
SISTEM INFORMASI PENJUALAN PAKAIAN WANITA BERBASIS WEB (*E-COMMERCE*) PADA PT. BUNITOP INDONESIA

Eka Puspita Sari¹, Eni Pudjiarti², Helma Susanti³

¹Program Studi Teknologi Komputer, Universitas Bina Sarana Informatika, Jakarta

²Program Studi Teknik Informatika, Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer
Nusa Mandiri, Jakarta

³Program Studi Sistem Informasi Akuntansi, Universitas Bina Sarana Informatika, Jakarta
e-mail: ¹eka.eps@bsi.ac.id, ²eni.epr@nusamandiri.ac.id, ³helmasusanti123@gmail.com

Abstrak

PT. Bunitop merupakan sebuah perusahaan Nasional yang bergerak dalam bidang *Retail Fashion* khususnya pakaian wanita yang berlokasi di kota Jakarta Utara. Saat ini sistem penjualan pada PT. Bunitop masih dilakukan dengan secara manual. Sehingga sering menimbulkan terjadinya kesalahan dalam pengolahan data dan juga pencarian data. Untuk mengatasi permasalahan yang terjadi di PT. Bunitop diperlukan solusi terbaik yaitu dibuatnya suatu perancangan sistem informasi dengan menggunakan teknologi yang berkembang. Teknologi yang berkembang dengan begitu pesat dapat dimanfaatkan dengan baik oleh PT. Bunitop. Pemanfaatan teknologi yang tepat akan dapat meningkatkan kinerja PT. Bunitop. Proses bisnis yang panjang, rumit dan membutuhkan waktu lama dapat menjadi lebih efisien dan dapat membantu menekan biaya yang dikeluarkan. *E-Commerce* adalah salah satu teknologi yang dapat diterapkan di dalam PT. Bunitop. *E-Commerce* merupakan jawaban atas tuntutan globalisasi. Penerapan *E-Commerce* akan dapat meningkatkan keunggulan bersaing dari PT. Bunitop. Implementasi dari *E-Commerce* membutuhkan strategi matang yang telah diputuskan oleh manajemen dari PT. Bunitop, diantaranya mempersiapkan sumber daya perangkat teknologi dan sumber daya manusia yang handal dalam bidang teknologi informasi. Jika semua hal tersebut dapat dilakukan dengan baik maka akan dapat meningkatkan keunggulan untuk bersaing[1].

Kata kunci— *E-Commerce*, Sistem Penjualan, Perancangan Sistem Informasi

Abstract

PT. Bunitop is a national company engaged in the field of Retail Fashion, especially women's clothing located in the city of North Jakarta. Currently the sales system at PT. Bunitop is still done by manually. So it often raises the occurrence of his mistakes in data processing as well as data retrieval. To overcome the problems that occur in PT. Bunitop is required the best solution is to make an information system design using the technology that develops. Technology that develops so rapidly can be utilized well by PT. Bunitop. Utilization of the right technology will be able to improve the performance of PT. Bunitop. Long, complex and time-consuming business processes can be more efficient and can help reduce costs. E-Commerce is one of the technologies that can be applied in PT. Bunitop. E-Commerce is the answer to the demands of globalization. The implementation of E-Commerce will be able to improve the competitive advantage of PT. Bunitop. Implementation of E-Commerce requires a mature strategy that has been decided by the management of PT. Bunitop, including preparing resources of technology devices and human resources are reliable in the field of information technology. If all these things can be done well then it will be able to improve the excellence to compete[1].

Keywords— *E-Commerce*, Sales Systems, Information Systems

I. PENDAHULUAN

PT. Bunitop Indonesia merupakan perusahaan Nasional yang bergerak di bidang *Retail Fashion* khususnya pakaian wanita. Saat ini sistem penjualan pakaian pada PT. Bunitop masih menggunakan metode manual. Untuk itu perlu suatu dukungan sistem informasi yang terkomputerisasi, yang dapat membantu karyawan dalam melakukan proses penjualan pakaian demi kemajuan perusahaan di masa yang akan datang[2]. Sehingga perlu adanya pengembangan suatu sistem informasi penjualan pakaian berbasis *website*[2]. Berdasarkan permasalahan yang terjadi maka perlu adanya suatu sistem penjualan berbasis web (*E-Commerce*) yang lebih dinamis untuk memudahkan promosi barang dan mempercepat proses transaksi jual-beli produk[2]. Dengan dibuatnya *web online* tersebut diharapkan dapat membantu memperkenalkan dan memasarkan produk dengan jangkauan pasar yang lebih luas sehingga mampu meningkatkan omset penjualan[3].

