Class Diagram*, dan *System Sequence Diagram*. Untuk memecahkan masalah yang ada pada Toko Surya Agung Elektrik maka dibuatkan sebuah sistem *e-commerce* untuk meningkatkan penjualan Produk pada toko tersebut.

**2.2 Metode Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data menjadi faktor penting demi keberhasilan penelitian. Hal ini berkaitan dengan bagaimana cara mengumpulkan data, dari mana sumber data, dan tools yang digunakan. Pengumpulan data harus dilakukan secara sistematis, terarah, dan sesuai dengan masalah yang ada pada penelitian ini.

Berikut adalah teknik pengumpulan data serta penjelasan yang digunakan oleh penulis dalam Penelitian ini, antara lain, Wawancara, Observasi, Studi Literatur.

**2.3 Teknik Analisa Data Dan Penggunaan Tools**

Berikut adalah Teknik Analisa Data Dan Penggunaan Tools, antara lain, Analisa Proses Bisnis, Analisa Masalah, Analisa Perancangan Sistem.

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**3.1 Business Model Canvas**

Model Bisnis Kanvas adalah model bisnis yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur pada bukunya yang berjudul Business Model Generation. Model bisnis ini dibuat dengan pendekatan Canvas sehingga disajikan dalam bentuk visual. Model bisnis canvas ini memiliki 9 elemen (*blocks*) yang saling berkaitan [7]

Berikut ini merupakan model Business Model Canvas yang digunakan pada penelitian ini :



Gambar 2. Business Model Canvas

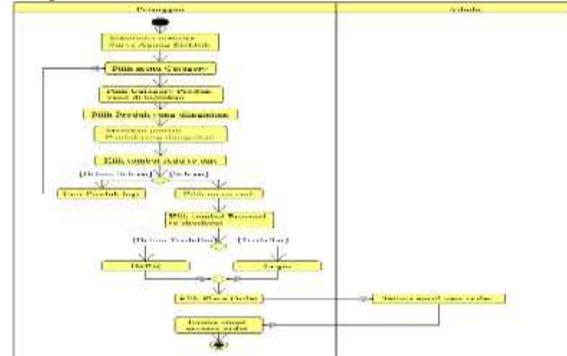
Gambar 2 menjelaskan model bisnis yang dibuat dengan pendekatan Canvas sehingga disajikan dalam bentuk visual. Model bisnis canvas ini memiliki 9 elemen (*blocks*) yang saling berhubungan yaitu, *Key Partners*, *Key Activities*, *Key Resources*, *Value Proposition*, *Customers Relationships*, *Customers Segments*, *Channels*, *Cost Structure* *Revenue Streams*.

**3.2 Sistem Usulan**

Setelah melakukan analisa terhadap sistem berjalan pada Toko Surya Agung Elektrik, maka penulis membuat sebuah sistem usulan untuk diterapkan di dalam proses bisnisnya. Sistem usulan dibuat bertujuan untuk mengatasi masalah yang terjadi pada sistem berjalan dengan menambahkan proses bisnis atau memperbaiki proses bisnis yang berjalan. Berikut sistem usulan yang penulis uraikan dalam bentuk narasi dan *activity diagram* :

a. Proses Pemesanan Produk

Berikut adalah alur proses bisnis pemesanan produk yang digambarkan dalam sebuah *Activity Diagram* :

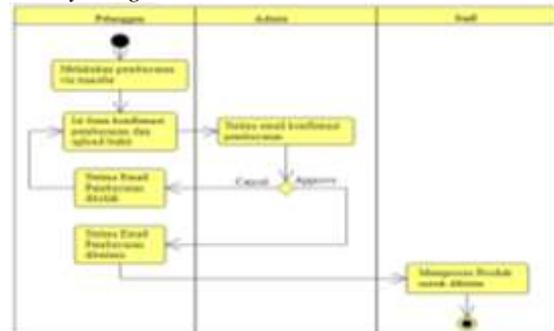


Gambar 3. Activity Diagram Pemesanan Produk

Gambar 3 menjelaskan bagaimana pelanggan melakukan pemesanan mulai dari membuka *Website* hingga menerima *Invoice Order* dari *admin*.

b. Proses Pembayaran dan Konfirmasi

Berikut adalah alur proses bisnis pembayaran dan konfirmasi yang digambarkan dalam sebuah *Activity Diagram* :

