

PENERAPAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DAN MEMPERLUAS KAWASAN PEMASARAN PADA HIGH GADGET STORE

Tia Selviana¹⁾, Atik Ariesta²⁾

¹⁾Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

^{1,2)}Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260

E-mail : tiaselvianaa16@gmail.com¹⁾, atik.ariesta@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Teknologi informasi sangatlah berpengaruh untuk kemajuan suatu usaha. E-Commerce adalah suatu kegiatan jual beli yang dilakukan melalui media website. High Gadget Store merupakan toko yang bergerak di bidang penjualan elektronik. High Gadget Store menjual handphone yaitu produk iPhone dengan berbagai spesifikasi yang berbeda-beda. Dalam proses penjualannya pun masih terbilang sangat sederhana yaitu customer yang datang ke toko. Namun hal tersebut dirasakan masih kurang efektif dikarenakan menimbulkan masalah dalam terbatasnya peluang dalam penjualan dan proses pemasaran produk. Penyimpanan datanya pun masih menggunakan buku catatan/ buku dalam bentuk arsip. Untuk memecahkan masalah yang terjadi pada High Gadget Store yaitu melalui pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, Analisa dokumen serta studi literatur. Dari masalah yang ada penulis menggunakan metode business model canvas untuk membuat sebuah kerangka strategi dalam manajemen perusahaan. Kemudian penulis menggambarkan proses bisnis yang diusulkan dengan menggunakan Unified Modelling Language (UML) seperti activity diagram, use case, System sequence diagram, Interaction flow modeling language (IFML) dan class diagram. Penelitian ini bertujuan agar dapat meningkatkan penjualan dan juga dapat mengelola data stok dengan baik. Hasil dari penelitian ini ialah website e-commerce di High Gadget Store yang dapat membantu memperluas area pemasaran serta Meningkatkan efektivitas pengolahan data, dan mengoptimalkan pelayanan kepada customer.

Kata kunci: Teknologi Informasi, e-commerce, website, metode business model canvas, ifml

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi sangatlah berpengaruh untuk kemajuan suatu usaha. Berbagai macam cara dilakukan untuk mempromosikan usaha yang di miliki. Salah satunya dengan menggunakan *website e-commerce*. E-Commerce adalah suatu kegiatan jual beli yang dilakukan melalui media *website*. High Gadget Store merupakan toko yang bergerak di bidang penjualan *elektronik*. Produk yang dijual di High Gadget Store yaitu *handphone* spesialisasi iPhone dengan berbagai spesifikasi yang berbeda-beda. Dalam proses penjualannya pun masih terbilang sangat sederhana yaitu konsumen yang datang ke toko. Sistem penjualan yang saat ini diterapkan oleh High Gadget Store yaitu penjualan dilakukan di tempat toko berada dan media Instagram sebagai promosi. Hal ini dikeluhkan oleh pemilik toko karena tidak dapat mencakup banyak konsumen sehingga penjualan tidak mengalami peningkatan. Kurang luasnya jangkauan promosi yang digunakan oleh High Gadget Store. Persaingan bisnis yang terjadi saat ini mengharuskan High Gadget Store memanfaatkan teknologi yang modern untuk kegiatan ekonominya seperti penjualan dan pemasaran agar dapat terus bertahan dalam persaingan.

Masalah yang terjadi pada High Gadget Store adalah CS tidak mengetahui stok yang tersedia karena tidak adanya data stok produk yang lengkap dan *terupdate*, CS kesulitan mengingat customer mana yang sudah pernah order/ yang sering order di High Gadget Store karena tidak adanya data customer, Customer tidak tahu jika High Gadget Store sedang mengadakan diskon atau promosi lainnya. karena keterbatasan tempat promosi dan di social media pun di batasi oleh waktu, Dalam pembuatan laporan masih menggunakan buku catatan atau arsip. Karena cara penginputannya masih tulis tangan dan belum terintegrasi dengan data hanya melihat nota yang ada.

Tujuan membangun website e-commerce di High Gadget Store diharapkan dapat membantu meningkatkan penjualan dan juga memperluas area pemasaran serta Meningkatkan efektivitas pengolahan data, dan mengoptimalkan pelayanan kepada customer.

penelitian yang dilakukan terhadap jurnal yang berjudul Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta. Dengan ruang lingkup masalah yaitu sistem penjualannya dimana konsumen yang ingin membeli harus datang langsung ke toko, kurang luasnya media promosi yang masih menggunakan spanduk.

