

PENERAPAN *E-COMMERCE* PADA PRIMA JAYA FURNITURE DENGAN *BUSINESS MODEL CANVAS* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

Caroline Lumbanita Marpaung¹⁾, Atik Ariesta²⁾

Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260
E-mail : carolinemarpaung@gmail.com¹⁾, atik.ariesta@budiluhur.ac.id²⁾

Abstrak

Prima Jaya Furniture merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang penjualan furniture. Selama ini Prima Jaya Furniture melakukan pemasaran dengan cara mencetak brosur yang berisi katalog produk yang nantinya diperlihatkan staff toko kesetiap pelanggan yang datang. Pelanggan harus datang ke toko untuk melakukan pemesanan produk, hal itu sangat menyulitkan pelanggan karena harus meluangkan waktu untuk mengunjungi toko. Dalam melakukan proses transaksi sangat lambat, karena staff harus melihat stok terakhir ke bagian gudang. Untuk menyelesaikan masalah tersebut, peneliti menggunakan metode business model canvas untuk mendeskripsikan, menganalisa, dan merancang model bisnis pada Prima Jaya Furniture. Penerapan e-commerce pada Prima Jaya Furniture merupakan langkah yang tepat untuk meningkatkan penjualan dan sebagai media promosi produk sehingga pelanggan dapat mengetahui informasi yang lengkap mengenai produk yang dijual pada Prima Jaya Furniture, dan dapat melakukan pemesanan tanpa harus datang ke toko, serta pelanggan pun dapat mengetahui informasi mengenai stok produk yang tersedia maupun yang tidak tersedia secara cepat dan akurat. Sistem ini dibuat menggunakan wordpress berbasis content management system (CMS). Hasil dari penelitian ini adalah perancangan website e-commerce pada Prima Jaya Furniture yang digunakan sebagai sarana promosi penjualan yang lebih efektif daripada sebelumnya dan meningkatkan hasil penjualan pada Prima Jaya Furniture.

Kata kunci: Website, E-Commerce, Furniture, Business Model Canvas

1. PENDAHULUAN

Prima Jaya Furniture adalah toko yang menjual berbagai macam perabot untuk mengisi suatu interior yang memiliki manfaat untuk penggunanya. Selama ini promosi yang dilakukan Prima Jaya Furniture hanya melalui mulut ke mulut, sehingga tidak banyak yang mengetahui toko Prima Jaya Furniture. Pelanggan yang ingin melakukan pemesanan harus datang ke toko Prima Jaya Furniture, hal itu menyulitkan pelanggan yang berlokasi jauh dari toko. Dalam penyampaian informasi produk hanya dilakukan ketika pelanggan datang mengunjungi Prima Jaya Furniture. Staff toko harus memeriksa bagian gudang terlebih dahulu untuk mendapatkan informasi mengenai stok produk terkini. Dikatakan sekarang manusia menggunakan teknologi untuk mempermudah kegiatannya. Melihat perkembangan teknologi yang pesat, peneliti melakukan penelitian pada toko Prima Jaya Furniture untuk meningkatkan pendapatan toko dengan cara membuat website e-commerce. Hanya dengan menggunakan internet, Prima Jaya Furniture dapat melakukan pelayanan tanpa ada batasan waktu, dan dapat melayani pelanggan dalam waktu yang bersamaan. Metode penelitian yang digunakan antara lain, observasi, wawancara dan studi literatur. Peneliti juga menggunakan metode perancangan sistem dengan menggunakan business model canvas (BMC) untuk melakukan analisa konsep bisnis yang dijalankan Prima Jaya Furniture

Telah dilakukan penelitian pada jurnal Perancangan Sistem E-Commerce Berbasis Web Pada Toko Indah Surya Furniture. Masalah yang dihadapi oleh toko Indah Surya Furniture antara lain calon pelanggan kesulitan dalam mendapatkan informasi dan desain produk yang disediakan oleh toko. Tidak ada informasi untuk proses pengiriman produk. Selain itu pemilik toko kesulitan dalam melakukan promosi produk, terjadi kesalahan pada saat mencatat data konsumen dan laporan penjualan yang dilakukan secara manual. Metode yang digunakan antara lain menganalisa proses bisnis, menganalisa pelaku bisnis, dan menganalisa masalah yang dihadapi. Hasil dari penelitian ini adalah pembuatan sistem lebih mudah dengan pemanfaatan framework codeigniter, dan dapat dikembangkan sebuah sistem e-commerce berbasis website pada toko Indah Surya Furniture.[1]

