

PERANCANGAN WEBSITE E-COMMERCE BERBASIS WORDPRESS PADA SEMPURNA JAYA ALUMINIUM PRODUCT

Nabilah Ayu Martiana¹⁾, Lusi Fajarita²⁾

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

Abstrak

Teknologi informasi sangatlah berpengaruh untuk kemajuan suatu usaha agar dapat bersaing dengan para pesaing yang lain di era industri. Berbagai macam cara dilakukan untuk mempromosikan usaha yang dimiliki, salah satu nya dengan menggunakan *website e-commerce*. *E-commerce* merupakan suatu kegiatan jual beli yang dilakukan secara *online*. Sempurna Jaya Aluminium Product adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan *furniture* atau alat-alat rumah tangga seperti rak piring, jemuran, dan tangga yang terbuat dari bahan aluminium. Saat ini penjualan melalui *instagram* pada Sempurna Jaya Aluminium Product belum maksimal, karena informasi produk yang diberikan tidak lengkap, sehingga banyak pelanggan yang kesulitan untuk mengetahui informasi produk dari Sempurna Jaya Aluminium Product. Untuk mengatasi permasalahan ini, maka dibuatlah *website* menggunakan salah satu *Content Management System (CMS)* yaitu *wordpress* dengan menggunakan metode *bussiness model canvas*. Tujuan dari penelitian ini adalah memberi solusi dari masalah-masalah yang ada dengan merancang sebuah sistem informasi penjualan berbasis *e-commerce*. Hasil dari penelitian ini adalah *website* penjualan berbasis *e-commerce* yang dapat dijadikan sebagai media promosi untuk membantu Sempurna Jaya Aluminium Product dalam hal pemasaran dan proses penjualan produk serta mempermudah pelanggan melakukan pemesanan secara *online*.

Kata kunci: *E-Commerce, CMS, Wordpress, Website*

1. PENDAHULUAN

Menurut Nugraha and Octasia (2016) *E-commerce* adalah “proses pembelian, penjualan atau pertukaran produk, jasa dan informasi melalui jaringan komputer”. [1] Sehingga *e-commerce* merupakan cara yang efektif untuk memasarkan produk di era globalisasi seperti ini. Karena dengan menggunakan sistem *e-commerce* dalam memasarkan produk dapat mempermudah komunikasi antara konsumen dan produsen, mempermudah pemasaran dan promosi barang ataupun jasa, pembayaran atau *payment* yang mudah dapat dilakukan secara *online*, penyebaran informasi yang begitu mudah untuk. Sempurna Jaya Aluminium Product adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan *furniture* atau alat-alat rumah tangga seperti rak piring, jemuran, dan tangga yang terbuat dari bahan aluminium. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, sistem penjualan yang dilakukan oleh Toko Sempurna Jaya Aluminium Product masih sangat terbatas hanya diseputaran toko saja dan hanya memiliki sosial media *instagram* tetapi informasi yang tidak lengkap sehingga pendapatan penjualan sangat minim dan pelanggan kesulitan mengetahui informasi produk yang dijual.

Tujuan penulisan penelitian ini yaitu:

- Website e-commerce* untuk mengembangkan sistem penjualan pada Sempurna Jaya Aluminium Product.
- Mencegah terjadinya penumpukan produk yang sudah lama di toko.
- Memper memudahkan Sempurna Jaya Aluminium Product untuk membuat promo dan memberikan

informasi secara lengkap pada produk yang dijual.

- Menjadikan penjualan Sempurna Jaya Aluminium Product dapat dipasarkan lebih luas tidak hanya di seputaran toko dan *instagram* saja.

Masalah yang terjadi di Sempurna Jaya Aluminium Product antara lain:

- Belum terdapatnya *website* atau *e-commerce* sebagai media promosi sehingga sulit untuk mempromosikan produk-produk yang dijual oleh Sempurna Jaya Aluminium Product dipasaran.
- Sering terjadinya stok lama yang tidak terjual sehingga mengakibatkan produk tersebut menjadi rusak karena terlalu lama di gudang.
- Hanya ada sosial media *instagram* tetapi informasi yang diberikan tidak *detail*.
- Area penjualan yang terbatas hanya diseputaran toko yang mengakibatkan menurunnya penjualan.