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem

Penjualan merupakan suatu fungsi dari pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan untuk mencapai tujuan dari perusahaan tersebut[4]. Di zaman yang semakin canggih diperlukan inovasi-inovasi baru untuk bertahan di era persaingan teknologi yang semakin pesat. Masyarakat di tengah rutinitas yang padat membutuhkan inovasi baru yang instan, cepat, mudah dan terpercaya. Salah satu caranya adalah membuat sistem penjualan berbasis *online/E-Commerce* yang dapat dengan mudah diakses dimanapun dan kapanpun terutama untuk kebutuhan pokok seperti sandang, pangan dan papan. *E-Commerce* (*Electronic Commerce*) adalah penjualan

dan pembelian produk, informasi dan jasa yang dilakukan dengan memanfaatkan jaringan komputer[5]. Media yang dapat digunakan dalam aktivitas *e-commerce* adalah *world wide web internet*[6]. Penjualan melalui media situs *world wide web internet* dikenal dengan istilah sistem informasi penjualan berbasis web. Selain mempermudah promosi juga memiliki peluang yang sangat signifikan dalam memperluas pangsa pasar. Situs web secara strategis dapat digunakan sebagai diferensiator yang dapat membentuk daya saing perusahaan[7].

2.2 Informasi

Saat ini pemasaran dan penjualan hasil produk PT. Bunitop masih dilakukan yaitu menunggu pengunjung datang ke lokasi. Metode ini belum optimal dalam penyampaian informasi karena promosi yang dilakukan tidak menjangkau masyarakat yang berada jauh dari lokasi[8]. Dilihat dari kondisi tersebut maka sangat dibutuhkan teknologi informasi untuk menunjang efisiensi dan efektifitas dalam mengelola sistem agar bisa menyampaikan informasi yang dibutuhkan. Sesuai dengan perkembangan dan kemajuan bisnis saat ini tidak luput dari adanya teknologi informasi, karena dengan kemajuan teknologi informasi dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam mencari suatu informasi sesuai yang diinginkan[6]. Oleh sebab itu, penelitian ini dilakukan untuk merancang sebuah *website* penjualan agar dapat mempromosikan pakaian wanita yang dijual secara luas dan mempermudah konsumen dalam melakukan pembelian tanpa harus datang langsung ke lokasi[4]. Pembuatan *website* penjualan pada PT. Bunitop ini dapat dijadikan sebagai media promosi dan untuk memperluas jangkauan pemasaran, selain itu dapat meningkatkan citra perusahaan[4]. Melalui *website* penjualan pada PT. Bunitop, pengunjung

dapat mengetahui macam-macam produk pakaian wanita bermerek terbaru dan dapat melakukan transaksi penjualan dengan konsumen tanpa harus mengunjungi secara langsung[4].

2.3 Penelitian Terdahulu

E-Commerce merupakan kontak suatu transaksi antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media internet. Keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan transaksi melalui *e-commerce* adalah untuk meningkatkan pendapatan dengan menggunakan penjualan online yang biayanya lebih murah dan juga sekaligus biaya-biaya operasional lainnya[9]. Penjualan online merupakan bagian dari promosi dan promosi itu sendiri adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu aktivitas atau kegiatan yang dilakukan oleh manusia yang saling menguntungkan satu dengan lainnya[10].

Penggunaan internet pada jaman teknologi informasi modern ini telah menjadikan banyak perusahaan atau bisnis menggunakan internet sebagai media untuk berjualan satu diantaranya bisnis online dibidang fashion. Bisnis dibidang fashion adalah bisnis mode pakaian yang beberapa tahun belakangan ini telah mengalami perkembangan yang fantastik mengingat peminat dibidang fashion adalah kaum hawa yang sangat peduli akan penampilan, baik penampilan dari luar maupun penampilan dari dalam. Dalam hal ini kemajuan pada bidang fashion sehingga membuat orang-orang mulai memanfaatkan peluang tersebut dengan mendirikan toko yang berjualan beragam jenis pakaian perempuan, selain itu hadirnya departement store yang berada di mall juga turut menyemarakkan dunia fashion dan juga pendirian boutique diberbagai tempat cukup menjadikan bukti kemajuan pada bidang

