

IMPLEMENTASI E-COMMERCE MENGGUNAKAN CASCADING STYLE SHEET (CSS) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DENGAN METODE BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) (STUDI KASUS : ORIGINE VAPEHOUSE)

Allam Ramzy Putranda Herman¹, Salman Farizy²

¹ Program Studi Sistem Informasi

Fakultas Teknik Universitas Pamulang

Jl. Raya Puspittek No. 11, Serpong, Tangerang Selatan – Indonesia

E-mail : allam.shayate@gmail.com

ABSTRAK

Di era digital mengharuskan pelaku bisnis menggunakan toko online (*e-commerce*) untuk dapat bersaing mendapatkan pelanggan yang banyak, Origine Vapehouse merupakan salah satu toko konvensional yang belum memanfaatkan platform digital secara tepat untuk melakukan kegiatan transaksi, di sisi lain promosi yang dilakukan oleh toko juga belum maksimal dan mengakibatkan kawasan penjualan yang kecil hal tersebut juga berdampak pada tingkat penjualan yang ada. Tujuan penelitian ini menyelesaikan permasalahan yang ada pada toko Origine Vapehouse yaitu memperluas kawasan penjualan serta memaksimalkan promosi yang dapat meningkatkan jumlah transaksi. Untuk melakukan perancangan bisnis menggunakan metode *Business model canvas* sedangkan dalam perancangan sistem menggunakan *Unified Modeling Language*. Hasil dari penelitian ini yaitu *website e-commerce* menggunakan *Cascading style sheet. HTML* yang dapat menunjang kegiatan transaksi toko tanpa batasan ruang dan waktu.

Kata Kunci : E-commerce, Cascading Style Sheet, Vape, Business Model Canvas, Origine Vapehouse

ABSTRACT

In the digital era, it requires business people to use online stores (e-commerce) to be able to compete for as many customers as possible, Origine Vapehouse is one of the conventional stores that have not properly utilized digital platforms to carry out transaction activities, on the other hand Promotions carried out by stores are also not optimal and resulting in a small sales area, it also has an impact on existing sales levels. Resolving the problems that exist in the Origine Vapehouse store, namely expanding the sales area and maximizing promotions that can increase the number of transactions. To do business design using the Business Model Canvas method while in system design using the Unified Modeling Language. The results of this study are e-commerce websites using a HTML Cascading style sheet that can support store transaction activities without regional restrictions.

Keywords : E-commerce, Cascading Style Sheet, Vape, Business Model Canvas. Origine Vapehouse

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Origine Vapehose adalah toko yang menjual rokok elektrik atau yang lebih sering dikenal dengan sebutan vape, Vape merupakan rokok yang menghasilkan uap melalui proses cairan yang dipanaskan menggunakan kapas dan kawat dan di aliri listrik yang berasal dari baterai. Toko Origine Vapehouse menjual semua alat maupun bahan yang digunakan untuk rokok elektrik diantaranya lain yaitu kapas, kawat, baterai, cairan, pod, dan mod.. Toko ini berdomisili di daerah Tangerang Selatan tepatnya di Parung Serab. Toko ini sudah menggunakan *marketplace*, namun hasil yang diterima pada penjualan tidak dapat langsung diterima toko disebabkan pembeli harus menekan "Barang Diterima" terlebih dahulu. Dan juga untuk fitur layanan yang dimana fungsinya untuk meningkatkan penjualan dan kepercayaan pelanggan memberatkan pemilik toko karena membutuhkan biaya layanan sebesar 1% - 3,5% ditambah dampak dari pandemi ini semakin membebankan karena sepi pengunjung yang datang langsung ke toko.

Sebagai salah satu solusi menjawab masalah tersebut, penulis memberikan solusi dengan membuat sistem penjualan yang berbasis web dengan konsep *e-commerce* untuk memudahkan konsumen berbelanja secara online dengan baik juga memberikan strategi pemasaran agar pemilik tidak bergantung ke *marketplace* yang memberatkan biaya dari fitur layanan dibandingkan memiliki website *e-commerce* sendiri.

1.2 Identifikasi Masalah

- Marketplace* pihak ketiga yang dimana dana dari hasil penjualan tidak dapat langsung diterima oleh *seller* sampai pembeli menekan "Barang Diterima".
- Pemilik toko tidak mempunyai media yang dapat di manfaatkan untuk melakukan promosi.
- Biaya untuk fitur layanan yang ada di aplikasi tersebut membutuhkan biaya layanan sebesar 1% - 3.5% di setiap produk yang terjual.

1.3 Rumusan Masalah

- Bagaimana *seller* mencairkan dana penjualan dari *marketplace* pada toko Origine Vapehouse ?
- Bagaimana perancangan sistem *e-commerce* untuk promosi berbasis *Website* pada toko Origine Vapehouse?

- Bagaimana proses biaya untuk fitur layanan pada toko Origine Vapehouse?

1.4 Batasan Masalah

- Pemecahan masalah menggunakan konsep *e-commerce*.
- Pembuatan website berbasis *Cascading style sheet* (HTML) yang akan diterapkan secara online menggunakan hosting dan domain.
- Pembuatan web *e-commerce* dibatasi pada pembuatan katalog barang, pemesanan barang, konfirmasi pembayaran, pengiriman dan retur barang (jika ada).