2. PENELITIAN SEBELUMNYA

Penelitian oleh Handayani (2018) berjudul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis *E-Commerce* Studi Kasus Toko Kun Jakarta”. [2] Toko Kun menjual pakaian muslimah. Masalah yang dihadapi yaitu sistem penjualan masih *offline*, jangkauan promosi masih menggunakan media spanduk didepan toko, penyimpanan data dan pencetakan laporan masih menggunakan pencatatan kedalam arsip. Metode yang digunakan adalah model *waterfall*. Hasil dan tujuan penelitian ini adalah menghasilkan sistem informasi penjualan berbasis *ecommerce* yang nantinya dapat membantu dalam

pengolahan data, promosi dan transaksi yang dilakukan melalui media *website e-commerce*.

Penelitian oleh Syarifudin, Purnama and Wardati (2015) berjudul "Pembangunan *Website E-Commerce* Pada Griya Kerudung Dan Busana Ummi Collection's".[3] Ummi Collections menyediakan berbagai macam kerudung dan busana muslim, dalam menyampaikan informasi produknya masih menggunakan cara konvensional. Sangat dibutuhkannya promosi dengan menggunakan media internet, salah satunya *website e-commerce*. Tujuan penelitian ini adalah mampu memberikan informasi kepada pelanggan serta melakukan pembelian produk yang dijual melalui *website* tanpa harus datang secara langsung ke Griya Kerudung dan Busana Ummi Collection's.

Penelitian yang dilakukan oleh Mustofa and Mutmainah (2015) yang berjudul "Perancangan *E-Commerce* Penjualan Komputer Dan Alat Elektronik Berbasis WEB Pada Toko Damar Komputer Pringsewu".[4] Damar Komputer bergerak di bidang penjualan komputer dan alat elektronik lainnya. Diperlukan layanan yang mudah, guna memfasilitasi itu semua dapat direalisasikan dengan toko online (*E-Commerce*). Aplikasi toko online yang dibangun ini bertujuan untuk membantu Damar Komputer dalam hal pemasaran dan penjualan produk.

Berdasarkan referensi penelitian diatas, bahwa pada tugas akhir ini memiliki kelebihan diantara nya: dalam penelitian ini menerapkan teknik SEO yang bertujuan untuk menempatkan sebuah situs pada posisi teratas pada sebuah mesin pencari berdasarkan kata kunci tertentu, selain itu untuk mengekspresikan konten. Serta menggunakan Bussiness Model Canvas untuk mempercepat proses analisis kekuatan dan kekurangan bisnis karena dengan menggunakan Bussiness Model Canvas dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan, maka analisis kebutuhan dan profit dapat dilakukan dengan cepat.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Metodologi Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam mencapai tujuan penelitian.

Ada berbagai metode pengumpulan data yang dapat dilakukan dalam sebuah penelitian. Beberapa metode pengumpulan data antara lain:

a. Observasi

Dilakukan dengan cara mengamati langsung apa saja yang ada di Sempurna Jaya Aluminium Product untuk menemukan informasi dan pengetahuan yang diperlukan untuk bahan penelitian.

b. Wawancara

Dilakukan dengan cara bertanya secara langsung kepada pemilik maupun pegawai

Sempurna Jaya Aluminium Product untuk mendapatkan suatu informasi.

c. Analisa Dokumen

Dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen yang terkait dalam penelitian. Dokumen dalam penelitian ini berupa, nota, surat jalan, laporan penjualan dan dokumen lainnya yang dapat membantu mempercepat proses penelitian.

d. Studi Literatur

Cara yang dipakai untuk menghimpun data-data atau sumber-sumber yang berhubungan dengan topik penelitian. Studi literatur bisa didapat dari berbagai sumber, jurnal, buku dokumentasi, internet dan pustaka.

3.2 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan suatu langkah yang paling menentukan dari suatu penelitian. Fungsi analisa data yaitu menyimpulkan hasil penelitian, mengolah data menjadi informasi, sehingga data tersebut dapat dengan mudah dipahami dan bermanfaat untuk menjawab masalah-masalah suatu penelitian.

3.2.1 Analisa Sistem

Pada tahap ini yaitu menganalisa sistem dengan mempelajari dan mengetahui apa yang akan dikerjakan sistem serta identifikasi kebutuhan. Alat yang digunakan adalah *activity diagram* dan *use case diagram*.

3.2.2 Analisa Perancangan Sistem

Pada tahap ini, merancang sistem secara rinci berdasarkan hasil analisa sistem. Sehingga menghasilkan model sistem baru yang diusulkan. Alat yang digunakan yaitu: *class diagram*, rancangan layar dan *system sequence diagram*.