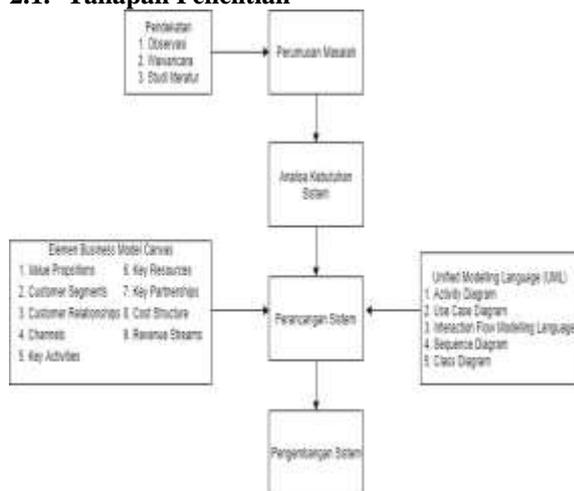
Peneliti mempelajari jurnal penelitian yang berjudul Optimasi Meta Tag HTML Untuk Meningkatkan Search Engine Optimization (SEO) Pada Website E-Commerce UMKM. Masalah yang dihadapi, yaitu masih kurangnya UMKM yang memiliki SDM yang cukup untuk pengembangan usaha, dan UMKM selama ini masih mengandalkan penjualan secara tradisional. Metode yang digunakan adalah metode observasi dan metode studi pustaka. Hasil dari penelitian ini adalah optimasi meta tag HTML pada website e-commerce berhasil dilaksanakan dengan baik dan siap dipergunakan. Agar pengunjung semakin transaksi untuk melakukan

transaksi, pengelola *website e-commerce* UMKM harus rajin *update* produk.[2]

Peneliti juga mempelajari jurnal yang berjudul Model Dasar Pengembangan *Business Model Canvas* Ke *Balanced Scorecard* (Studi Kasus: PT. Boma Bisma Indra). Masalah yang dihadapi perusahaan adalah kurangnya kepercayaan pelanggan terhadap PT. BBI sehingga terjadinya penurunan penjualan dan menurunnya reputasi perusahaan dimata pelanggan Selain itu, masalah yang dihadapi adalah ketersediaan modal yang diperlukan untuk aktivitas produksi dalam pembelian bahan baku, sehingga membuat pelaksanaan produksi mengalami kemunduran waktu. Metode yang digunakan untuk memecahkan masalah tersebut adalah metode *business model canvas* dan *balanced scorecard*. Hasil dari penelitian ini adalah PT. BBI dapat menciptakan, menyampaikan nilai tambah dan menangkap peluang untuk meningkatkan produktivitas, mempertahankan dan mengembangkan bisnisnya secara berkelanjutan.[3]

2. METODE PENELITIAN

2.1. Tahapan Penelitian



Gambar 1 Business Model Canvas

Gambar 1 berisi tahapan penelitian yang dilakukan peneliti untuk menganalisa masalah yang ada pada Prima Jaya Furniture. Pendekatan yang dilakukan antara lain *observasi*, wawancara dan studi literatur. Kemudian, peneliti melakukan analisa kebutuhan sistem, analisa perancangan sistem menggunakan *unfield modelling language* dan *business model canvas*, dan analisa pengembangan sistem.

2.2. Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dan studi literatur.

Observasi, peneliti melakukan kegiatan ini dengan cara mengamati sistem penjualan *online* dan masalah yang terjadi dengan sistem berjalan pada Prima Jaya Furniture.

Wawancara, peneliti mengajukan beberapa pertanyaan kepada pemilik toko Prima Jaya Furniture

tentang sistem yang sedang berjalan dan masalah yang berkaitan dengan penjualan saat ini.

Studi Literatur, peneliti mencari referensi melalui buku, dan jurnal untuk memperoleh informasi yang sesuai dengan masalah yang ada pada Prima Jaya Furniture guna membantu penelitian dalam membuat studi literatur.

2.3. Metodologi Perancangan Sistem

Perancangan sistem merupakan tahapan dalam membuat rancangan antar muka dan alur kerja sistem. Alat bantu yang digunakan dalam membuat rancangan sistem, antara lain :