fashion. Namun, dengan adanya toko, departement store serta boutique sebagai tempat untuk berjualan tidak dapat menjangkau kepada pasar yang lebih luas karena sistem penjualannya adalah sistem konvensional hanya ditempat itu berada sehingga tidak memungkinkan orang-orang dapat mengetahui berbagai produk fashion yang dijual. Menanggapi permasalahan tersebut bahwa setiap bisnis harus melakukan berbagai upaya dalam memajukan usaha yang dijalankan terutama perusahaan yang bergerak dibidang fashion harus memiliki strategi penjualan untuk meningkatkan omset penjualan dengan melalui *e-commerce*. Dengan *e-commerce* dapat dimanfaatkan untuk memasarkan dan menjual barang dan jasa melalui koneksi internet[11].

Teknologi informasi saat ini berkembang semakin pesat. Pemanfaatan teknologi informasi dapat memberi kemudahan dalam pengolahan informasi serta dapat mengurangi terjadinya kesalahan dalam proses pengarsipan data. Penggunaan teknologi informasi yang optimal dalam sebuah perusahaan akan menunjang efisiensi dan efektifitas kerja dalam mengolah data untuk mendapatkan data yang diinginkan. Agar proses transaksi pembelian dan penjualan lebih efisien, dibutuhkan pembangunan sebuah sistem informasi yang dapat membantu memperlancar pencatatan transaksi. Pembangunan sistem informasi yang dilakukan untuk memecahkan masalah yaitu perancangan sistem informasi berbasis website[12].

III. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam membangun sebuah perangkat lunak dibutuhkan sebuah cara atau metodologi sebagai panduan untuk mendapatkan perangkat lunak yang diharapkan, oleh karena itu digunakan sebuah metode pengembangan sistem dan

metode pengumpulan data untuk menunjang kebutuhan perancangan sistem yang akan dibangun[13]. Metode pengembangan sistem yang digunakan dalam perancangan sistem ini adalah metode *Waterfall*[14]. Berikut adalah tahapan-tahapan dalam metode *Waterfall*:

3.1 Rekayasa Sistem

Permodelan ini diawali dengan mencari kebutuhan dari keseluruhan sistem yang akan diaplikasikan ke dalam bentuk *software*. Hal ini sangat penting, mengingat *software* harus dapat berinteraksi dengan elemen-elemen yang lain seperti *hardware*, *database*, *dsb*. Tahap ini disebut dengan *Project Definition*[14].

Untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka peneliti mulai melakukan pengumpulan data-data yang diperlukan. Adapun Metode Pengumpulan Data yang dilakukan oleh peneliti[15], sebagai berikut :

1. Observasi

Penulis meninjau secara langsung pada PT. Bunitop Indonesia yang beralamat di Jl. Kenari Golf Raya No. 59 Penjaringan, Jakarta Utara. Penulis bertemu dengan bagian penjualan untuk mendapatkan informasi tentang proses penjualan yang ada pada PT. Bunitop Indonesia.

2. Wawancara

Penulis melakukan tanya jawab secara langsung kepada Ramdah sebagai bagian penjualan mengenai proses penjualan. Dimulai dari proses pemesanan produk, proses pembayaran sampai dengan proses pelaporan penjualan yang akan diserahkan kepada *Accounting*.

3.2 Perangkat Lunak Syarat Analisis (*Software Requirements Analysis*).

Analisis merupakan tahap awal dimana dilakukan proses pengumpulan data, identifikasi masalah, dan analisis kebutuhan sistem hingga aktifitas

pendefinisian sistem. Tahap ini bertujuan untuk menentukan solusi yang didapat dari hasil analisa[13].

Berdasarkan analisa yang dilakukan oleh peneliti, ditemukan kendala pada sistem penjualan pada PT. Bunitop Indonesia, yaitu sistem penjualan yang berlangsung saat ini di Bunitop Indonesia setiap pembeli harus mendatangi toko secara langsung untuk melakukan kegiatan transaksi pembelian pakaian. Hal ini berakibat terhadap ketidakefisienan jumlah biaya yang relatif besar dan waktu yang terbatas. Proses penyimpanan data belum terorganisir dengan baik sehingga mengakibatkan terjadinya penumpukan atau hilangnya data-data transaksi penjualan dan memperlambat pembuatan laporan penjualan. Proses promosi pada PT. Bunitop Indonesia juga belum maksimal sehingga produk belum dikenal oleh masyarakat luas.