3.3 Bussiness Model Canvas

Metode yang digunakan yaitu *bussiness model canvas* untuk mempercepat proses analisis kekuatan dan kekurangan bisnis sehingga analisis kebutuhan dan profit dapat dilakukan dengan cepat.

3.4 Search Engine Optimization (SEO)

Dalam penulisan penelitian ini menerapkan teknik SEO untuk mempengaruhi visibilitas atau ranking situs di mesin pencari. SEO biasanya melibatkan berbagai teknik-teknik optimasi kata kunci yang sudah diriset. Situs yang teroptimasi dengan baik akan tampil di posisi teratas halaman terdepan mesin pencari utamanya adalah google, ketika pengguna mengetikkan kata kunci tertentu.

3.5 Content Management System (CMS)

Menurut Fitriastuti and Mundianarti (2016) CMS merupakan perangkat lunak yang digunakan untuk mengatur dan memanipulasi suatu *website*. CMS memberi kemudahan kepada penggunanya

dalam mengelola dan melakukan perubahan isi sebuah *website* tanpa dibekali pengetahuan yang bersifat teknis. Ada berbagai CMS yang telah sering digunakan untuk membangun *website*, diantaranya adalah *Wordpress*, *Joomla*, *Drupal*, *Moodle*, *Formulasi* dan lain sebagainya.[5]

3.6 Wordpress

Menurut Sungkawa et al. (2017) *wordpress* merupakan media untuk membuat *website* seperti *blog* pribadi, situs perusahaan ataupun situs penjualan (*e-commerce*). Pengguna tidak perlu melakukan instalasi atau konfigurasi yang cukup sulit tetapi *wordpress* tidak dapat mengubah *template* standar yang sudah disediakan. [6]

3.7 Business Model Canvas

Menurut Santoso, Vicka and Wardhani (2018) *Business Model Canvas* adalah suatu kerangka kerja yang membahas model bisnis dengan disajikan dalam bentuk visual berupa kanvas lukisan, agar dapat dimengerti dan dipahami dengan mudah.[7]

3.8 Search Engine Optimization (SEO)

Menurut Halilintar and Ariyus (2018) *Search Engine Optimization* (SEO) adalah serangkaian proses yang dilakukan secara sistematis yang bertujuan untuk meningkatkan *volume* dan kualitas trafik kunjungan. Tujuan dari SEO adalah menempatkan sebuah situs web pada posisi teratas.[8]

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Business Model Canvas



Gambar 1. Bussiness Model Canvas

Gambar 1 merupakan *business model canvas* dari rencana bisnis Sempurna Jaya Aluminium Product. Terdiri dari 9 blok yang merangkum proses bisnis.

a. Customer Segments

Konsumen yang menjadi sasaran penjualan Sempurna Jaya Aluminium Product adalah ibu-ibu rumah tangga dan toko meubel.

b. Value Propositions

Nilai yang produsen tawarkan kepada konsumen. Sempurna Jaya Aluminium Product menawarkan produk alat-alat rumah tangga

yang terbuat dari bahan aluminium. Bahan baku berkualitas, pengerjaannya rapi, dapat *request* ukuran, dan harga nya lebih murah.

c. Channels

Media atau cara produsen menjangkau konsumennya. Dalam menyampaikannya Sempurna Jaya Aluminium Product melalui *sales marketing*, *message marketing*, *website*, *instagram*, *facebook*.

d. Customer Relationships

Cara yang dilakukan produsen untuk terus berhubungan dengan konsumen. Untuk memudahkan konsumen, Sempurna Jaya Aluminium Product mengadakan diskon produk.

e. Revenue Streams

Cara yang dilakukan produsen untuk menghasilkan keuntungan dari *value proposition* yang ditawarkan. Keuntungan dari Sempurna Jaya Aluminium Product didapat dari penjualan produk aluminium.

f. Key Activities

Strategi yang dilakukan sehingga target perusahaan tercapai. Strategi yang dilakukan Sempurna Jaya Aluminium Product adalah mencari bahan baku yang berkualitas dan mengolah bahan-bahan aluminium menjadi alat rumah tangga yang rapi.

g. Key Resources

Sumber daya yang dibutuhkan. Sumber daya yang penting bagi kelangsungan Sempurna Jaya Aluminium Product adalah tukang yang berkualitas.

h. Key Partnerships

Pihak-pihak yang bekerja sama dengan produsen untuk memudahkan aktivitas bisnis. *Key partnerships* pada usaha Aluminium Product adalah *supplier* bahan baku.