1.5 Tujuan Penelitian

- Membuat website *e-commerce* untuk toko Origine Vapehouse sebagai pengembangan sistem penjualan agar penjualan semakin meningkat dan dapat memberikan kepuasan pelanggan serta meningkatkan daya saing.
- Mempermudah dalam hal penyajian informasi yang dibutuhkan secara akurat.
- Memudahkan penjual dan pembeli untuk mengakses website dari mana saja dan kapan saja.
- Memberikan promosi yang menarik pada konsumennya

1.6 Manfaat Penelitian

1. Bagi Pemilik Usaha

- Mempermudah toko Origine Vapehose untuk memasarkan produk melalui internet dan memperluas jangkauan penjualan.
- Memudahkan pelanggan untuk melakukan transaksi melalui website *e-commerce*.
- Perputaran keuangan menjadi semakin cepat apabila menggunakan *e-commerce*
- dapat mencairkan dana langsung dari tanpa pihak ketiga apabila menggunakan *e-commerce*

2. Bagi Penulis

- Bertujuan untuk menerapkan pengetahuan yang sudah diperoleh ketika menempuh pendidikan saat perkuliahan di UNIVERSITAS PAMULANG.
- Penulis juga dapat menambah pengalaman serta pengetahuan dan wawasan tentang vape store lebih baik.

3. Bagi Pembaca

- dalam pembuatan website *e-commerce*.
- Sebagai bahan pembelajaran dan studi banding untuk mahasiswa dimasa yang akan datang.

4. Bagi Universitas

- a. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah referensi sebagai bahan penelitian lanjutan yang lebih mendalam pada masa yang akan datang.
- b. Sebagai alat untuk membangun pengetahuan dan memfasilitasi pembelajaran
- c. Digunakan untuk menemukan solusi atau kemungkinan terbaik dalam hal membantu memecahkan masalah fasilitator

1.7 Metodologi Penelitian

- a. Studi lapangan
 - 1) Wawancara
 - 2) Observasi
 - 3) Studi Dokumen
- b. Studi Literatur

2. LANDASAN TEORI

2.1 Origine Vapehouse

Origine Vapehouse adalah toko yang menjual rokok elektrik atau yang lebih sering dikenal dengan sebutan vape, Vape merupakan rokok yang menghasilkan uap melalui proses cairan yang dipanaskan menggunakan kapas dan kawat dan di aliri listrik yang berasal dari baterai. Toko Origine Vapehouse menjual semua alat maupun bahan yang digunakan untuk rokok elektrik diantara lain yaitu kapas, kawat, baterai, cairan, pod, dan mod.. Toko ini berdomisili di daerah Tangerang Selatan tepatnya di Parung Serab.

Definisi Business Model Canvas menurut Sovia Pramudita (2018) adalah suatu kerangka kerangka kerja yang membahas model bisnis dengan disajikan dalam bentuk visual berupa kanvas lukisan, agar dapat dimengerti dan dipahami dengan mudah. Model ini digunakan untuk menjelaskan, memvisualisasikan, menilai, dan mengubah suatu model bisnis, agar mampu menghasilkan kinerja yang lebih optimal. Business Model Canvas (BMC) memiliki 9 (sembilan) bagian, yaitu:

1) *Value Proposition* (Proposisi Nilai Konsumen)

Sebuah metode yang menggambarkan nilai-nilai atau kelebihan apa saja yang telah dimiliki suatu perusahaan dari perusahaan lain yang mempunyai badan usaha yang sama.

2) *Customer Segments* (Segmentasi Konsumen)

Sebuah metode yang menggambarkan target pembelian atau target konsumen yang telah sesuai dengan badan usaha dari sebuah perusahaan.

3) *Channels* (Saluran)

Strategi yang digunakan untuk menyampaikan produk yang kita jual melalui sebuah media kepada konsumennya.

4) *Customer Relationship* (Hubungan Konsumen)

Sebuah metode yang menggambarkan strategi atau cara yang digunakan sebuah perusahaan agar dapat lebih dekat dengan konsumennya.

5) *Revenue Streams* (Sumber Pendapatan)

Sebuah metode yang menggambarkan biaya-biaya yang akan atau telah didapatkan saat terjadinya proses bisnis pada sebuah perusahaan.

6) *Key Activities* (Aktivitas yang Dijalankan)

Sebuah metode yang menggambarkan kegiatan apa saja yang biasa dilakukan pada sebuah perusahaan saat terjadinya proses bisnis.

7) *Key Resources* (Sumber Daya)

Sebuah metode yang menggambarkan sumber daya apa saja yang telah dimiliki suatu perusahaan sehingga proses bisnis dapat dilaksanakan.

8) *Key Partnership* (Kerjasama)

Sebuah metode yang menggambarkan pihak-pihak apa saja yang akan atau telah bekerja sama dengan sebuah perusahaan sehingga proses bisnis dapat dilaksanakan.