Untuk itu perlu suatu dukungan sistem yang terkomputerisasi, yang dapat membantu pemilik dan karyawan dalam proses penjualan demi kemajuan perusahaan di masa yang akan datang. Sehingga perlu adanya pengembangan suatu sistem informasi penjualan barang berbasis website[16].

Berdasarkan beberapa masalah tersebut maka perlu adanya suatu sistem penjualan berbasis *web (e-commerce)* yang lebih dinamis untuk memudahkan promosi barang dan mempercepat proses transaksi jual-beli produk. Penjualan *online* dengan *website* memiliki kelebihan yaitu area penjualan yang lebih luas, bisa di akses kapan saja, oleh siapa saja dan dari mana saja sehingga memberi peluang untuk bisa meningkatkan penjualan.

3.3 Perancangan (*Design*)

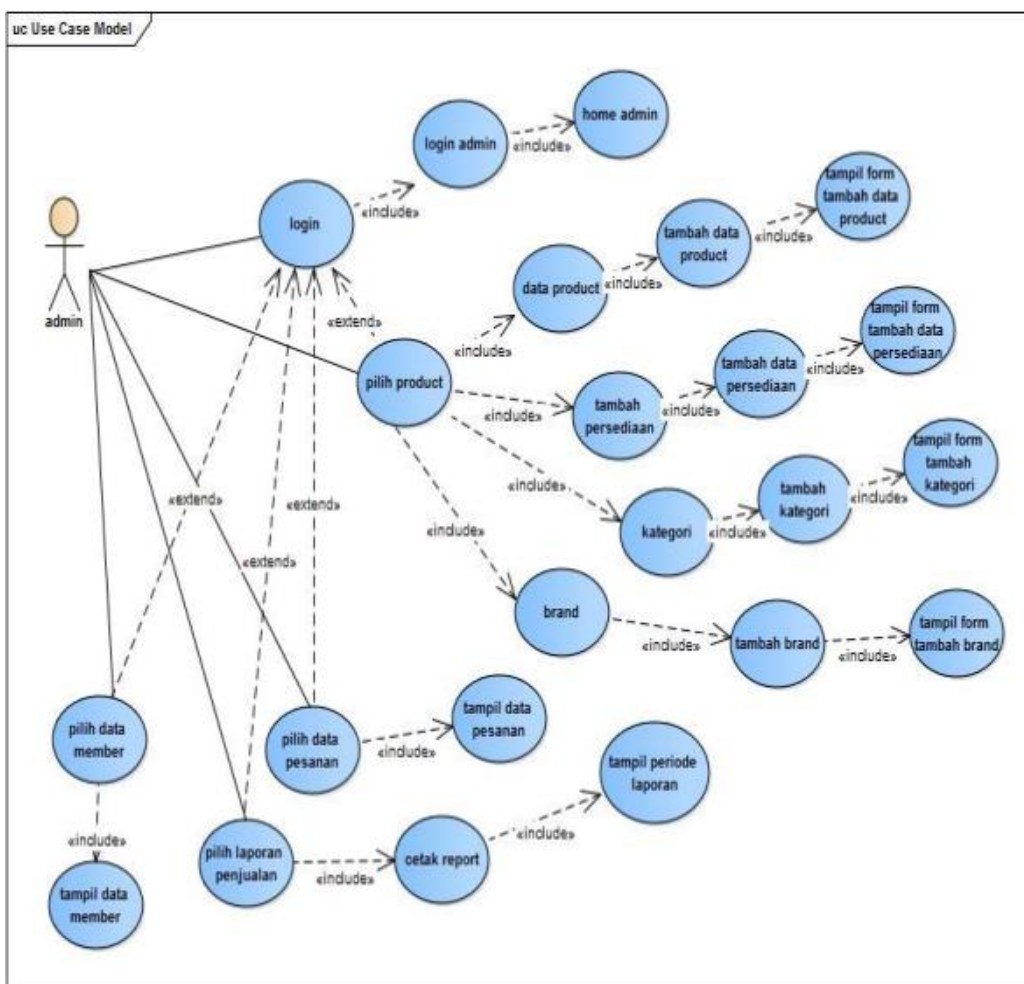
Pada tahap ini sistem yang telah dianalisis dan dirancang mulai diterjemahkan kedalam bahasa mesin melalui bahasa pemrograman. Terdiri dari dua proses yaitu pembuatan kode program dan pembuatan antarmuka program untuk navigasi sistem[13].