Melalui naskah ini sebagai referensi dalam penelitian tugas akhir, dengan topik pembahasan yang sama penelitian mengambil analisis metode penelitian yaitu waterfall sebagai acuan. Bahasa pemrograman yang digunakan PHP, MYSQL sebagai database dan XAMPP sebagai *web server*, terdapat spesifikasi rancangan web dan basis data (database). Bahasa pemodelan sistem yang digunakan adalah *unfied modeling language* (UML). Pemecahan masalah ialah merancang sebuah sistem informasi penjualan berbasis *e-commerce*. Dan manfaat yang di hasilkan ialah promosi jadi lebih mudah dengan menggunakan media *online* berbasis *website* [1].

Penelitian yang dilakukan terhadap jurnal yang berjudul Perancangan dan Pemanfaatan *E-Commerce* Untuk Memperluas Pasar Produk Furniture. Dengan ruang lingkup masalah yaitu meningkatkan penjualan dan memperluas area pemasaran, jumlah pesaing semakin banyak sehingga toko sulit mempertahankan performansi dan kinerja usahanya dalam mencapai target profitabilitasnya. Melalui naskah ini sebagai referensi dalam penelitian tugas akhir, dengan topik pembahasan yang sama penulis mengambil analisis metode *research & development* (R&D). Bahasa pemrograman yang digunakan PHP, MYSQL sebagai database dan XAMPP sebagai *web server*. Bahasa pemodelan sistem yang digunakan adalah *unfied modeling language* (UML). Pemecahan masalah ialah membuat sistem *E-Commerce* untuk produk furniture melalui integritas database dan memperluas pasar produk furniture. Dan manfaat yang dihasilkan dapat mendukung dan memperluas area pemasaran, memperluas jangkauan pemasaran dengan memperkenalkan dan menjual produk-produk furniture yang memiliki ciri dan ke khususan dari segi seni, ciri dan modelnya [2].

Penelitian yang dilakukan terhadap jurnal yang berjudul Perancangan Sistem Informasi Penjualan Handphone Berbasis Web Pada Toko Ilham Celluler Jakarta. Dengan ruang lingkup masalah yaitu untuk meningkatkan penjualan dengan melakukan promosi, melakukan transaksi secara *online*, merancang sistem yang dapat melihat laporan dan membackup data-data penjualan. Melalui naskah ini sebagai referensi dalam penulisan tugas akhir, dengan topik pembahasan yang sama penulis mengambil analisis metode yaitu waterfall sebagai acuan. Bahasa pemrograman yang digunakan ialah *Java*, *software* menggunakan NetBeans IDE 7.0 Adobe Dremweaver CS4, PHP, MYSQL sebagai database dan XAMPP sebagai *web server*. Bahasa pemodelan sistem yang digunakan adalah *unfied modeling language* (UML). Pemecahan masalah ialah membuat Aplikasi sistem informasi penjualan handphone berbasis desktop yang dapat digunakan

untuk mempermudah penjual dalam mengolah data penjualan barang, dan membuat laporan data barang, Laporan pembelian dan penjualan barang, penjualan barang menjadi lebih mudah, cepat dan efisien. Dan manfaat yang dihasilkan dapat mempermudah data penjualan dan melihat stok penjualan dengan menggunakan sistem komputerisasi dan dapat memberikan informasi dengan cepat mengenai harga produk dan pemesanan produk secara online dapat membantu proses promosi dan penjualan dengan mudah dapat diakses [3]

Dari beberapa studi literatur yang ada, dapat di simpulkan dalam pembuatan *website E-commerce* nya menggunakan PHP, MYSQL sebagai database dan XAMPP sebagai *web server*. Sedangkan penelitian yang dilakukan membuat *website E-Commerce* menggunakan *Content Management System (Cms) Wordpress*.