9) *Cost Structure* (Struktur Biaya)

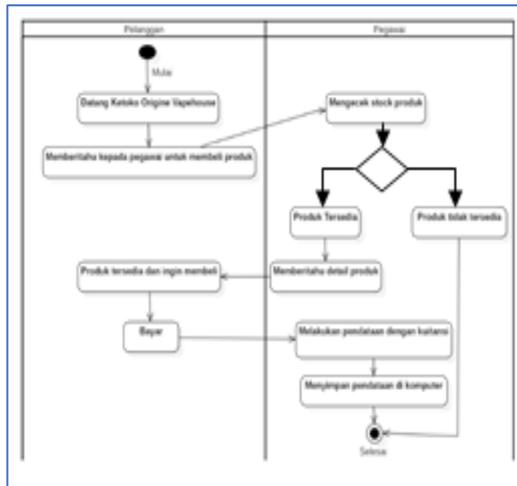
Sebuah metode yang menggambarkan biaya-biaya apa saja yang telah dikeluarkan pada sebuah perusahaan agar terjadinya proses bisnis.

3. ANALISA DAN PERANCANGAN

3.1 Analisa

3.1.1 Analisa sistem saat ini

Dengan menganalisa sistem yang berjalan, diharapkan dapat diketahui apa saja kebutuhan yang telah ditangani oleh sistem yang berjalan. Analisa sistem pada Toko Origine Vapehouse ini dibuat dalam bentuk *Activity Diagram*, berikut adalah *Activity Diagram* sistem yang menggambarkan proses utama yang berjalan.

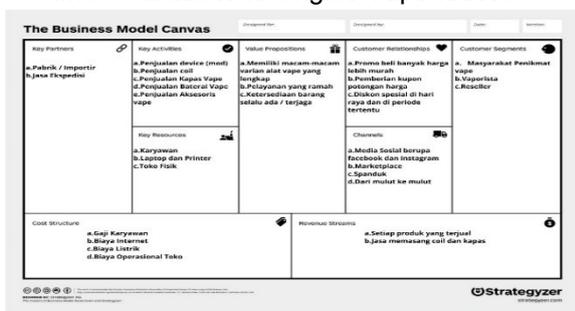


Gambar 3.1 Activity Sistem yang berjalan saat ini

Pada gambar diatas menjelaskan aktivitas proses pembelian produk yang melibatkan pelanggan dan pegawai. Diawali dengan pelanggan yang datang ke Toko Origine Vapehouse, kemudian pelanggan memberitahu maksud dari kedatangan pelanggan tersebut untuk melakukan pembelian vape, lalu pegawai mengecek produk apakah tersedia atau tidak jika tersedia pegawai memberitahu detail produk dan pelanggan siap untuk membeli produk tersebut dan produk terjual pegawai membuat struk dan setelah transaksi dilakukan proses selesai.

3.1.2 Metode Analisis Data

Pada penelitian ini penulis menggunakan *Business Model Canvas* (BMC) sebagai metode yang dipakai untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi model bisnis yang telah ada untuk dikembangkan dan diterapkan dalam pembua v tan e-commerce untuk toko Origine Vapehouse.



Gambar 3.2 Business Model Canvas (BMC)

Komponen bussines model canvas beserta deskripsinya yang telah di analisis pada toko

Origine Vapehose :

1) Value Propositions (Proposisi Nilai Konsumen)

Berikut adalah analisis value propotion toko Origine Vapehouse :

- Memiliki macam-macam varian alat vape yang lengkap
- Pelayanan yang ramah
- Ketersediaan barang selalu ada / terjaga

2) Customer Segment (Segmentasi Konsumen)

Berikut adalah analisis customer segment atau target pasar dari toko Origine Vapehouse:

- Masyarakat Penikmat vape
- Vaporista
- Reseller

3) Channels (Saluran)

Berikut adalah analisis channels atau media untuk mempromosikan produk-produk dari toko Origine Vapehouse:

- Media Sosial berupa facebook dan instagram
- Marketplace
- Spanduk
- Dari mulut ke mulut

4) Customer Relationship (Hubungan Konsumen)

Berikut adalah analisis customer relationship toko Origine Vapehouse:

- Promo beli banyak harga lebih murah
- Pemberian kupon potongan harga
- Diskon spesial di hari raya dan di periode tertentu

5) Revenue Streams (Sumber Pendapatan)

Berikut hasil analisis revenue streams atau darimana pendapatan yang diperoleh toko Origine Vapehouse:

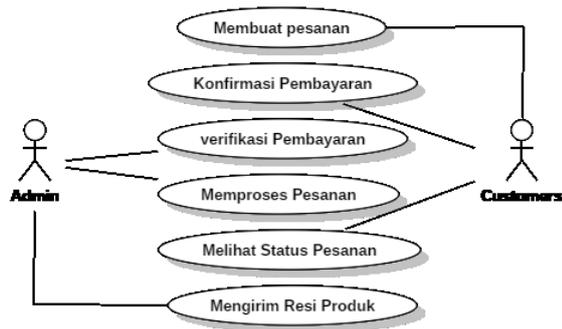
- Setiap produk yang terjual
- Jasa memasang coil dan kapas

6) Key Activities (Aktivitas yang Dijalankan)

Berikut adalah key activities atau aktivitas yang dilakukan di toko Origine Vapehouse :