1. Menggunakan *Unified Modelling Language* (UML) :
 - a. *Activity Diagram*, menggambarkan alur kerja dalam sebuah sistem pada Prima Jaya Furniture.
 - b. *Use Case Diagram*, menggambarkan interaksi aktor dan relasi dalam sistem yang diusulkan untuk penjualan *online* pada Prima Jaya Furniture.
 - c. *Interaction Flow Modelling Language*, adalah kumpulan data yang saling berhubungan yang menggambarkan *user interface* dari *website* Prima Jaya Furniture.
 - d. *System Sequence Diagram*, menggambarkan langkah-langkah yang dilakukan aktor pada suatu sistem dalam satu urutan waktu.
2. Menggunakan *Business Model Canvas*
Business model canvas digunakan peneliti untuk menjabarkan pemikiran mengenai konsep bisnis, bagaimana bisnis diciptakan, dan menciptakan keunggulan dalam berbisnis. Berikut adalah sembilan elemen yang dapat diciptakan :
 - a. *Value Propositions*, merupakan nilai lebih atau keunggulan produk yang dimiliki Prima Jaya Furniture untuk ditawarkan kepada pelanggan.
 - b. *Customer Segments*, untuk melihat jangkauan pelanggan yang akan mengunjungi *website* dan yang akan membeli produk Prima Jaya Furniture.
 - c. *Customer Relationships*, merupakan cara yang dilakukan Prima Jaya Furniture untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan.
 - d. *Channels*, merupakan media promosi yang dilakukan Prima Jaya Furniture untuk menjangkau dan memberi *value proposition* kepada *customer segment* yang dituju.
 - e. *Key Activities*, merupakan aktivitas yang dilakukan oleh Prima Jaya Furniture untuk menciptakan *value propositions*.
 - f. *Key Resources*, berisikan sumber daya yang digunakan pada proses bisnis pada Prima Jaya Furniture.
 - g. *Key Partnerships*, kerja sama yang dilakukan Prima Jaya Furniture.
 - h. *Cost Structure*, merupakan biaya yang dikeluarkan Prima Jaya Furniture dalam menjalankan bisnis.

- i. *Revenue Streams*, merupakan pendapatan yang diterima oleh Prima Jaya Furniture.

2.4. Pengembangan Sistem

Penelitian ini menggunakan metode pengembangan sistem dengan metode sistem *waterfall*. Metode pengembangan sistem pada penelitian ini mengusulkan pendekatan perangkat lunak secara urut dari analisa kebutuhan sistem, desain sistem, implementasi sistem, pengujian sistem lalu menuju ke pemeliharaan sistem.

2.5. Metode Search Engine Optimization

Untuk meningkatkan trafik pengunjung pada *website* Prima Jaya Furniture, peneliti menggunakan metode *search engine optimization* (SEO). Teknik SEO yang digunakan menggunakan teknik penerapan *on-site optimization*. Berikut adalah teknik penerapan *on-site optimization* pada *website* Prima Jaya Furniture :

1. Pemilihan Kata Kunci

Menggunakan *keyword* yang tepat dalam optimasi SEO dapat memudahkan pengunjung dalam menemukan *website* Prima Jaya Furniture.

2. Nama Domain

Domain digunakan untuk memberi kemudahan penggunaan diinternet untuk melakukan akses ke *server* Prima Jaya Furniture.

3. Meta

Meta tag digunakan untuk memudahkan *search engine* dalam mengindeks *website* Prima Jaya Furniture. *Meta* terdiri atas *meta title page*, *meta description*, dan *meta keyword*.

4. Struktur URL

Struktur URL harus dibuat dengan jelas dan baik, agar *website* Prima Jaya Furniture dapat mendapatkan posisi yang baik pada *search engine*.

5. Navigasi dan Site Map

Menggunakan navigasi dan *site map* pada *website* Prima Jaya Furniture dapat meningkatkan jumlah pengunjung.

6. Penggunaan Tag Heading

Tag heading sangat berperan penting dalam meningkatkan nilai lebih pada *website* Prima Jaya Furniture dimata *search engine*.

7. Penggunaan Alt Tag Pada Gambar

Menggunakan *alt tag* pada gambar dapat meningkatkan upaya promosi dan *aksesibilitas* pada situs *website* Prima Jaya Furniture.

8. Anchor Text

Anchor text digunakan untuk melakukan penyisipan *link* berupa teks atau gambar yang menuju direktori lain didalam atau keluar *website* Prima Jaya Furniture.

9. Membuat dan Mengefektifkan file robot.txt

File robot.txt berfungsi untuk mengontrol dan mengatur halaman pada *website* Prima Jaya Furniture yang boleh ditampilkan oleh mesin pencari.

10. Page Loading

Page loading digunakan untuk menganalisa kecepatan *loading page* pada *website* Prima Jaya Furniture.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Business Model Canvas

Business model canvas adalah alat yang digunakan untuk mendeskripsikan, menganalisa,dan merancang model bisnis pada sebuah perusahaan.[4] Berikut Berikut adalah hasil model bisnis pada Prima Jaya Furniture :



Gambar 2 Business Model Canvas

Pada gambar 2 Prima Jaya Furniture sudah memenuhi elemen mengenai konsep bisnis, bagaimana bisnis diciptakan, dan menciptakan keunggulan dalam berbisnis. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing elemen :

Value Propositions, Prima Jaya Furniture telah memenuhi sebagian besar kategori yang ada dalam menciptakan *value propositions*, diantaranya adalah memiliki desain furniture yang unik, harga bersaing, bahan baku yang digunakan menggunakan bahan berkualitas, adanya garansi pada setiap produk, pelanggan dapat melakukan pemesanan dengan datang ke toko secara langsung, atau melalui *website*, dan produknya furniture yang dijual mudah dirakit.