2. METODE PENELITIAN

Berdasarkan masalah yang terjadi, maka dilakukan metode pengumpulan data seperti

- a. *Observasi* yaitu penelitian langsung ke toko High Gadget Store dengan mengamati proses penjualan, agar memperoleh data yang lengkap dan jelas.
- b. Wawancara yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara bertatap muka langsung dengan *Customer Service* dan pemilik toko untuk mengajukan beberapa pertanyaan mengenai alur proses bisnis yang berjalan.
- c. Analisa dokumen yaitu penelitian dengan mencari informasi berdasarkan dokumen yang berjalan untuk memperoleh informasi yang sesuai dengan kebutuhan sistem yang akan di buat.
- d. Studi literatur yaitu penelitian melakukan *literatur review* dari beberapa buku yang ada di perpustakaan sesuai dengan permasalahan yang di amati, maupun dari *e-book* serta dari penelitian sejenis terdahulu berupa jurnal, yang akan di jadikan bahan acuan landasan kegiatan penelitian.

Dalam rancangan *E-Commerce* ini penulis menggunakan metode *Business Model Canvas* untuk menganalisis permasalahan yang ada dalam membuat model sistem toko di High Gadget Store. Kerangka untuk menganalisa ialah :

- a. *Value proposition* adalah nilai atau value yang di tawarkan untuk *customer*.
- b. *Customer segments* adalah target atau prioritas utama pemasaran dan penjualan produk.
- c. *Customer relationship* adalah cara yang digunakan High Gadget Store untuk berkomunikasi dengan target atau prioritas utama pemasaran.

- d. *Channels* adalah cara High Gadget Store menjangkau para *customer* atau bagaimana agar bisnis ini dapat di kenal oleh para *customer*.
- e. *key activities* adalah kegiatan wajib yang dilakukan High Gadget Store untuk menghasilkan nilai atau *value* yang di tawarkan untuk *customer*.
- f. *Key resources* adalah hal-hal paling penting yang harus High Gadget Store punyai agar kegiatan wajib yang dilakukan High Gadget Store untuk menghasilkan nilai atau *value* yang di tawarkan untuk *customer* bisa di berikan kepada para *customer*.
- g. *Key partners* adalah pihak-pihak yang bisa High Gadget Store ajak kerjasama.
- h. *Cost structure* adalah rincian biaya-biaya terbesar yang harus Anda keluarkan untuk melakukan kegiatan wajib yang dilakukan High Gadget Store untuk menghasilkan nilai atau *value* yang di tawarkan untuk *customer*.
- i. *Revenue stream* adalah cara untuk menghasilkan keuntungan dari nilai atau *value* yang di tawarkan untuk *customer* meliputi kelebihan produk atau keunggulan di High Gadget Store.

Dalam penerapan E-Commerce ini penulis menggunakan beberapa alat untuk memvisualisasikan dan mendokumentasikan hasil Analisa yaitu *Unified Modelling Language (UML)* menggunakan

- a. *Activity diagram* lebih memfokuskan kepada penggambaran proses bisnis dan urutan aktivitas dalam sebuah proses [4]
- b. *Use case diagram* merupakan fungsionalitas dari suatu sistem, sehingga user atau admin dapat mengerti mengenai aplikasi yang akan di bangun [5]
- c. *System Sequence diagram* adalah suatu penyajian perilaku yang tersusun sebagai rangkaian langkah-langkah percontohan dari waktu ke waktu. *Sequence diagram* digunakan untuk menggambarkan arus pekerjaan, pesan yang disampaikan dan bagaimana elemen-elemen di dalamnya bekerja sama dari waktu ke waktu untuk mencapai suatu hasil [6]
- d. *Class Diagram* menggambarkan struktur dan deskripsi *class*, *package* dan objek beserta hubungan satu sama lain [7]
- e. *Interaction flow modeling language (IFML)* dirancang untuk mengekspresikan konten, interaksi pengguna, dan mengatur perilaku dari *front-end* aplikasi perangkat lunak [8]

Dan metode pengembangan sistem mengacu pada sistem model *waterfall* atau bisa di sebut dengan model air terjun. Metode ini mengusulkan sebuah pendekatan perangkat lunak yang sistematis