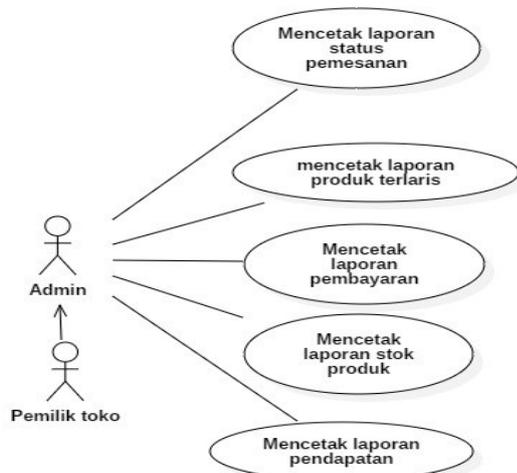
- Penjualan device (mod)
- Penjualan coil
- Penjualan Kapas Vape
- Penjualan Baterai Vape
- Penjualan Aksesoris vape

3. Usecase Diagram Transaksi



Gambar 3.7 Usecase Diagram Transaksi

4. Usecase Diagram Laporan



Gambar 3.8 Usecase Diagram Laporan

4. IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN

4.1. Implementasi

4.1.1. Lingkungan Perangkat Lunak

1. Sistem Operasi Windows 11
2. Notepad ++
3. Web Server XAMPP for Windows Version 3.2.2
4. Browser (Google Chrome, Microsoft Edge)

4.1.2. Spesifikasi Perangkat Keras Yang Digunakan

1. Processor Intel Core i3-10110U 2.10 GHz
2. RAM 8,00 GB
3. Hardisk 500 GB
4. SSD 250 GB

4.1.3 Sistem Interface

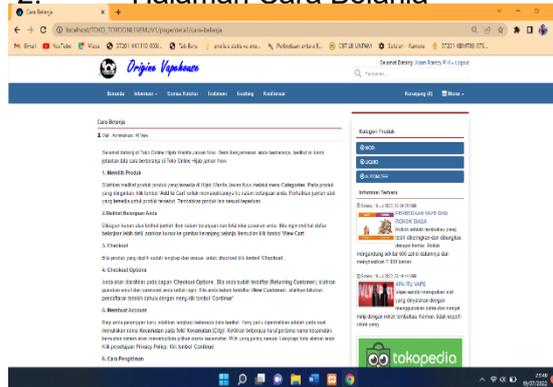
1. Halaman Beranda Login



Gambar 4.1 Halaman Beranda Login

Perancangan ini dibuat dengan sangat kompleks agar memudahkan pengguna dalam mengakses web untuk mencari alat alat vape seperti Liquid, Mod, Dll yang dibutuhkan rancangan ini juga berfungsi sebagai halaman beranda pelanggan pada website toko Origine Vapehouse, halaman ini langsung bisa diakses ketika pelanggan mengakses website Origine Vapehouse.com.

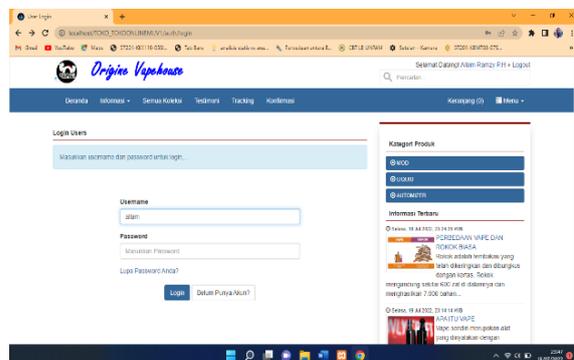
2. Halaman Cara Belanja



Gambar 4.2 Halaman Cara Belanja

Menu cara belanja ini berisikan cara bagaimana belanja di toko Origine Vapehouse. Selain itu, disamping cara belanja tersebut ada kategori produk, informasi terbaru, dan e-commerce dari toko Origine Vapehouse.

3. Halaman Login Customers



Gambar 4.3 Halaman Login Customers

Pada menu login terdapat *username* dan *password* yang harus dimasukkan pada menu *login*. Dan nanti setelah memasukan *username* dan *password* sistem akan masuk pada halaman produk, dan jika *username* dan *password* yang dimasukkan salah maka sistem tidak akan berjalan dan akan muncul notifikasi "*username* atau *password* salah".

4. Halaman Tentang Kami



Gambar 4.4 Halaman Tentang Kami

Pada tampilan tentang kami ada foto, dan juga arti vape dari toko Origine Vapehouse, dan deskripsi mengenai toko Origine Vapehouse agar pelanggan bisa lebih percaya dengan adanya toko Origine Vapehouse. Selain itu, disamping tentang kami ada kategori produk dan informasi terbaru dari toko Origine Vapehouse.

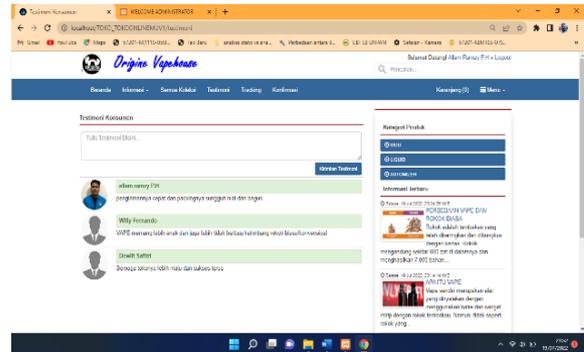
5. Halaman Semua Koleksi Produk



Gambar 4.5 Halaman Semua Koleksi Produk

Halaman semua koleksi produk adalah halaman dimana semua produk yang ada pada toko Origine Vapehouse ada pada halaman ini. Ada stok produk yang tersedia, ada kategori produk, harga produk, maupun yang lainnya.