Customers Segment, sasaran pelanggan yang dituju oleh Prima Jaya Furniture antara lain pelanggan yang menggunakan produk furniture untuk penggunaan pribadi, para pengusaha bisnis, dan pedagang retail.

Customer Relationships, transaksi yang terjadi pada Prima Jaya Furniture adalah pelanggan membeli produk dan membayar produk, lalu produk akan dikirimkan ke alamat pelanggan. Pelanggan dapat melakukan pemesanan kembali dengan datang kembali ke toko atau dapat melalui *website* Prima Jaya Furniture. Pemesanan melalui *website* berlaku untuk pelanggan baru dan pelanggan lama. Untuk menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan lama agar tetap loyal, Prima Jaya memberikan kupon setiap *event* tertentu dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Channels, Prima Jaya Furniture melakukan promosi jika ada pelanggan yang datang mengunjungi toko, dan diberi informasi mengenai produk yang dijual. Prima Jaya Furniture membuka sistem penjualan *reseller*, dimana para pedagang

retail dapat melakukan penjualan kembali produk furniture dengan harga penjualan ditentukan sendiri oleh pedagang *retail*. Selain melakukan penjualan secara *offline*, Prima Jaya Furniture juga melakukan penjualan secara *online* melalui *website*.

Key Activies, kegiatan yang dilakukan Prima Jaya Furniture adalah menjual dan mengirimkan produk, memberikan garansi produk, memberikan informasi produk yang dijual, dan memanfaatkan *website* untuk melakukan promosi.

Key Resources, aset fisik yang dimiliki oleh Prima Jaya Furniture adalah ruko, kendaraan pengangkut barang, komputer dan barang furniture. Prima Jaya Furniture telah mendapat izin usaha, dan memiliki hosting dan domain. Sedangkan untuk aset sumber daya manusia Prima Jaya Furniture hanya memiliki dua orang *staff*. Sumber dana untuk melakukan usaha furniture berasal dari dana pribadi keluarga.

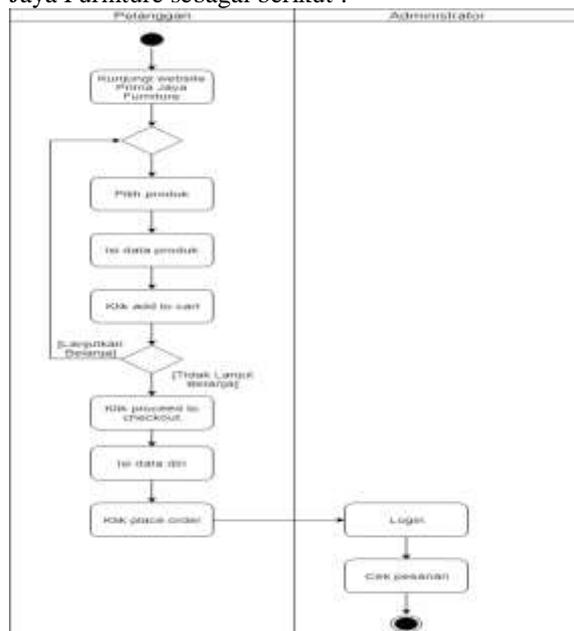
Key Partners, Prima Jaya Furniture menjalin kerja sama dengan perusahaan mebel, jasa ekspedisi, pihak bank, dan penyedia layanan hosting dan domain. Selain itu, Prima Jaya Furniture menjalin kerjasama dengan pedagang *retail*.

Cost Structure biaya yang dikeluarkan oleh Prima Jaya Furniture dalam mengoperasikan bisnis diantaranya adalah biaya pembelian furniture, biaya gaji staff, biaya listrik, biaya transportasi, dan biaya sewa hosting dan domain.

Revenue Streams, aliran pendapatan yang diperoleh Prima Jaya Furniture adalah dari penjualan produk furniture, biaya perakitan dan biaya pengiriman.