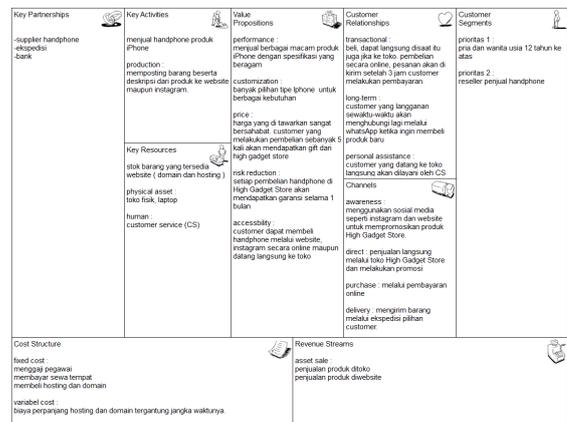
dan sekuensial yang di mulai pada tingkat dan kemajuan sistem pada seluruh analisis. Di mulai dari *Analysis, Integrated and testing*, dan *Maintenance*.

Teknik penerapan SEO yang di pakai dalam penelitian ialah *White Hat SEO* dengan metode *White Hat SEO* Berikut tahapan dari *Onpage SEO* yaitu :

- a. *Meta Description*
- b. *Heading Tags*
- c. *URL Structure*
- d. *Image Optimizatoin*
- e. *Content*

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Business Model Canvas

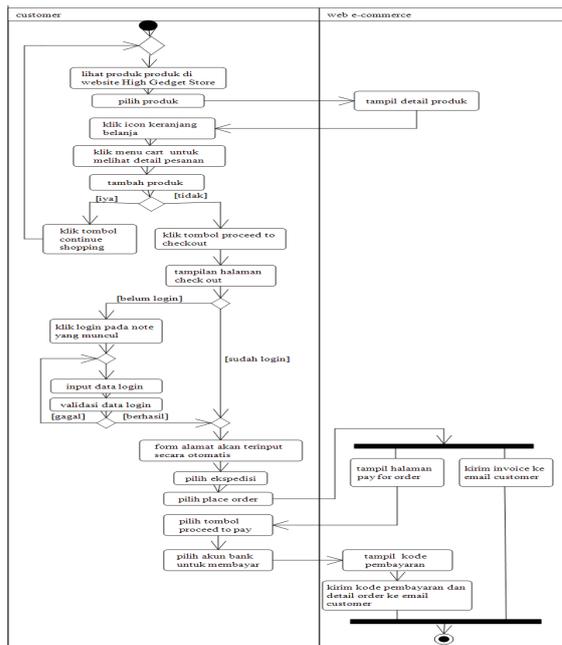


Gambar 1. Business Model Canvas

Pada gambar 1. merupakan *Business Model Canvas* yang pertama yaitu *Value Proposition* high gadget store Menjual berbagai macam produk iPhone dengan spesifikasi yang beragam, Banyak pilihan tipe IPhone untuk berbagai kebutuhan, harga yang di tawarkan sangat bersahabat, Setiap pembelian handphome di High Gadget Store akan mendapatkan garansi selama 1 bulan, *customer* dapat membeli handphome melalui website, instagram secara online maupun datang langsung ke toko. Yang kedua yaitu *Customer Segments* target pemasaran produk yang memprioritaskan *customer* pria dan wanita usia 12 tahun ke atas, dan *reseller* penjual *handphome*. kemudian yang ketiga *Customer Relationships* seperti jika Beli handphome, dapat langsung disaat itu juga jika ke toko. bayar, barang langsung dikirim setelah 3 jam waktu bayar, *Customer* yang langganan sewaktu-waktu akan menghubungi lagi melalui whatsapp ketika ingin membeli produk baru, *Customer* yang datang ke toko langsung akan dilayani. Kemudian yang keempat ialah *Channels* Menggunakan sosial media seperti instagram dan website untuk mempromosikan produk High Gadget Store, atau

bisa juga Penjualan langsung melalui toko High Gadget Store dan melakukan promosi, pembayarannya Melalui pembayaran *online*, pengiriman pesanan customer melalui ekspedisi pilihan *customer* itu sendiri. Kemudian yang kelima yaitu *Key Activities* seperti memposting produk beserta deskripsi dari produk ke website maupun Instagram. Dan yang keenam ada *Key Resources* meliputi toko fisik, laptop, dan *customer service*. Kemudian yang ketujuh *Key Partnership* yaitu *Supplier handphone*, bank untuk sarana transaksi pembayaran, dan bagian ekspedisi untuk mengantarkan pesanan sampai ke tempat tujuan. Selanjutnya yang kedelapan ada *Cost Structure* seperti menggaji pegawai, membayar sewa tempat, membeli hosting dan domain, biaya perpanjang *hosting* dan *domain* tergantung jangka waktunya. Dan yang kesembilan *Revenue* bisa dari Penjualan produk ditoko, Penjualan produk di *website*.