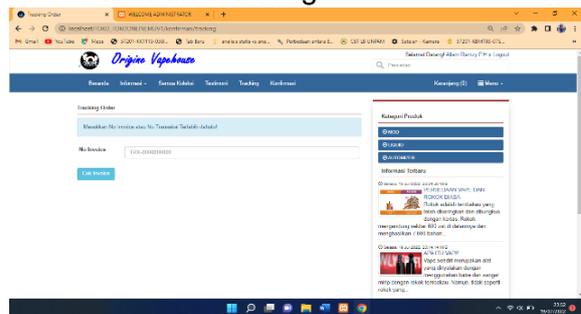
6. Halaman Testimoni



Gambar 4.6 Halaman Testimoni

Pada halaman tampilan menu *testimoni* terdapat komentar dari pelanggan yang sudah order atau memesan lewat website Origine Vapehouse.

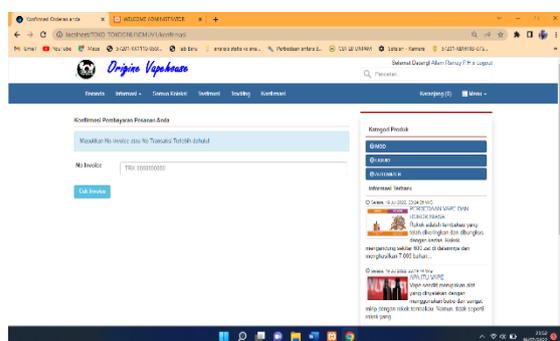
7. Halaman Tracking



Gambar 4.7 Halaman Tracking

Tracking pesanan adalah menu yang cukup signifikan untuk melihat status keberadaan pesanan yang sudah di *checkout* oleh *customers*

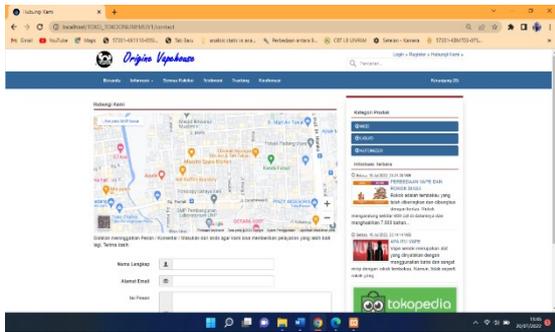
8. Halaman Konfirmasi



Gambar 4.8 Halaman Konfirmasi

Konfirmasi Pembayaran ini berfungsi sebagai halaman pelanggan untuk melakukan konfirmasi pembayaran pada *website* toko Origine Vapehouse dengan melihat konfirmasi dari admin.

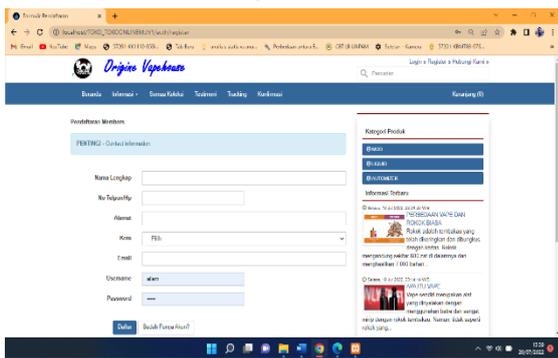
9. Halaman Keranjang



Gambar 4.9 Halaman Keranjang

Pada menu keranjang terdapat fitur untuk memasukan beberapa produk yang akan dibayar dngan memasukannya terlebih dahulu pada keranjang dan nanti jika dirasa produk yang dikeranjangi sudah cukup maka bisa langsung dicheckout. Selain itu, di menu keranjang terdapat beberapa produk yang sudah dimasukan ke keranjang untuk dibeli nanti. Dan pada menu keranjang terdapat beberapa fitur *button* yang ada di halaman keranjang seperti *button* hapus produk yang ada pada keranjang, *button* lanjut belanja, dan *button* selesai belanja.

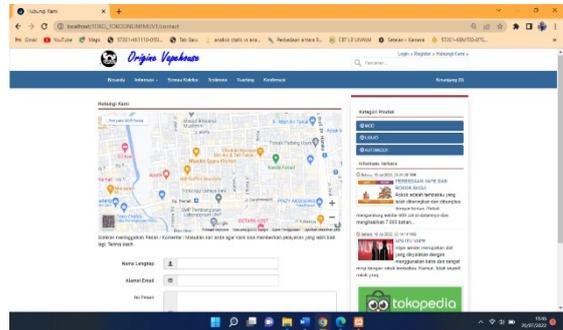
10. Halaman Register



Gambar 4.10 Halaman Register

Menu register adalah menu yang cukup penting dalam sistem ini, karena jika tidak ada *form* register maka sistem dan proses tidak akan berjalan. Menu register juga berguna untuk mengetahui identitas diri dari *customers* yang akan memesan produk dari toko Origine Vapehouse.