3.2. Activity Diagram

Activity diagram menggambarkan alur kerja dalam sebuah sistem.[5] *Activity diagram* yang berjalan pada proses pemesanan produk pada Prima Jaya Furniture sebagai berikut :

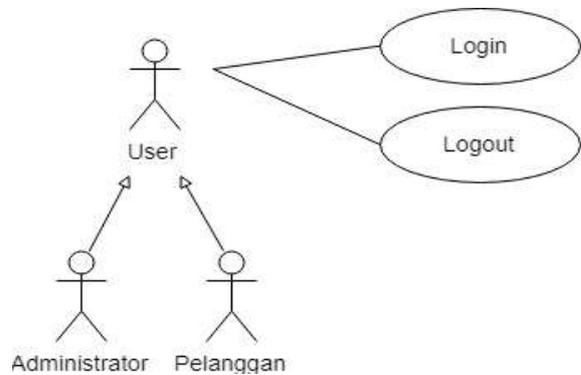


Gambar 3 Activity Diagram Proses Pemesanan Produk

Pelanggan mengunjungi website Prima Jaya Furniture dan memilih produk yang ingin dipesan. Setelah itu, pelanggan memilih kuantitas produk, dan klik *add to cart*. Produk yang dipesan akan masuk ke dalam halaman *cart*. Pelanggan dapat melakukan pemesanan kembali dengan cara klik *continue shopping*. Jika tidak, pelanggan klik *proceed to checkout* untuk melanjutkan pemesanan. Pelanggan mengisi data diri. Lalu, pelanggan klik tombol *place order* yang secara otomatis data diri pelanggan akan di-generate menjadi akun pelanggan. Administrator login ke halaman admin dan melihat data pesanan yang masuk.

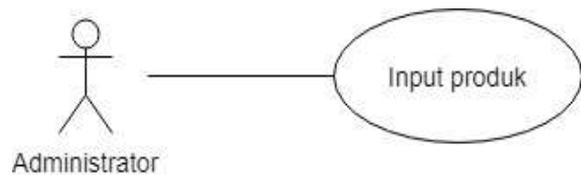
3.3. Use Case Diagram

Use case diagram menggambarkan interaksi aktor dan relasi dalam sistem yang diusulkan untuk penjualan *online*. [5] Berikut adalah interaksi yang terjadi pada *website* Prima Jaya Furniture :



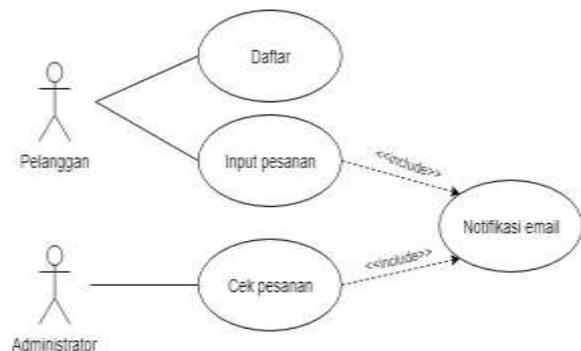
Gambar 4 Use Case Diagram Login

Pada gambar 4 merupakan *use case diagram user*. User dapat melakukan kegiatan *login* dan *logout* pada sistem *website* Prima Jaya Furniture.



Gambar 5 Use Case Diagram Input Produk

Pada gambar 5 merupakan *use case diagram administrator* dalam melakukan pemasaran produk

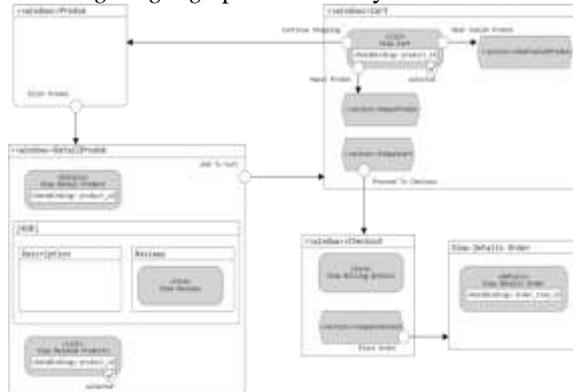


Gambar 6 Use Case Diagram Pemesanan Produk

Pada gambar 6 merupakan *use case diagram* pemesanan produk. Pelanggan dapat melakukan pendaftaran dan input pemesanan. Administrator dapat melihat pesanan yang masuk.

3.4. Interaction Flow Modeling Language

IFML adalah kumpulan data yang saling berhubungan yang menggambarkan *user interface*. [5] Berikut adalah gambar *interaction flow modeling language* pada Prima Jaya Furniture :



Gambar 7 IFML Pemesanan Produk

Pada gambar 7 menggambarkan *user interface* dari *website* Prima Jaya Furniture yang saling berhubungan. Pelanggan memilih produk, kemudian tampil halaman detail produk, kemudian pelanggan klik *add to cart*. Lalu, tampil halaman *cart*, dan pelanggan klik *proceed to checkout*. Lalu, tampil halaman *checkout*, pelanggan mengisi data diri, dan klik *place order*.