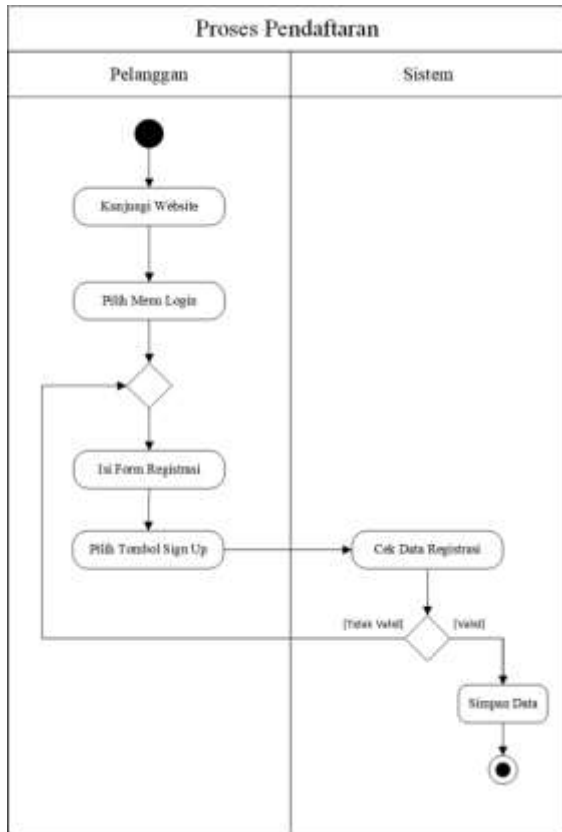
i. Cost Structures

Pengeluaran untuk menjalankan bisnis. Rincian biaya pada Sempurna Jaya Aluminium Product yaitu biaya sewa toko, biaya pembuatan produk dan gaji karyawan.

4.2 Activity Diagram

Menurut Fuady Dedy and Gunawan (2016) *activity diagram* adalah *diagram* yang menggambarkan aktivitas dari sebuah sistem atau proses bisnis.[9]

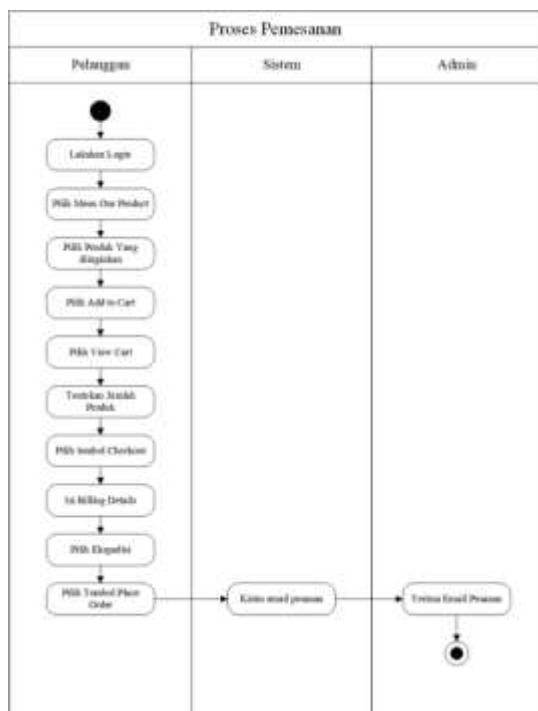
a. Proses Pendaftaran



Gambar 2 Activity Diagram Proses Pendaftaran

Gambar 2 merupakan *activity diagram* proses pendaftaran yang dilakukan oleh pelanggan ketika ingin registrasi akun. Dimulai dari pelanggan mengunjungi *website*, isi *form* registrasi sampai sistem menyimpan data pelanggan.

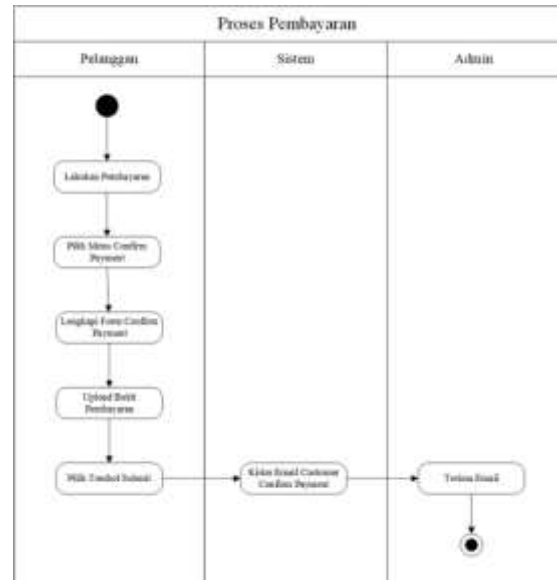
b. Proses Pemesanan



Gambar 3. Activity Diagram Proses Pemesanan

Gambar 3 merupakan *activity diagram* proses pemesanan yang dilakukan oleh pelanggan untuk melakukan pemesanan produk dimulai dari melakukan *login* hingga admin menerima email pesanan.