3.2. Activity Diagram



Gambar 2. Activity Diagram Entry Pesanan

Pada gambar 2. merupakan *Activity Diagram Entry* pesanan. *Customer* lihat produk produk di *website*. *Customer* tertarik dengan produk di *website* lalu memilih produk dan dilanjutkan klik icon keranjang belanja. Kemudian *customer* klik menu *cart* untuk melihat detail pesanan. Jika *customer* ingin tambah produk, *customer* bisa klik tombol *continue shopping* Pada *website*, jika tidak maka *customer* melanjutkan pesanan dengan meng-klik tombol *proceed to checkout* di lanjutkan dengan mengisi alamat *pengiriman* lalu memilih ekspedisi

setelah itu memilih akun bank pembayaran kemudian klik *place order*. Kemudian *website* akan menampilkan detail pesanan. Dan *customer* akan memilih tombol *proceed to pay* untuk mendapatkan kode pembayaran dari bank sesuai pilihan *customer*. *web* akan mengirimkan otomatis invoice pesanan *customer* dan mengirim kode pembayaran ke email *customer*

3.3. Use Case Diagram

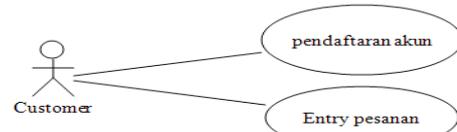
Berikut ini adalah *Use Case Diagram Entry* Produk



Gambar 3. Use Case Diagram Entry Produk

Pada gambar 3. merupakan *Use Case Diagram* pada bagian *Entry* produk. Pada aksi tersebut CS sebagai aktor yang melakukan *entry* produk pada *website* High Gadget Store.

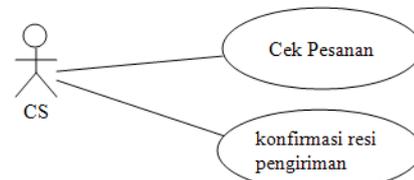
Kemudian ada *Use Case Diagram* bagian *customer*.



Gambar 4. Use Case Diagram Transaksi Customer

Pada gambar 4. merupakan *Use Case Diagram* transaksi pada bagian *customer* yang meliputi *customer* melakukan pendaftaran akun, *entry* pesanan di *website* High Gadget Store.

Terdapat juga *Use Case Diagram* bagian *Customer Service*.

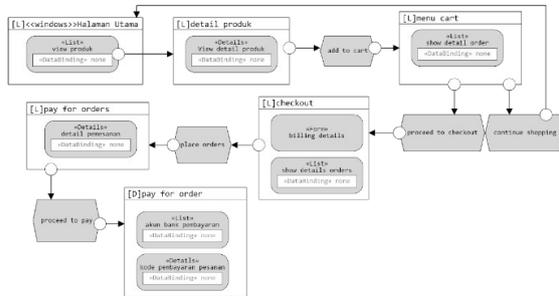


Gambar 5. Use Case Diagram Transaksi Customer Service (CS)

Pada gambar 5. merupakan *Use Case Diagram* transaksi pada bagian *customer service*(CS) yang meliputi, mengecek pesanan *customer* dan konfirmasi resi pengiriman untuk *customer*.

3.4. Interaction flow modeling language (IFML)

Berikut ini merupakan IFML bagian entry pesanan.