3.5. Hasil Penerapan Search Engine Optimization

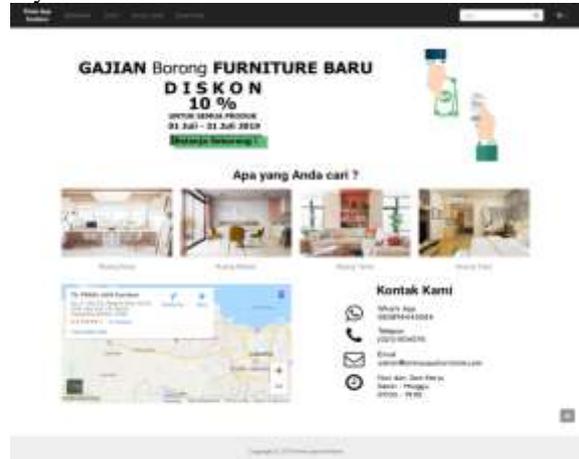


Gambar 8 Peringkat Pada Search Engine Google

Pada gambar 8 menampilkan *website* Prima Jaya Furniture berada di *page* 1, dan sudah menempati urutan pertama, jumlah *page rank* masih nol, namun terindeks oleh google 62 kali, dan terindeks oleh bing sebanyak 3 kali, setelah beberapa minggu mengupayakan SEO.

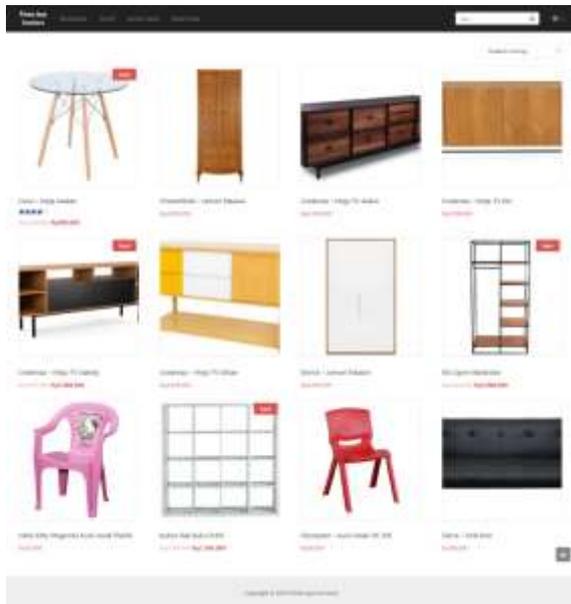
3.6. Implementasi E-Commerce

Implementasi merupakan suatu tindakan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara terperinci. [6] Berikut adalah implementasi *e-commerce* yang telah dilakukan pada *website* Prima Jaya Furniture :



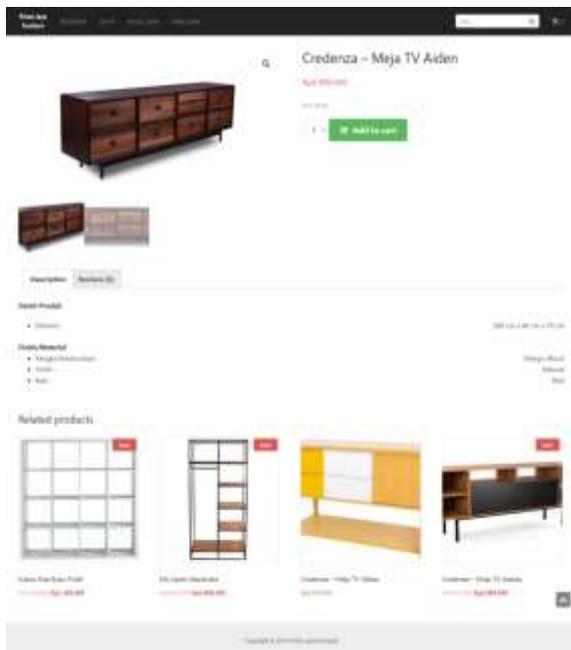
Gambar 9 Tampilan Halaman Utama

Gambar 9 merupakan tampilan halaman utama pada saat *website* diakses. Pada halaman ini, terdapat *banner* promosi, kategori produk, dan kontak Prima Jaya Furniture yang dapat dihubungi.