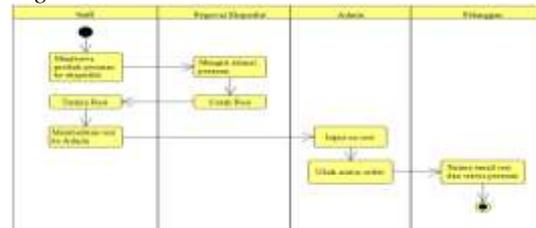


Gambar 4. Activity Diagram Pembayaran dan Konfirmasi

Gambar 4 menjelaskan bagaimana pelanggan melakukan pembayaran dan konfirmasi mulai dari pelanggan melakukan transfer hingga staf memproses produk untuk dikirim.

c. Proses Pengiriman

Berikut adalah alur proses bisnis pengiriman produk yang digambarkan dalam sebuah *Activity Diagram* :

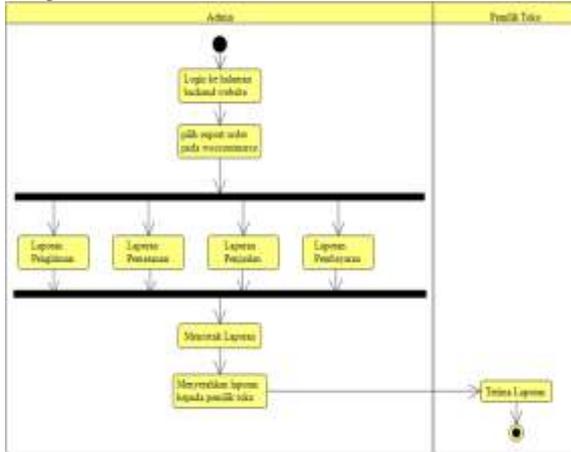


Gambar 5. Activity Diagram Pengiriman

Gambar 5 menjelaskan bagaimana alur pengiriman produk mulai dari staff membawa produk ke ekspedisi hingga pelanggan menerima resi pengiriman produk.

d. Proses Pembuatan Laporan

Berikut adalah alur proses bisnis Pembuatan Laporan yang digambarkan dalam sebuah *Activity Diagram*:



Gambar 6. Activity Diagram Pembuatan Laporan

Gambar 6 menjelaskan bagaimana *admin* membuat laporan tiap bulan untuk diserahkan kepada pemilik toko.

3.3 Aturan Bisnis

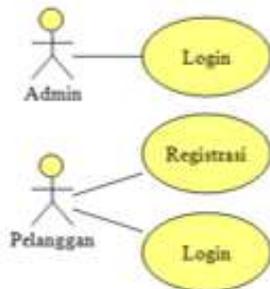
Adapun aturan bisnis yang berlaku adalah sebagai berikut :

1. Pelanggan dapat melakukan pemesanan langsung maupu tidak.
2. Pelanggan dapat melakukan pembayaran secara langsung ataupun transfer.
3. Pelanggan melakukan konfirmasi pembayaran di *website*
4. Pemesanan diproses jika pelanggan telah membayar dan mengkonfirmasi pembayaran di *website*.
5. Pemilik Toko berhak membatalkan pesanan jika pelanggan tidak melakukan pembayaran dalam jangka waktu yang telah ditentukan yaitu 24 jam.
6. Pengiriman Produk hanya sampai jam 17.00, untuk pemesanan diatas jam tersebut akan diproses esok hari
7. Pelanggan dapat melakukan retur dengan syarat dan ketentuan yang berlaku

3.4 Use Case Diagram

a. Use Case Login

Berikut ini adalah gambar dari *Use Case Diagram Login* :

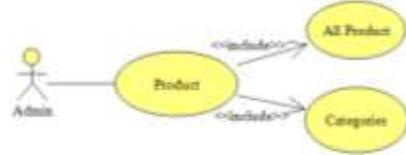


Gambar 7. Use Case Login

Gambar 7 menjelaskan bagaimana *admin* hanya melakukan login, sedangkan pelanggan dapat melakukan registrasi dan login.

b. Use Case Master

Berikut ini adalah gambar dari *Use Case Diagram Master*:

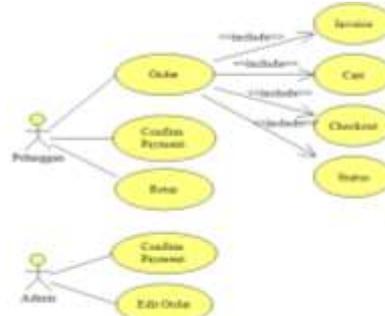


Gambar 8. Use Case Master

Gambar 8 menjelaskan bagaimana *admin* bertugas untuk melakukan penambahan, edit, serta hapus produk dalam menu All Product dan Categories

c. Use Case Transaksi

Berikut ini adalah gambar dari *Use Case Diagram Transaksi* :