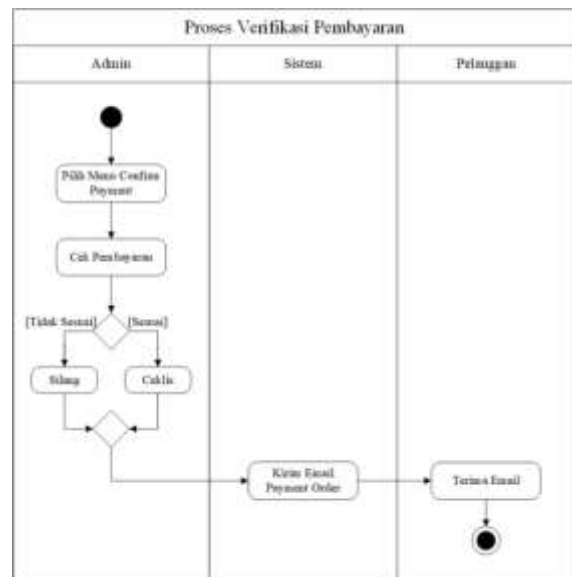
c. Proses Pembayaran



Gambar 4. Activity Diagram Pembayaran

Gambar 4 merupakan *activity diagram* proses pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan yang dilakukan dari melakukan pembayaran, upload bukti pembayaran hingga admin menerima email pembayaran.

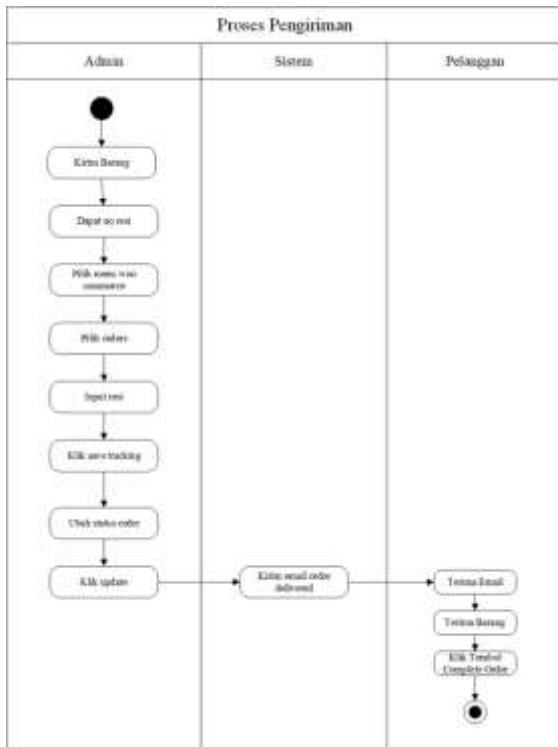
c. Proses Verifikasi Pembayaran



Gambar 5. Activity Diagram Verifikasi Pembayaran

Gambar 5 merupakan *activity diagram verifikasi* pembayaran yang dilakukan oleh *admin* pada saat mengecek pembayaran yang telah dilakukan oleh pelanggan.

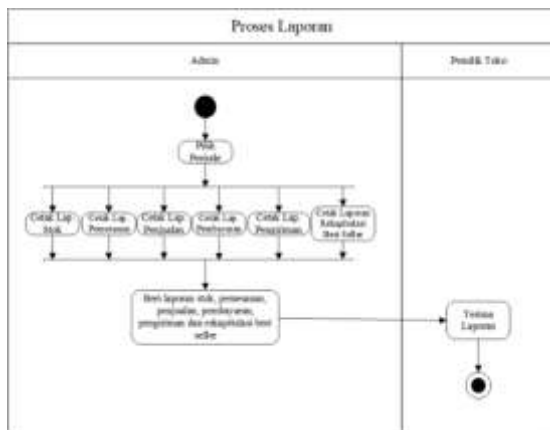
d. Proses Pengiriman



Gambar 6. Activity Diagram Proses Pengiriman

Gambar 6 merupakan *activity diagram* proses pengiriman yang dilakukan oleh admin ketika ingin mengirim barang dan mendapatkan menginput no resi yang diberikan oleh ekspedisi,