1. *Unified Modelling Language* (UML)

Unified Modelling Language (UML) merupakan bahasa visual untuk permodelan dan komunikasi mengenai sebuah sistem dengan menggunakan diagram dan teks-teks pendukung[17].

Halaman Admin :

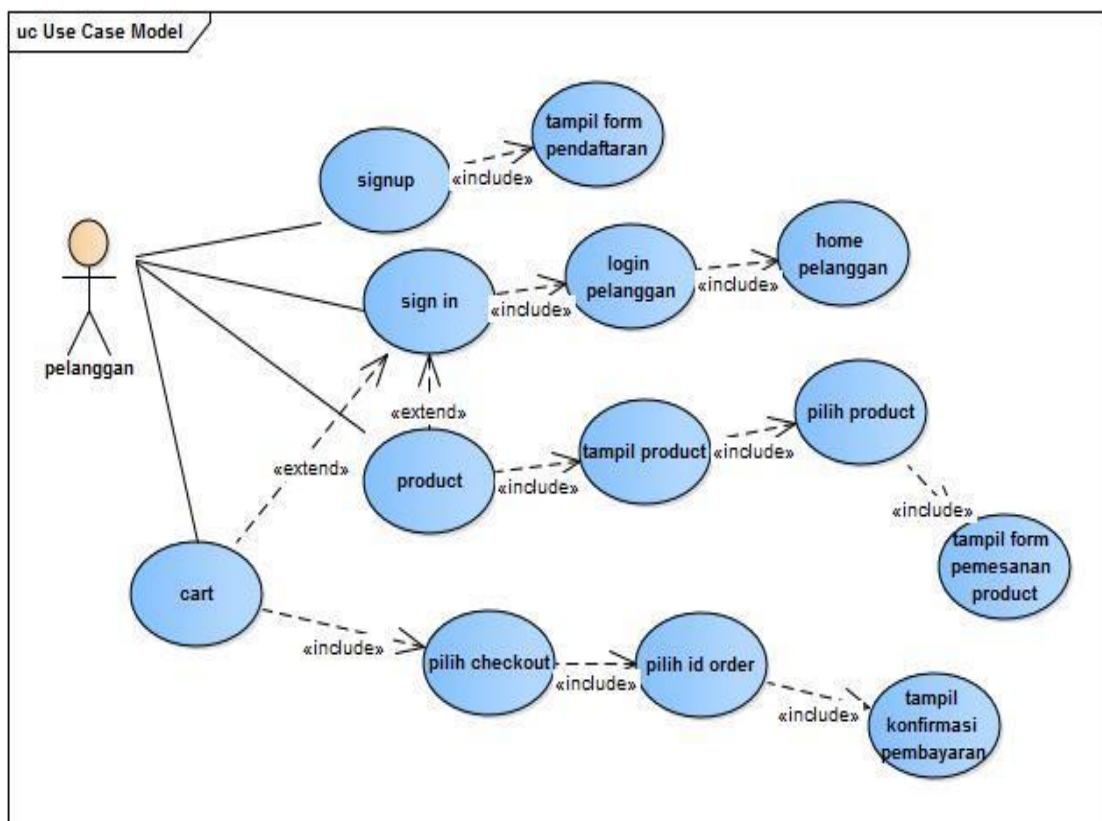
- A1. Bagian admin dapat melakukan *login*.
- A2. Bagian admin dapat mengelola produk.
- A3. Bagian admin dapat mengelola data pesanan.
- A4. Bagian admin dapat mengelola laporan penjualan.
- A5. Bagian admin dapat mengelola data *member*.