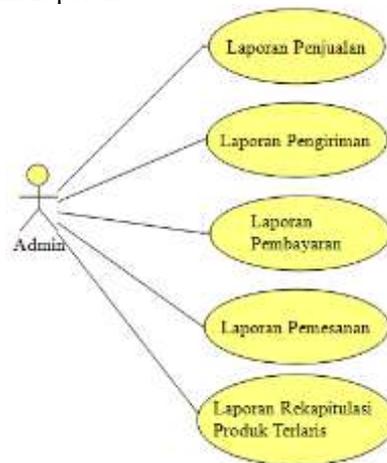


Gambar 9. Use Case Master Transaksi

Gambar 9 menjelaskan bagaimana pelanggan dapat melakukan order, confirm payment, dan retur. Sementara *admin* bertugas untuk confirm payment yang telah dilakukan oleh pelanggan, dan mengirim resi serta mengubah status pemesanan pada menu edit order.

d. Use Case Laporan

Berikut ini adalah gambar dari *Use Case Diagram Laporan* :

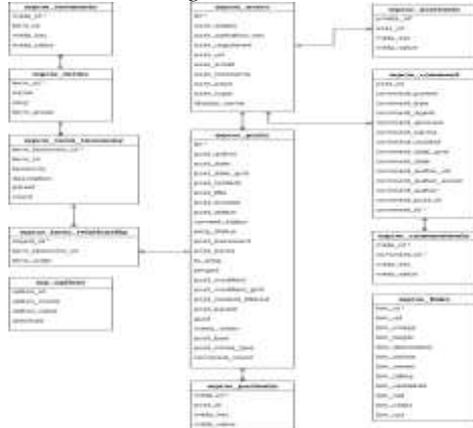


Gambar 10. Use Case Laporan

Gambar 10 menjelaskan bagaimana *admin* membuat laporan tiap bulan untuk diberikan kepada pemilik

**3.5 Class Diagram**

Berikut ini adalah basis data yang digambarkan dalam sebuah *Class Diagram* :



Gambar 11. Class Diagram

Gambar 11 merupakan kumpulan basis data yang saling berhubungan digambarkan dalam bentuk *Class Diagram*.

**3.6 Struktur Tampilan Menu**

Berikut adalah gambar struktur tampilan menu :



Gambar 12. Struktur Tampilan Menu Frontend

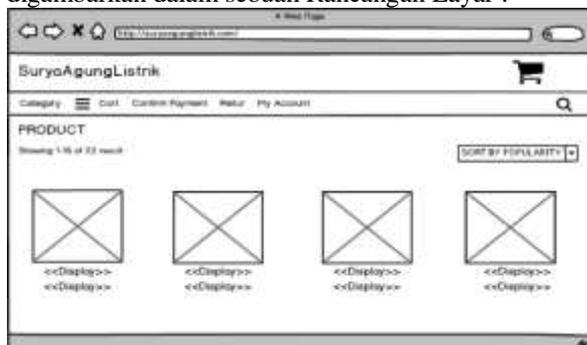
Gambar 12 merupakan tampilan menu pada *Frontend website* Toko Surya Agung Elektrik.

**3.7 Rancangan Layar (User Interface)**

Berikut ini beberapa rancangan layar pada *website* Surya Agung Elektrik :

a. Rancangan Layar *Home*

Berikut adalah tampilan *Home website* yang digambarkan dalam sebuah Rancangan Layar :



Gambar 13. Rancangan Layar Home

Gambar 13 menggambarkan rancangan layar dari menu *home* pada *website*.

b. Rancangan Layar *Login Admin*

Berikut adalah tampilan *Login Admin website* yang digambarkan dalam sebuah Rancangan Layar :



Gambar 14. Rancangan Layar Login Admin

Gambar 14 menggambarkan rancangan layar *login admin*

c. Rancangan Layar *Login & Register* Pelanggan

Berikut adalah tampilan *Login & Register* pelanggan yang digambarkan dalam sebuah Rancangan Layar :