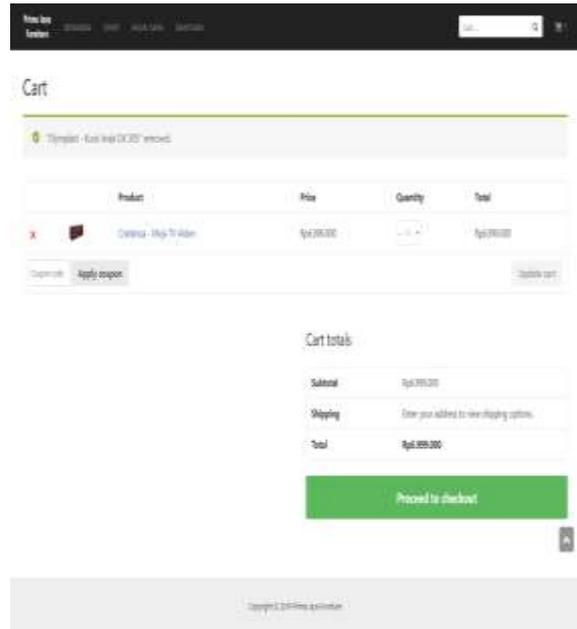
Gambar 10 Tampilan Halaman Shop

Gambar 10 merupakan tampilan halaman shop, berisi tampilan produk yang dijual oleh Prima Jaya Furniture. Pelanggan dapat memilih produk yang ingin dibeli.



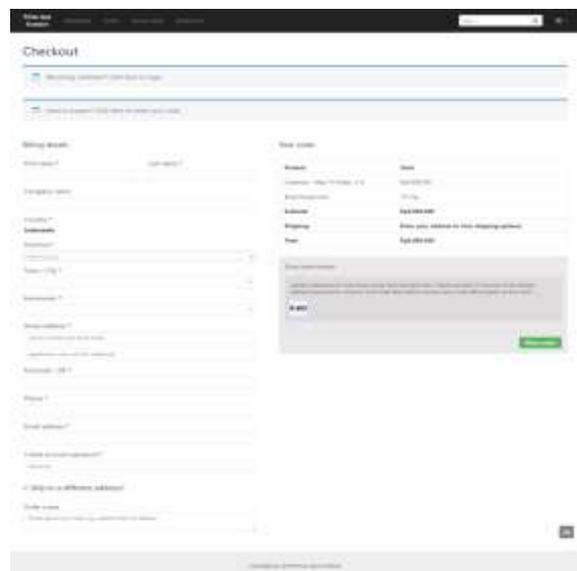
Gambar 11 Tampilan Halaman Detail Produk

Setelah pelanggan pilih produk, kemudian tampil gambar 11 yang merupakan tampilan halaman detail produk. Pada halaman ini tampil deskripsi produk, *review* produk, dan *related products*. Pelanggan dapat memilih jumlah produk yang ingin dibeli, kemudian pelanggan klik *add to cart*.



Gambar 12 Tampilan Halaman Cart

Setelah tampil halaman detail produk, tampil gambar 12 yang merupakan tampilan halaman *cart* yang berisi pesanan yang dipesan oleh pelanggan. Pelanggan dapat menambah jumlah produk, dan menghapus produk. Pelanggan dapat menginput kupon jika memiliki kupon diskon. Kemudian, pelanggan klik *proceed to checkout* untuk melanjutkan pemesanan.

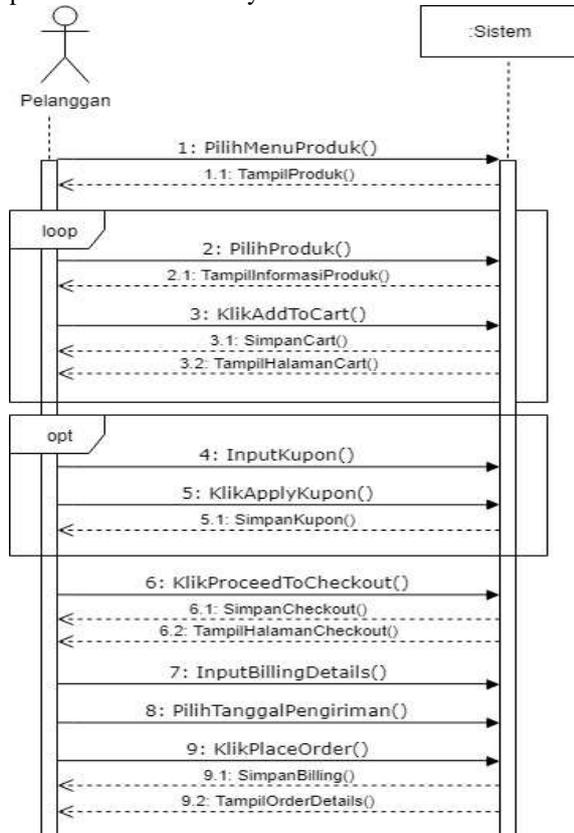


Gambar 13 Tampilan Halaman Checkout

Setelah pelanggan mengisi pada halaman *cart*, kemudian tampil gambar 13 yang merupakan tampilan halaman *checkout*. Pada halaman *checkout* tampil *review order* yang dipesan oleh pelanggan, dan pelanggan mengisi data diri. Pelanggan dapat memilih menggunakan jasa ekspidisi yang diinginkan. Kemudian, pelanggan klik *place order*.