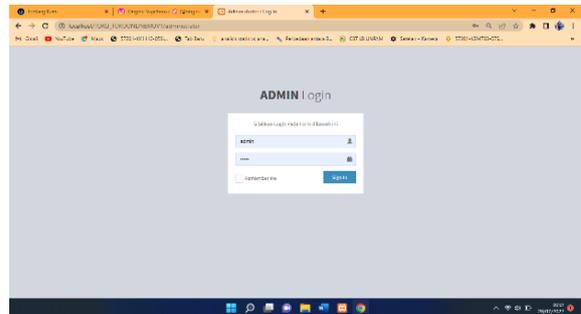
11. Halaman Hubungi Kami



Gambar 4.11 Halaman Hubungi Kami

Menu hubungi kami digunakan untuk memberikan masukan untuk toko Origine Vapehouse

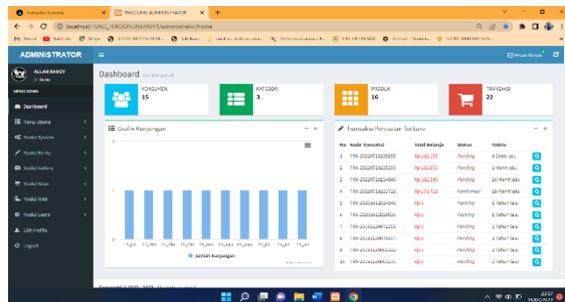
12. Halaman Login Admin



Gambar 4.12 Halaman Login Admin

Sebelum Admin mengakses sistem Admin diharuskan untuk *login* menggunakan *username* dan *password*. Rancangan halaman *login* dari *website* yang akan dibuat dapat dilihat pada gambar diatas ini.

13. Halaman Dashboard Admin

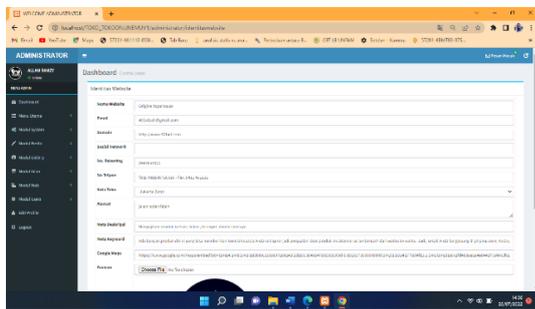


Gambar 4.13 Halaman Dashboard Admin

Halaman dashboard adalah halaman depan dari sistem perancangan website yang akan dibuat. Pada halaman dashboard terdapat grafik kunjungan, transaksi penjualan terbaru, dan lain sebagainya guna

mempemudah admin mengelola sistem dari *website* ini.

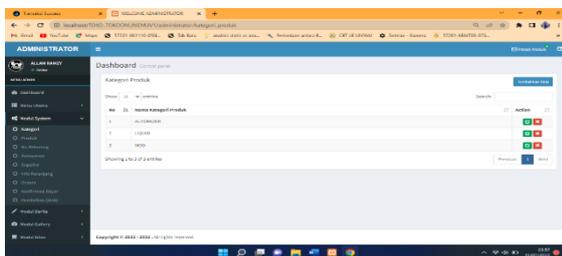
14. alaman Admin *Identitas Website*



Gambar 4.14 Halaman Admin *Identitas Website*

Admin identitas *website* berisikan identitas dari toko Origine Vapehouse seperti nama toko, alamat toko, dan lain sebagainya. Identitas *website* ini berguna agar *customers* mudah mencari fisik toko jika ingin datang langsung ke lokasi toko, dan dapat langsung menghubungi nomor telepon yang tertera pada *website* jika menginginkan info lebih lanjut.

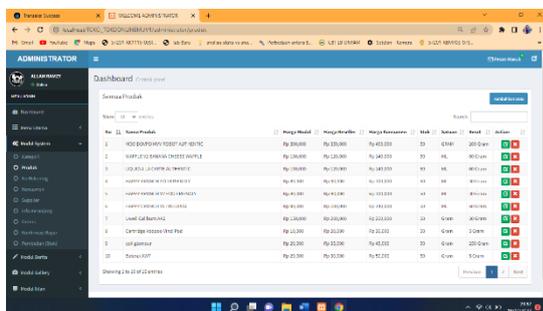
15. Halaman Kategori Produk Admin



Gambar 4.15 Halaman Kategori Produk Admin

Pada halaman kategori terdapat beberapa kategori yang sudah dibuat. admin dapat mengelola halaman kategori tersebut sesuai dengan yang *customers* inginkan.

16. Halaman Produk Admin

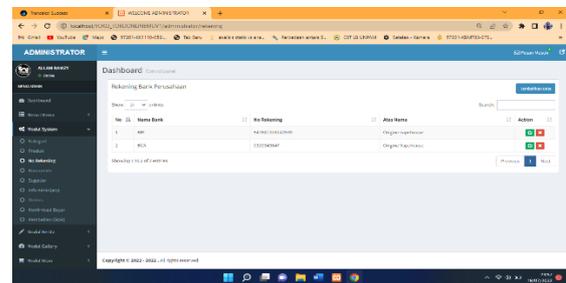


Gambar 4.16 Halaman Produk Admin

Halaman Produk dapat admin kelola sesuai kebutuhan mulai dari harga dan variasi

satunya, guna memudahkan para *customers* untuk melihat harga, dan variasi dari produk tersebut.