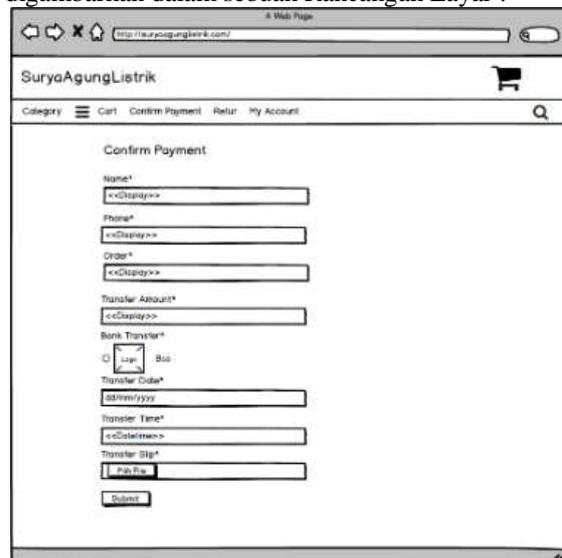


Gambar 15. Rancangan Layar Login & Register Pelanggan

Gambar 15 menggambarkan rancangan layar *login* dan *register* untuk pelanggan.

d. Rancangan Layar *Confirm Payment*

Berikut adalah tampilan *Confirm Payment* yang digambarkan dalam sebuah Rancangan Layar :



Gambar 16. Rancangan Layar Confirm Payment

Gambar 16 menggambarkan rancangan layar *Confirm Payment* untuk pelanggan.

**4.8 Output Program**

Berikut ini beberapa contoh tampilan keluaran dari program yang telah dibuat :

a. *Invoice Pelanggan*

Berikut ini adalah tampilan keluaran *Invoice Order* untuk pelanggan:



Gambar 17. Tampilan Invoice Pelanggan

Gambar 17 merupakan tampilan *email Invoice Order* yang diterima oleh pelanggan.

b. *Confirm Payment Pelanggan*

Berikut ini adalah tampilan keluaran *Confirm Payment* dari pelanggan untuk admin:



Gambar 18. Tampilan Confirm Payment

Gambar 18 merupakan tampilan *email confirm payment* yang diterima *admin* ketika pelanggan selesai melakukan konfirmasi pembayaran.

c. *Bukti Pengiriman Produk*

Berikut ini adalah tampilan keluaran *Bukti Pengiriman Produk* :



Gambar 19. Tampilan Bukti Pengiriman Produk

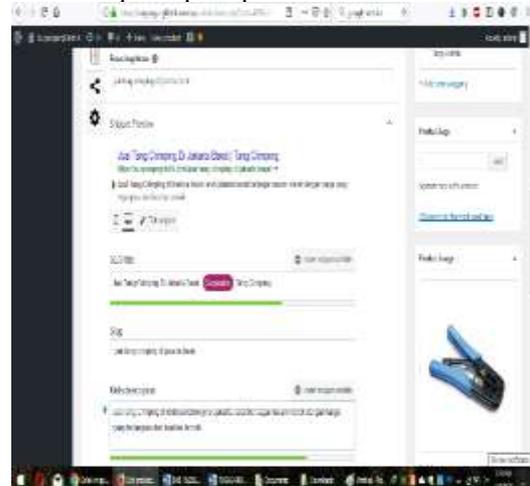
Gambar 19 merupakan tampilan *email bukti pengiriman produk* yang diterima pelanggan setelah *admin* mengisi nomor resi dan mengubah status pemesanan.

**4.9 Strategi SEO & Marketing**

Berikut ini langkah yang digunakan dalam strategi *SEO* :

a. *Setting SEO*

Isi *Fokus Key Phrase*, *SEO Title*, *Slug*, dan *Meta Description* pada produk



Gambar 20. SEO Setting Product

Gambar 20 merupakan langkah awal dalam *SEO*, *admin* mengisi *Focus Key Phrase*, *SEO Tittle*, *Slug*, dan *Meta Description*.

b. Copy URL

Copy URL ke Google Search Console



Gambar 21. *SEO Copy URL*

Gambar 21 merupakan langkah kedua dalam *SEO*, dimana *admin* mengcopy URL *Product* ke halaman *Google Search Console* mengisi *Focus Key Phrase*, *SEO Tittle*, *Slug*, dan *Meta Description*.

c. Request Indexing

Pilih Request Indexing

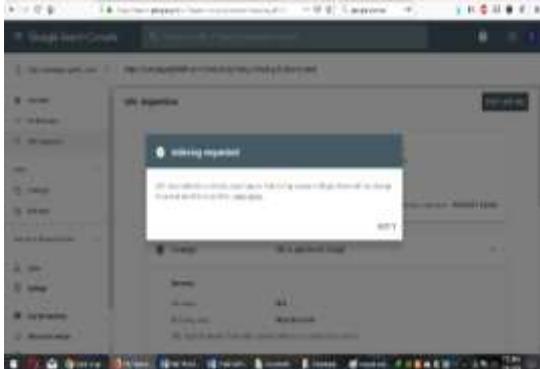


Gambar 22. *SEO Request Indexing*

Gambar 22 merupakan langkah ketiga dalam *SEO*, dimana *admin* memilih *Request indexing* untuk melakukan proses *Index*.