Gambar 1. Usecase Diagram Admin
Sumber: (Helma, 2019)

Halaman Pelanggan :

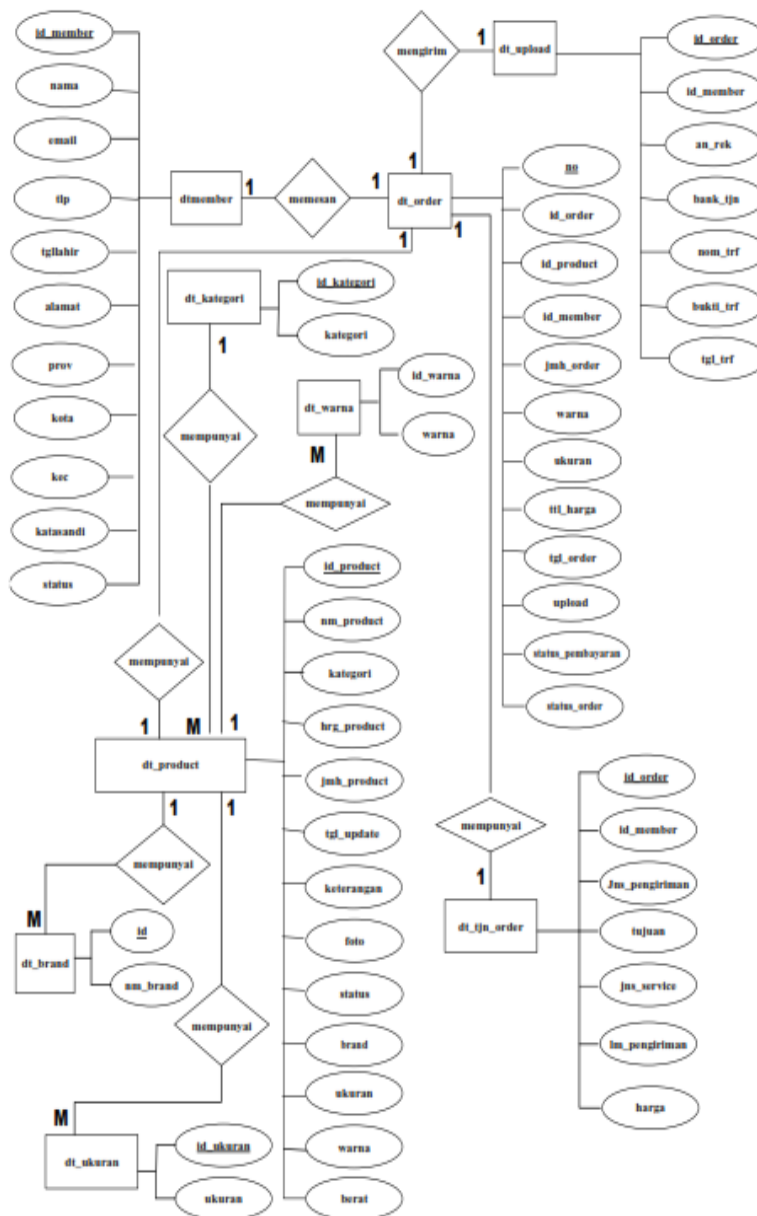
- B1. Pelanggan melakukan daftar *member* (*sign up*)
- B2. Pelanggan dapat melakukan *sign in*
- B3. Pelanggan dapat memilih produk
- B4. Pelanggan dapat mengisi *form* pesanan
- B5. Pelanggan dapat melakukan pembayaran
- B6. Pelanggan dapat mengunggah bukti pembayaran
- B7. Pelanggan dapat mengecek *history* pesanan.



Gambar 2. Usecase Diagram Pelanggan
Sumber: (Helma, 2019)

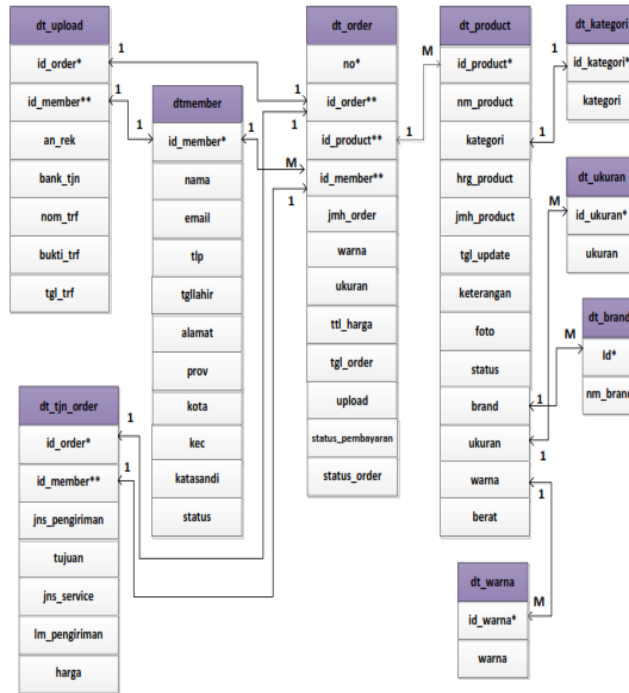
2. Entity Relationship Diagram (ERD)