e. Proses Laporan



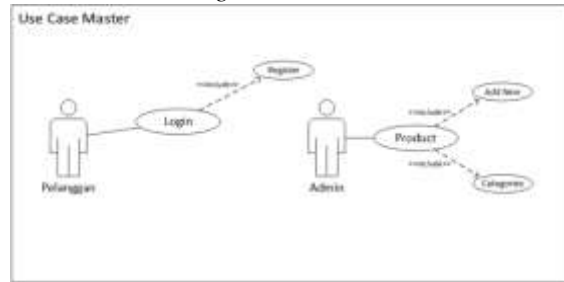
Gambar 7. Activity Diagram Proses Laporan

Gambar 7 merupakan *activity diagram* proses laporan yang dilakukan oleh admin ketika mencetak semua laporan dan memberi laporan kepada pemilik toko.

4.3 Use Case Diagram

Menurut Nugraha Wahyu (2018) *Use case Diagram* adalah suatu model yang sangat fungsional dalam sebuah sistem yang menggunakan *actor* dan *use case*. *Use case diagram* berfungsi sebagai kegiatan atau interaksi yang saling berhubungan antara aktor dan jua sistem. [10]

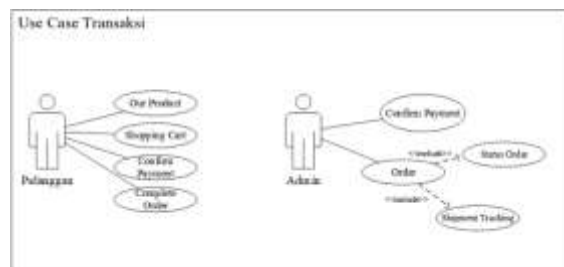
a. Use Case Diagram Master



Gambar 8. Use Case Diagram Master

Gambar 8 merupakan *use case diagram master* yang terdiri dari aktor pelanggan, dimana sebelum melakukan register ada *include* yang mengharuskan *login* terlebih dahulu. Aktor admin, dimana sebelum melakukan *input* produk dan input kategori ada *include* yang mengharuskan aktor memilih menu *product* terlebih dahulu

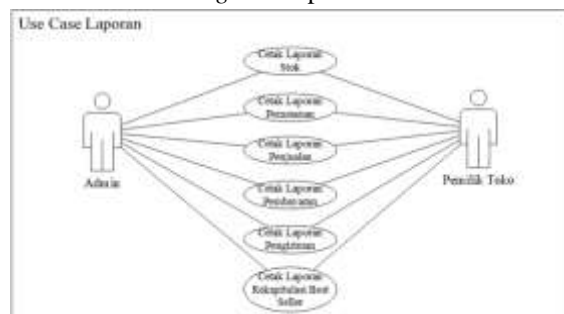
b. Use Case Diagram Transaksi



Gambar 9. Use Case Diagram Transaksi

Gambar 9 merupakan *use case diagram* transaksi yang terdiri dari aktor pelanggan, *use case our product, shopping cart confirm payment, complete order*. Aktor admin, *use case confirm payment* dan dimana sebelum merubah status *order* dan menginput nomor resi ada *include* yang mengharuskan memilih menu *order* terlebih dahulu.