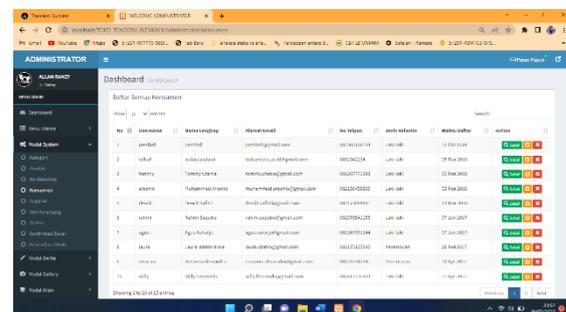
17. Halaman Nomor Rekening



Gambar 4.17 Halaman Nomor Rekening

Halaman nomor rekening dapat dikelola kembali oleh admin, seperti ingin menambahkan nomor rekening baru atau ingin menghapus nomor rekening yang sudah tidak digunakan. Nomor rekening berguna agar *customers* tidak kebingungan jika ingin membeli produk harus bayar kemana.

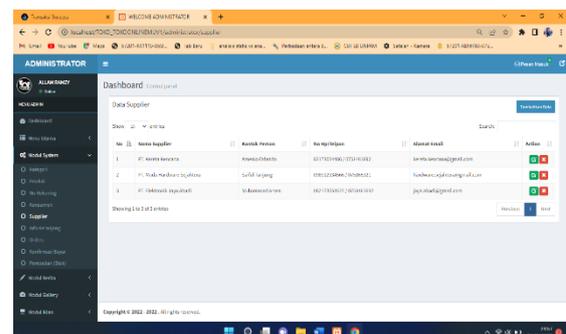
18. Halaman Konsumen



Gambar 4.18 Halaman Konsumen

Halaman konsumen berguna untuk admin agar dapat mengetahui nama konsumen, alamat *konsumen*, nomor telepon, dan lain sebagainya.

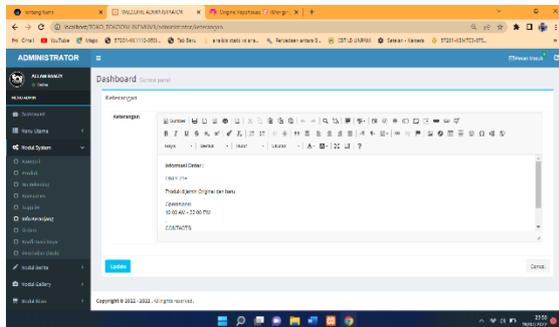
19. Halaman Supplier



Gambar 4.19 Halaman Suplier

Halaman *supplier* berguna untuk melihat dan menyediakan produk *supplier* yang pernah menjadi pemasok untuk toko Origine Vapehouse.

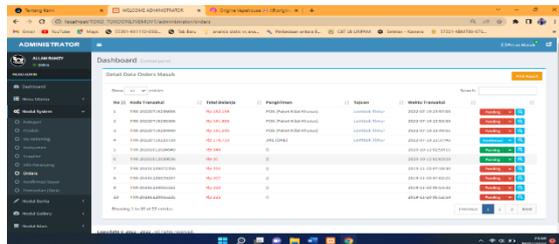
20. Halaman Info Keranjang



Gambar 4.20 Halaman Info Keranjang

Halaman info keranjang disediakan karena untuk memudahkan para *customers* untuk bertransaksi atau menyimpan informasi tentang barang yang dipilih untuk dibeli dikemudian hari. Halaman info keranjang dapat dikelola/di *update* oleh admin setiap saat.

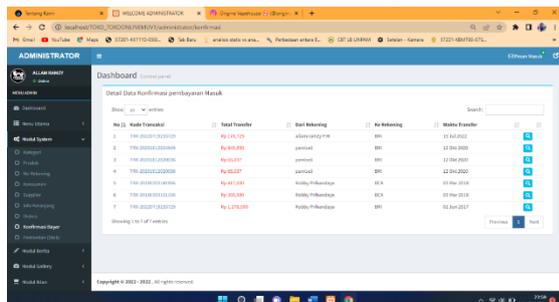
21. Halaman Order



Gambar 4.21 Halaman Order

Halaman *orders* adalah Halaman yang berguna untuk melihat detail maupun status dari pesanan *customers*. Dan halaman *orders* juga berguna untuk *mengupdate* pesanan pelanggan agar pelanggan dapat melihat dimana pesannya berada.

22. Halaman Konsumen Bayar

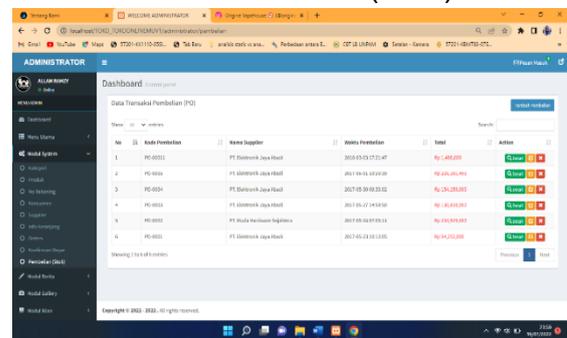


Gambar 4.22 Halaman Konsumen Bayar

Halaman konfirmasi bayar berfungsi

untuk mengkonfirmasi pembayaran pelanggan agar pesanan pelanggan dapat berlanjut pada tahap *tracking*.