Entity Relationship Diagram (ERD) adalah sebuah pendekatan top-bottom dalam perancangan basis data yang dimulai dengan mengidentifikasi data-data terpenting yang disebut entitas dan hubungan antara entitas-entitas tersebut digambarkan dalam suatu model atau diagram[18]. ERD merupakan suatu model untuk menjelaskan hubungan antar data dalam basis data berdasarkan objek-objek dasar data yang mempunyai hubungan antar relasi. ERD untuk memodelkan struktur data dan hubungan antar data, untuk menggambarkannya digunakan beberapa notasi dan simbol[19].



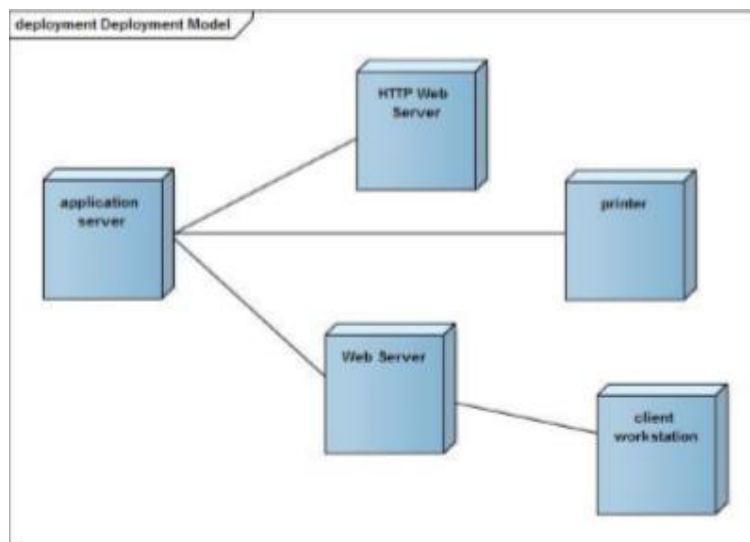
Gambar 3. Entity Relationship Diagram
Sumber: (Helma, 2019)

3. Logical Record Structure (LRS)



Gambar 4. Logical Record Structure
Sumber: (Helma, 2019)

3. Deployment Diagram



Gambar 5. Deployment Diagram
Sumber: (Helma, 2019)

3.4 Pengkodean (*Coding*)

Pada tahap ini sistem yang telah dianalisis dan dirancang mulai diterjemahkan kedalam bahasa mesin melalui bahasa pemrograman. Terdiri dari dua proses yaitu pembuatan kode program dan pembuatan antarmuka program untuk navigasi sistem[14].

Perancangan program pada sistem informasi penjualan pada PT. Bunitop Indonesia menggunakan pemrograman yang terstruktur dengan menggunakan bahasa *hypertext processor* (PHP) untuk *server-side*-nya dan *cascading style sheet* (CSS) dan *hypertext mark up language* (HTML).

3.5 Uji Coba (*Testing*)

Selanjutnya program harus diuji coba dimana difokuskan terhadap tiga aktivitas yakni logika internal perangkat lunak, pemastian bahwa semua perintah yang ada telah dicoba, dan fungsi eksternal untuk memastikan bahwa dengan masukan tertentu suatu fungsi akan menghasilkan keluaran sesuai dengan yang dikehendaki[14].

Black-Box Testing merupakan Teknik pengujian perangkat lunak yang berfokus pada spesifikasi fungsional dari perangkat lunak. *Black-Box Testing* bekerja dengan mengabaikan struktur kontrol sehingga perhatiannya difokuskan pada informasi domain[20].