c. Use Case Diagram Laporan

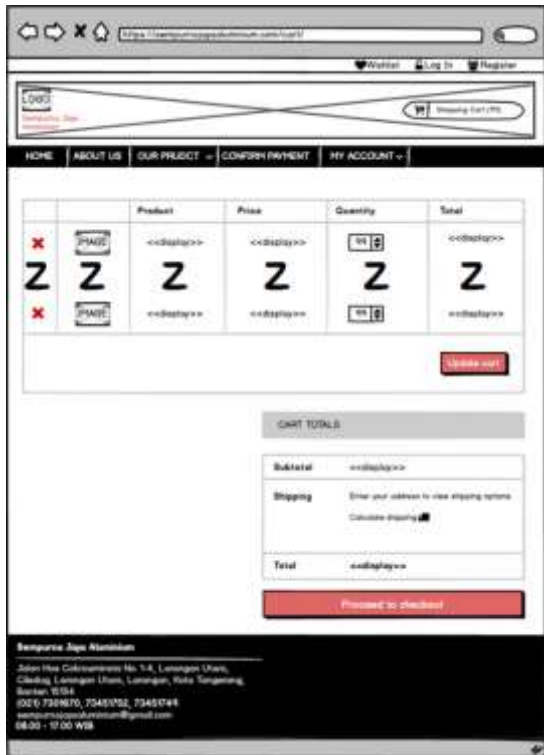


Gambar 10. Use Case Diagram Laporan

Gambar 10 merupakan *use case diagram* laporan yang terdiri dari aktor *admin* dan pemilik toko dan use case cetak laporan stok, cetak laporan pemesanan, cetak laporan penjualan, cetak laporan pembayaran, cetak laporan pengiriman dan cetak laporan rekapitulasi best seller.

4.4 Rancangan Layar

a. Rancangan Layar Cart



Gambar 11 Rancangan Layar Cart

Gambar 11 merupakan rancangan layar *cart* yang menampilkan produk yang sudah di masukkan kedalam keranjang belanja, menentukan *quantity* produk serta menampilkan total belanja.

b. Rancangan Layar Checkout



Gambar 12. Rancangan Layar Checkout

Gambar 12 merupakan rancangan layar *checkout* pelanggan yang berisikan *form billing details* untuk pelanggan menginput alamat pengiriman, memilih ekspedisi pengiriman serta dapat mengetahui ongkos kirim dan total belanja yang harus dibayar.

c. Rancangan Layar Detil Checkout



Gambar 13. Rancangan Layar Detil Checkout

Gambar 13 merupakan rancangan layar *detail checkout* yang menampilkan *form order details* pelanggan sebelum melakukan pembayaran.

d. Rancangan Layar Confirm Payment



Gambar 14. Rancangan Layar Confirm Payment

Gambar 14 merupakan rancangan layar *confirm payment* pelanggan, dimana pelanggan harus membayar total belanja dengan cara menginput tanggal dan waktu *transfer*, serta mengupload bukti pembayaran.

4.5 Strategi Search Engine Optimization (SEO)

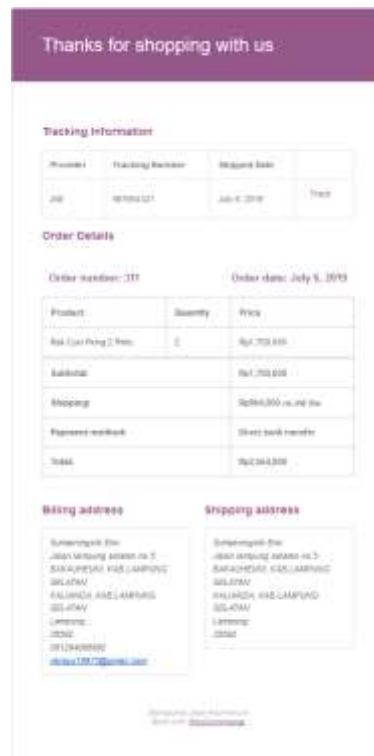
Langkah-langkah agar suatu *website* atau produk dapat muncul di halaman *google*, yaitu:

1. *Setting Permalink*
Sebuah *permalink* digunakan untuk *link* ke artikel atau ke halaman lain pada *website*. URL untuk setiap *posting* harus permanen, dan jangan sampai berubah
2. *Install Plugin Yoast SEO*
Yoast SEO adalah sebuah *plugin wordpress*. Secara umum *yoast SEO* dapat membantu dalam hal optimasi SEO suatu *website* yang menggunakan CMS *wordpress*.
3. *Aktivasi Google Console*
Google Console adalah alat yang disediakan oleh *Google* untuk para *publisher* agar *website* lebih mudah ditemukan di *search engine*. *Tool* ini dapat membantu memahami bagaimana halaman *website* dapat muncul di hasil pencarian.
4. *Tambah Title Tag*
Title Tag merupakan judul dalam suatu dokumen. Dengan adanya *title tag* maka pengunjung bisa mengetahui garis besar dari informasi yang disajikan.
5. *Tambah Meta Description*
Meta Description adalah kesempatan dari pemilik *website* untuk memasarkan konten kepada pencari sehingga mereka mengetahui halaman tersebut berisi informasi yang mereka cari.
6. *Tambah Focus Keyphrase*
Yoast membantu mengidentifikasi *keyword* yang dioptimasi difitur ini. Secara otomatis *Yoast* akan mengupdate status *ON page* artikel.
7. *Tambah Atribut Alt Pada Gambar Produk*
Isi dari atribut alt ini akan muncul jika gambar tidak tampil karena *user* yang mengakses *website* sedang di kondisi akses yang sangat lambat, atau *value atribut src* yang salah. Atribut alt ini sebagai pengganti gambar dan merupakan penamaan dari gambar itu sendiri.
8. *Hasil SEO*
Setelah memasang *permalink*, *install plugin yoast SEO*, *aktivasi google console*, menambahkan *title tag*, menambahkan *meta description* serta menambahkan *focus keyphrase* pada produk, maka produk tersebut akan muncul di halaman *google*. Pada gambar 15 hasil SEO tampil pada halaman ke 3 urutan ke 4.