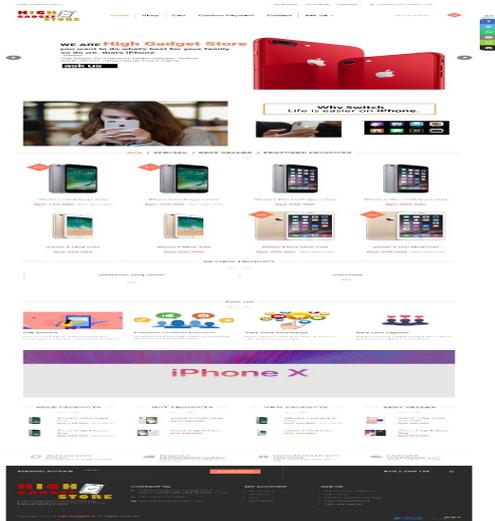


Gambar 6. Interaction Flow Modeling Language (IFML) Entry Pesanan

Pada gambar 6. merupakan *interaction flow modeling language (IFML)* bagian entry pesanan dengan alur ketika *customer* melakukan entry pesanan dimana untuk melakukan aksi tersebut *customer* harus mengklik keranjang belanja atau *add to cart*.

3.5. Hasil Website

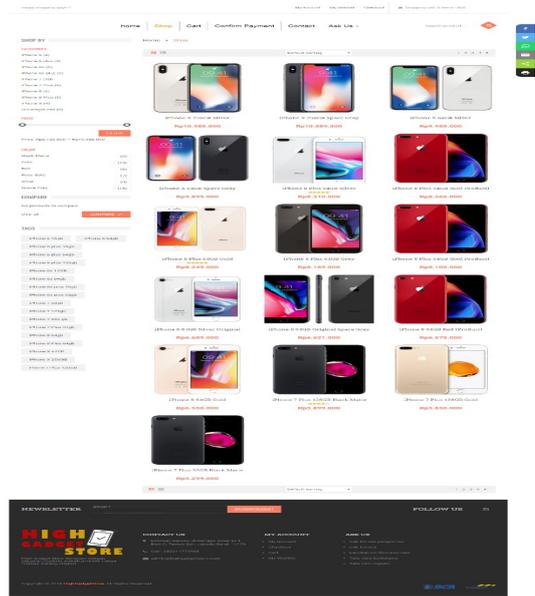
Berikut ini merupakan tampilan halaman utama



Gambar 7. Tampilan Halaman Utama Website

Pada gambar 7. merupakan halaman utama *website* terdapat informasi tentang promo atau diskon yang sedang diadakan oleh High Gadget Store. Di *Slide* teratas terdapat informasi tentang produk terbaru yang tersedia di High Gadget store yang *display* secara otomatis dan *customer* dapat melihat langsung info tersebut. kemudian pada setiap produk terdapat informasi apakah produk itu sedang diskon atau tidak karena *display* di Halaman utama dan *customer* dapat mengetahui info tersebut

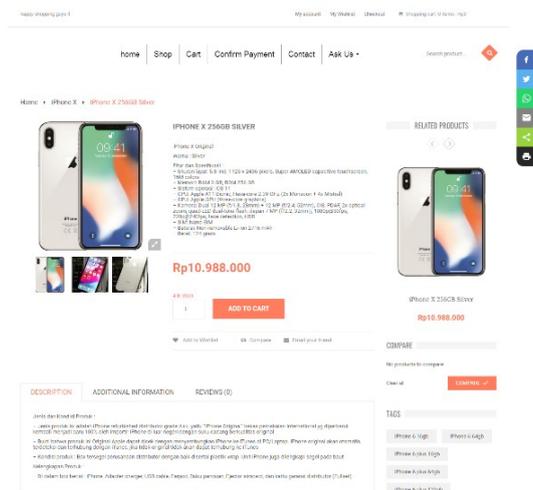
Berikut ini merupakan tampilan menu *shop*



Gambar 8. Tampilan Menu Shop

Pada gambar 8. merupakan tampilan menu *shop* terdapat banyak pilihan produk sesuai dengan kebutuhan *customer*, tentunya dengan spesifikasi yang berbeda-beda. Pada Halaman ini *customer* juga dapat memfilter Harga. Kemudian *customer* juga bisa membuka pilihan produk berdasarkan warna dan terdapat fitur *compare* yang berfungsi untuk membandingkan produk dengan produk lainnya.