d. Indexing Required

Request Indexing Selesai



Gambar 23. *SEO Indexing Requested*

Gambar 23 merupakan langkah keempat dalam *SEO*, dimana proses *indexing* yang telah dilakukan tadi selesai.

e. Search Product

Cari Produk yang telah di Google



Gambar 24. *SEO Search Product*

Gambar 24 merupakan langkah terakhir dalam *SEO*, dimana *admin* membuka halaman *google* untuk mengecek *product* yang tadi sudah di *index* sudah tampil atau belum.

Adapun Strategi *Marketing* yang digunakan ialah dengan membuat media sosial *Instagram*



Gambar 25. *Instagram*

Gambar 25 merupakan *Instagram* dari Toko *Surya Agung Elektrik* yang dibuat sebagai salah satu strategi *marketing*.

5. KESIMPULAN

Setelah mempelajari permasalahan yang ada dan solusi yang telah di tawarkan, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah Dengan adanya website ini maka staf tidak lagi harus menghafal spesifikasi dan kegunaan Produk karena sudah ada pada deskripsi Produk di website, Pemilik dapat dengan mudah mengetahui sisa stok Produk melalui data stok Produk yang ada pada website, Memudahkan pemilik dalam melakukan pemasaran Produk yang sudah lama tidak terjual, Dengan adanya website ini maka jangkauan pelanggan akan meluas hingga seluruh Indonesia, Pemilik dapat mengecek dan mencetak laporan dengan mudah.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Syahrani, S., Santoso, Tri and Rizki, Ahmad Putra, "Penerapan Sistem Informasi Web Penjualan Furniture", *Simposium Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (SIMNASIPTEK)*, 17 September 2016, pp. A21-32.

- [2] Syahputra, Hengky and Wibowo, Feby Lukito, "Perancangan Website Ecommerce Berbasis B2B Pada Finside Out". *Jurnal Inovasi Informatika*. Vol. 3, no.1, pp. 1–9, Maret 2018
- [3] Dedi, Dedi, Waluyo, Edy Tekat, B., and Setiawati, Elis, "Implementasi E-commerce dengan Menggunakan Metode B2C (Business to Customer)", *Jurnal Sisfotek Global*. Vol.6, no.2. Pp. 97-103, September 2016.
- [4] Iswandy, Eka, "Sistem Penunjang Keputusan Untuk Menentukan Penerimaan Dana Santunan Sosial Anak Nagari dan Penyalurannya Bagi Mahasiswa dan Pelajar Kurang Mampu Di Kenagarian Barung-Barung Balantai Timur". *Jurnal TEKNOIF*, Vol.3, no.2, pp. 70–79, Oktober 2015.
- [5] Rahman, A. P., and Ibrahim, M., "Rancang Bangun Sistem Informasi Peminjaman dan Pengembalian Buku Perpustakaan SMP Negeri 1 Madiun". Vol.1, no.2, pp. 57–61, Februari 2018.
- [6] Hadi, Wijaya. M., Sotyo, Hadi and Syarif, Setiawan, Ridwan, "Perancangan ChatBot Pembelajaran Pemrograman Berorientasi Object Berbasis Sistem Modular". *Seminar Nasional Teknologi (SENATEK 2015-Tema A)*, 17 Januari 2015, p. 379-386.
- [7] Anggoro, Dimas, Praptono, Budi, and Aurachman, Rio, "Pengembangan Model Bisnis Sandiwara Store Dengan Menggunakan Pendekatan *Business Model Canvas*". *E-Proceeding of Engineering*. Vol.3, no.2, pp. 3058–3065, Agustus 2016.
- [8] Adiya, A., Triono, Agus R., and Kusanti, J., "Pembuatan Website E-Commerce Pada Toko Mainan dan Figure Hazashop Semarang". *Jurnal Epub (Electronic Publication)*, p. 15, 2015.
- [9] Nugraha, Aditya and Octasia, Anita, "Sistem Informasi Penjualan Kaos Berbasis Web Pada Distro Sickness Berbasis E-Commerce". *Seminar Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer Nusa Mandiri (Sniptek Ke-1 2016)*, 3 Desember 2016, pp. 294–297.
- [10] Himawan, H., Saefullah A., and Santoso S., "Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) Pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisis Deskriptif". *Scientific Journal of Informatics*, Vol.1, no.1, pp.53–63, Mei 2014.