3.7. System Sequence Diagram

System sequence diagram merupakan aliran informasi *input* dan *output* dari sebuah sistem.[7] Berikut adalah *system sequence diagram* yang terjadi pada *website* Prima Jaya Furniture :



Gambar 14 System Sequence Diagram Input Pesanan

Gambar 14 menggambarkan langkah-langkah yang dilakukan aktor pada sistem untuk melakukan input pesanan. Pelanggan memilih produk terlebih dahulu, lalu tampil informasi produk. Kemudian pelanggan klik *add to cart*. Pelanggan dapat menginput kupon untuk mendapatkan potongan harga. Kemudian, pelanggan klik *proceed to checkout*, dan input data diri. Lalu, pelanggan klik *place order*.

4. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini antara lain Prima Jaya Furniture telah memiliki media promosi online menggunakan *website e-commerce* untuk memperkenalkan produk yang dijual pada Prima Jaya Furniture. Setelah adanya *website* Prima Jaya Furniture, pelanggan mudah untuk melakukan pemesanan karena pelanggan dapat melakukan pemesanan melalui *website*. Selain itu, pelanggan

lebih mudah dalam melakukan pencarian stok produk yang tersedia maupun tidak tersedia, seperti ketika pelanggan akan melakukan pemesanan, data rincian produk termasuk stok produk terkini akan ditampilkan langsung secara cepat dan akurat sehingga proses pemesanan akan lebih mudah.

Dalam penelitian ini, terdapat saran yang dapat digunakan untuk memberi kemajuan perusahaan, antara lain rancangan *website e-commerce* yang telah dapat dikembangkan kembali oleh Prima Jaya Furniture untuk memperluas pasar usaha dan penambahan pelanggan yang lebih signifikan, menggunakan teknik *search engine optimization off page* seperti sosial media untuk memperkenalkan halaman *website* Prima Jaya Furniture. Untuk memudahkan pelanggan, sebaiknya Prima Jaya Furniture melakukan kerjasama dengan pihak bank agar pembayaran dapat terintegrasi secara otomatis, dan melakukan kerjasama dengan pihak ekspedisi lainnya untuk memudahkan dalam proses pengiriman yang lokasinya sulit dijangkau oleh ekspedisi JNE.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] N. Saharna dan K. Rukun, 2019, "Perancangan Sistem E-Commerce Berbasis Web Pada Toko Indah Surya Furniture," *J. Vokasional Tek. Elektron. dan Inform.*, vol. 7, no. 1.
- [2] W. A. Triyanto dan N. Susanti, 2017, "Optimasi Meta Tag HTML untuk Meningkatkan Search Engine Optimization (SEO) pada Website E-Commerce UMKM," *Indones. J. Netw. Secur.*, vol. 6, no. 4, hal. 1-5.
- [3] L. K. Dewi, A. H. Nasution, dan B. A. Noer, 2017, "Model Dasar Pengembangan Business Model Canvas ke Balanced Scorecard (Studi Kasus: PT. Boma Bisma Indra)," *J. Sains dan Seni ITS*, vol. 6, no. 2.
- [4] A. Setiawan dan M. Eka, 2017, "Analisis Bisnis Model Pada Driverbdg Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas Business Model Analysis of Driverbdg Using Business Model," *e-Proceeding Manag.*, vol. 4, no. 3, hal. 2968-2977.
- [5] S. P. Suryanto, T. J. Pattiasina, dan A. Soetarmono, 2017, "Perancangan dan Pengembangan Toko Online dengan Metode Interaction Flow Modeling Language (Studi Kasus Toko Winata)," *Teknika*, vol. 6, no. 1, hal. 7-18.
- [6] A. P. Nanda dan A. Maharani, 2018, "Aplikasi Electronic Commerce Sebagai Media Penjualan Produk Makanan Ringan Business Development Center Kabupaten Pringsewu," *Technol. Accept. Model*, vol. 9, no. 2013, hal. 127-133.
- [7] D. F. Ariefni dan M. B. Legowo, 2018, "Penerapan Konsep Monitoring Dan Evaluasi Dalam Sistem Informasi Kegiatan Mahasiswa Di Perbanas Institute Jakarta," *J. Tek. Inform. dan Sist. Inf. Vol.*, vol. 4, hal. 422-432.