Berikut ini merupakan tampilan detail produk

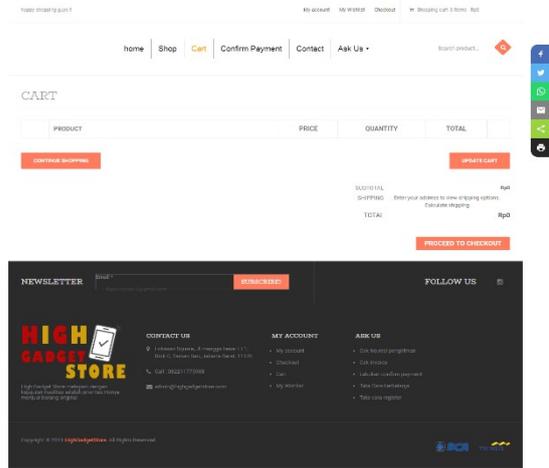


Gambar 9. Tampilan Halaman Detail Produk

Pada gambar 9. merupakan halaman *detail* produk terdapat deskripsi dari produk itu sendiri. Kemudian terdapat informasi spesifikasi dari produk. Di halaman ini juga *customer* dapat melihat informasi stok dari produk tersebut. Terdapat fitur

add to wishlist yaitu customer dapat menandakan produk yang akan di beli dan akan di simpan dalam menu Wishlist. Jika customer ingin membeli produk, customer akan memilih tombol add to cart.

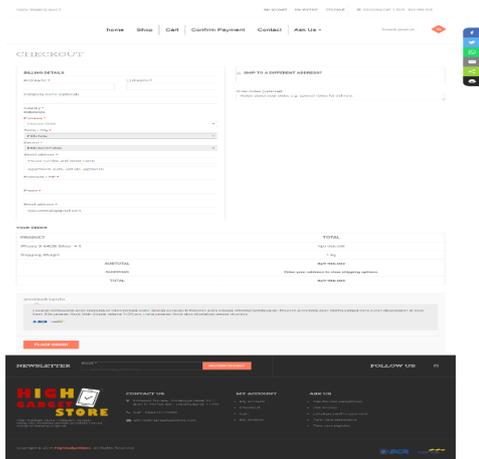
Berikut ini merupakan menu cart



Gambar 10. Tampilan Halaman Cart

Pada gambar 10. merupakan tampilan menu Cart, customer dapat melihat list produk yang di tambahkan ke dalam keranjang belanja. Jika customer ingin menambah produk, customer bisa memilih tombol continue shopping. Dalam menu ini customer juga bisa menghapus pesanan. Jika Customer tidak ingin menambah atau menghapus pesanan, customer langsung pilih tombol proceed to checkout.

Berikut ini merupakan tampilan menu checkout

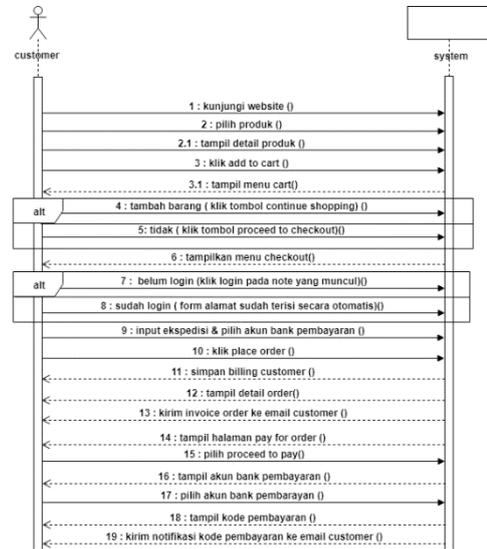


Gambar 11. Tampilan Halaman Checkout

Pada gambar 11. merupakan tampilan halaman checkout terdapat form yang perlu di entry oleh customer. Kemudian customer memilih bagian ekspedisi untuk pengiriman pesanan. Setelah itu pilih tombol Place Order.

3.6. System Sequence Diagram.

Berikut ini adalah System Sequence diagram customer entry pesanan.