23. Halaman Pembelian (Stok)



Gambar 4.23 Halaman Pembelian (Stok)

Halaman pembelian (*stok*) berguna untuk admin mengelola stok produk yang tersedia di toko Origine Vapehouse. Selain itu, halaman pembelian (*stok*) ini juga berguna untuk calon *customers* untuk mengetahui *stok* yang tersedia di setiap produknya

5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Aplikasi berbasis *website* ini menghasilkan sistem yang mampu memperkenalkan, memasarkan, menjual, dan memberikan informasi melalui *website*.
2. Aplikasi berbasis *website* ini merancang sistem yang dapat mempermudah pembeli dalam melakukan pemesanan, jadi pembeli dapat melakukan transaksi dimana saja dan kapan saja.
3. Aplikasi berbasis *website* ini dapat mempercepat proses penyusunan laporan penjualan karena mulai dari proses penginputan data, penyampaian data, sampai pendokumentasian data itu sendiri sudah terkomputerisasi, sehingga tidak banyak memakan waktu dalam pengolahan datanya.
4. Aplikasi berbasis *website* ini akan mengarahkan pelanggan ke menu konfirmasi pembayaran dan mengupload bukti pembayarannya.

5.2 Saran

1. Adanya pelatihan khusus kepada karyawan untuk meningkatkan *skill* (keahlian/keterampilan) dalam penggunaan aplikasi program komputer agar pengolahan data menjadi lebih cepat dan akurat.
2. Diharapkan aplikasi ini terus dikembangkan dengan desain yang lebih

- menarik dan informatif bagi pengguna.
3. Meningkatkan penggunaan teknologi komputerisasi, suaya dalam pengolahan data aplikasi penjualan dan pembelian vap di toko Origine Vapehouse berjalan lancar.

DAFTAR PUSTKA

- [1]. Alperdo, T. dwi, & Gata, G. (2019). Implementasi E-commerce Menggunakan *Business Model Canvas Dan IFML* Pada Distro MR BRO. Vol 2 No 6 (2019): Jurnal IDEALIS November 2019.
- [2]. F. Yenila, M. Pratiwi, D. Kartika, R. Liana Gema, G. E. (2019). Analisa Sistem Informasi Pemeliharaan Prasana Jalan dan Jembatan Dinas Pekerjaan Umum. (PU), Vol. 9 Issue 1 2019.
- [3]. Fitria, L., & Anubhakti, D. (2019). Sistem Penjualan Berbasis *E-commerce* Menggunakan Metode *Business Model Canvas* Untuk Mendukung Penjualan Pada PT. Akses Mandiri Indonesia. Vol 2 No 6 (2019): Jurnal IDEALIS November 2019.
- [4]. Gunawan, W., Rakhmat, E., & Nidayan, T. R. (2019). Pembuatan Sistem Informasi Berbasis Web Pada SDN Ciwedus Kec. Kasemen Kota Serang. VOL 1 NO 1 (2019): VOL.1, NO.1, FEBRUARI 2019.
- [5]. Yunita, L. S. (2018). Perancangan *E-commerce* Batik Pada Batik Banten. *Jurnal IDEALIS Vol. 3 No. 1, Januari 2020*
- [6]. Muhamad Fajar Hidayat, Atik Ariesta (2021). Perancangan *E-commerce* Untuk Meningkatkan Penjualan Dan Pemasaran Pada Toko Soeltan Vapor. Vol 5, No 1 (2021).
- [7]. Estri Wulandari, Grace Gata (2020). Penerapan *E-commerce* Untuk Penjualan Rokok Elektrik (Vape) Menggunakan *Content Management Sistem Wordpress* Pada Toko Vape Grande. Vol 3 No 1 (2020): Jurnal IDEALIS Januari 2020.
- [8]. Yuda Oktavian Aryanto, Khoiriya Latifah, (2019). Sistem Informasi Inventory Barang Elektronik PT. Pertamina Mor IV Semarang Berbasis Web SIG. Vol. 1 No. 1 (2019): SENS 4.
- [9]. Diana Effendi, Beri Noviansyah, (2018). Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Persediaan Barang Di Suhuf Kertaseni Nusantara Bandung. Vol 3, No 1 (2018)
- [10]. Suryani Dewi, Linda Miftahul Jannah, Yuwan Jumaryadi, (2018). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Manajemen Aset Tetap pada PT. Metis Teknologi Corporindo. Volume 9 No 1 Tahun 2018
- [11]. Ramadhan, R., Novita, I., Informasi, S., Informasi, F. T., Luhur, U. B., Utara, P., Lama, K., Informasi, S., & Berbasis, P. (2018). *PERANCANGAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA SPACE VAPOR STORE*. 152–156.
- [12]. Sitohang, H. T. (2018). Sistem Informasi Pengagendaaan Surat BerSbasis Web Pada Pengadilan Tinggi Medan. *Journal Of Informatic Pelita Nusantara Volume 3No 1 Maret 2018 E-ISSN 2541-3724*, 3(1), 6–9.