Gambar 15. Hasil SEO

4.6 Keluaran Sistem Usulan



Gambar 16 Keluaran Sistem Usulan Email Order Delivered

Gambar 16 merupakan keluaran sistem usulan *email order delivered* dimana admin telah merubah status pesanan menjadi *delivered* dan pelanggan dapat *email*.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Dibangunnya *website e-commerce* pada Sempurna Jaya Aluminium Product dapat memperluas area promosi dan dalam transaksi penjualan produk.
- b. *Website* Sempurna Jaya Aluminium Product dapat menampilkan informasi produk yang ditawarkan dengan lengkap. Dan stok lama yang tidak terjual dapat di promosikan di *website*.
- c. Para calon pembeli dapat melihat *update* produk seperti produk-produk yang dijual murah (*sale*) melalui *website* Sempurna Jaya Aluminium Product.
- d. Dengan adanya *website e-commerce* dapat memudahkan konsumen dalam melakukan pemesanan barang secara *online* karena konsumen tidak harus datang ke toko sehingga pemasaran dan penjualan barang lebih meluas.

6. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Nugraha and Octasia, “*Sistem Informasi Penjualan Kaos Berbasis Web Pada Distro Sickness Berbasis E-Commerce*”, Sniptek, vol. 5, pp. 294–297, Jan. 2006.
- [2] Handayani, S. “*Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Studi Kasus Toko Kun Jakarta*”, Ilmiah, vol. 10, pp. 182–189, Aug. 2018.
- [3] Syarifudin, R., Purnama, B. E. and Wardati, I. U. “*Pembangunan Website E-Commerce Pada Griya Kerudung Dan Busana Ummy Collection’s*”, IJNS, vol. 7, pp. 1–8, Feb. 2015.
- [4] Mustofa, A. and Mutmainah, “*Perancangan E-Commerce Penjualan Komputer Dan Alat Elektronik Berbasis WEB Pada Toko Damar Komputer Pringsewu*”, TAM, vol. 4, pp. 1-8, Jul. 2015.
- [5] Fitriastuti, F. and Mundianarti, S. “*Rancang Bangun Sistem Informasi Sekolah Berbasis WEB Menggunakan CMS Formulasi*”, Informasi Interaktif, vol. 1, pp. 13-17, Nov. 2016.
- [6] Sungkawa, B. et al. “*Pembangunan Online Booking Studio Menggunakan Wordpress Pada Giva Music Studio Tangerang*”, ICF, vol. 1, pp. 11–14, Mar. 2017.
- [7] Santoso, T., Vicka, J. and Wardhani, B. “*Analisa Model Bisnis Radio Suara Surabaya dan Pengembangannya di Era Disruptive Technology*”, JMDK, vol. 6, pp. 115–121, Dec. 2018.
- [8] Halilintar, R. B. and Ariyus, D. “*Implementasi SEO (Search Engine Optimization) Pada Website AGC(Auto Generated Content) Untuk Meningkatkan SERP (Search Engine Result Page) Studi Kasus: Website Gallery*”, Universitas AMIKOM Yogyakarta, vol. 5, pp. 13–18, Feb. 2018.
- [9] Fuady Dedy, T. and Gunawan, W. “*Analisa Sistem Perancangan Penilaian Raport Siswa Berorientasi Objek UML (Unified Modeling Language) Di SMK Informatika Sukma Mandiri Cilegon*”, Universitas Banten Jaya, vol. 2, pp. 1–13, Mei. 2016.
- [10] Nugraha Wahyu, I. “*Perancangan Website E-Commerce Berbasis Wordpress Pada Butik Larasati Sragen*”, Universitas Muhammadiyah Surakarta, vol. 1, pp. 1-15, Feb. 2018.