Gambar 12. System Sequence Diagram Entry Pesanan

Pada gambar 12. merupakan System sequence Diagram ketika aktor customer melakukan entry pesanan pada website. Yang dimulai dari memilih produk kemudian di akhiri dengan klik proceed to pay.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan analisa yang telah di lakukan untuk meningkatkan penjualan dan memperluas area pemasaran maka dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut :

1. CS tidak mengetahui stok yang tersedia karena tidak adanya data stok produk yang lengkap dan terupdate, Dengan adanya website e-commerce di High Gadget Store, pada bagian BackEnd informasi stok produk jadi lebih lengkap memudahkan dari sisi CS karena CS tidak perlu mengecek satu persatu stok produk Dan di bagian frontEnd, customer dapat melihat langsung stok yang tersedia.
2. CS kesulitan mengingat customer mana yang sudah pernah order/ yang sering order di High Gadget Store karena tidak adanya data customer. Dengan adanya website e-commerce di High Gadget Store, pada bagian BackEnd terdapat data customer yang otomatis tersimpan jika customer melakukan register pada website High Gadget Store. memudahkan dari sisi CS karena CS dapat melihat data tersebut di bagian backend website dan promo dapat terrealisasikan

3. Customer tidak tahu jika High Gadget Store sedang mengadakan diskon atau promosi lainnya. Dengan adanya website e-commerce di High Gadget Store, memudahkan dari sisi customer yaitu customer dapat mengetahui promo atau diskon karena di halaman utama website High Gadget Store akan terdisplay secara otomatis berupa slider yang akan memberikan informasi tentang promo atau diskon.
4. Dalam pembuatan laporan masih menggunakan buku catatan atau arsip. Karena cara penginputannya masih tulis tangan dan belum terintegrasi dengan data hanya melihat nota yang ada. Dengan adanya website e-commerce di High Gadget Store, memudahkan dari sisi CS dalam pembuatan laporan. Dibagian Backend website terdapat fitur pengarsipan data. Laporan dapat langsung dicetak sehingga dapat meminimilisir kesalahan dalam data laporan yang ada.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pelaksanaan sistem agar dapat berjalan dengan baik. hal yang disarankan adalah diperlukannya pelatihan SDM bagi *staff* atau *user* dalam memanfaatkan teknologi dan informasi *E-Commerce*, Menambahkan lebih banyak konten agar tampilan website lebih sempurna, Melakukan maintenance terhadap website secara berkala. Terkoneksi dengan *tracking* secara otomatis

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Handayani, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta," *Ilk. J. Ilm.*, vol. 10, no. 2, pp. 182–189, 2018.
- [2] Sandykosasi, "Perancangan Dan Pemanfaatan E-Commerce Untuk Memperluas Pasar Produk Furniture," in *Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Komunikasi 2015 (SENTIKA 2015) Yogyakarta, 28 Maret 2015 ISSN:*, 2018, no. 28, pp. 17–24.
- [3] Dian Gustina Ujang Mulayana, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Handphone Berbasis Web Pada Toko Ilham Cellular Jakarta," *ilm. Fifo*, vol. VIII, no. 2, pp. 161–172, 2016.
- [4] Novita Sari Rice Novita, "Sistem Informasi Penjualan Pupuk Berbasis E-Commerce," *j. Teknoif*, vol. 3, no. 2, pp. 1–6, 2015.
- [5] Z. Sitorus, "Implementasi Konsep Business To Customer Dengan Teknologi E-Commerce Berbasis Web (Studi Kasus : Toko Sepatu Bunut Kisaran)," *J. Pionir LPPM Univ. Asahan*, vol. 5, no. 2, pp. 71–78, 2019.
- [6] R. Novita and N. Sari, "Sistem Informasi Penjualan Pupuk Berbasis E-Commerce," *Teknoif*, vol. 3, no. 2, pp. 1–6, 2015.
- [7] Titania Ulfa Grace Indah Kusuma Dewi, Doni Syofiawan, "Pembangunan Dashboard Sebagai Alat Monitoring Dan Evaluasi Pada Toko Permata Batam," *J. Tek. Ibnu Sina(JT-IBSI)*, vol. 3, no. 2, pp. 27–48, 2018.
- [8] S. P. Suryanto, T. J. Pattiasina, and A. Soetarmono, "Perancangan dan Pengembangan Toko Online dengan Metode Interaction Flow Modeling Language (Studi Kasus Toko Winata)," *J. Tek.*, vol. Vol.6, no. No.1, pp. 7–18, 2017.