Tabel 1 Hasil Pengujian *Black Box Testing Form Login Admin*

N o	Skena rio Pengu jian	<i>Test Case</i>	Hasil yang dihara pkan	Hasi l Pen guji an	Kesi mpul an
1	Meng osong kan semua isian data	<i>Userna me:</i> (Koson g) <i>Passwo rd:</i> <i>login</i>	Sistem akan menol ak akses	Ses uai	Vali d

	<i>login,</i> lalu klik tombo l <i>login</i>	(Koson g)	dan mena mpilka n pesan “ <i>pleas e fill out this field</i> ”		
2	Hanya mengi si data <i>userna me,</i> mengo songk an data <i>passw ord</i> lalu klik tombo l <i>login</i>	<i>Userna me:</i> (admin) <i>Passwo rd:</i> (Koson g)	Sistem akan menol ak akses <i>login</i> dan mena mpilka n pesan “ <i>pleas e fill out this field</i> ”	Ses uai	Vali d
3	Hanya mengi si data <i>passw ord</i> dan mengo songk an data <i>userna me,</i> lalu klik tombo l <i>login</i>	<i>Userna me:</i> (Koson g) <i>Passwo rd:</i> admin	Sistem akan menol ak akses <i>login</i> dan mena mpilka n pesan “ <i>pleas e fill out this field.</i> ”	Ses uai	Vali d
4	Mengi nput denga n kondis i salah satu data	<i>Userna me:</i> admin (benar) <i>Passwo rd:</i> 1234 (salah)	Sistem akan menol ak akses <i>login</i> kursor kempa	Ses uai	Vali d

	benar dan satu lagi salah, lalu klik tombol login		li ke userna me		
5	Menginput dengan kondisi salah satu data benar dan satu lagi salah, lalu klik tombol login	Username: 1234 (salah) Password: admin (benar)	Sistem akan menolak akses login kursor kembali ke userna me	Sesuai	Valid
6	Menginputkan data login yang benar, lalu klik tombol login	Username: admin (benar) Password: admin (benar)	Sistem menerima akses login dan menampilkan halaman admin serta menampilkan pesan "selamat datang"	Sesuai	Valid

3.6 Pemeliharaan (*Maintenance*)

Pada tahap pemeliharaan ini ada beberapa hal yang harus diperhatikan, antara lain operator (*user*) harus bisa menjalankan sistem dengan benar. Jika terjadi kesalahan pada sistem maka seseorang *maintenance* harus bisa memperbaiki kesalahan baik pada sistem ataupun pada jaringan yang terhubung. *Maintenance* juga harus melakukan *automatic* update pada anti virus agar komputer tidak terserang virus yang dapat menyebabkan lambatnya penggunaan sistem[13].

Pada tahap ini sistem telah diuji coba dan dinyatakan lolos dapat mulai digunakan untuk menangani prosedur bisnis yang sesungguhnya[21]. Pemeliharaan sistem secara rutin dapat meliputi:

- a. Klasifikasi masalah
- b. Analisa perbaikan
- c. Development testing
- d. Running

Sementara itu pemeliharaan juga termasuk melakukan penyesuaian-penyempurnaan untuk menjaga kemitakhiran sistem[21].

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Form Login Admin

Gambar 6. Form Login Admin
Sumber: (Helma, 2019)

2. Form Tambah Data Produk

Gambar 7. Form Tambah Data Produk
Sumber: (Helma, 2019)

3. Form Tambah Jumlah Persediaan Produk

Gambar 8. Form Tambah Jumlah Persediaan Produk
Sumber: (Helma, 2019)

4. Form Data Pesanan

Data Pesanan

No	ID Order	ID Produk	ID Member	Nama	Kategori	Harga	Keterangan	Ukuran	Warna	Jumlah Pesanan	Status Update	Tanggal Pesanan	Total Harga	Status Pesanan	Verified Pesanan
1	001	000001	000001	Siti	Ru	5.000.000		L	merah	1	none	2019-08-18	Rp 0	none	✓
2	002	000002	000002	Siti	Ru	5.000.000		L	merah	1	none	2019-08-18	Rp 0	none	✓
3	003	000003	000003	Siti	Ru	5.000.000		L	merah	1	none	2019-08-18	Rp 0	none	✓
4	004	000004	000004	Siti	Ru	5.000.000		M	merah	1	none	2019-08-18	Rp 0	none	✓
5	005	000005	000005	Siti	Ru	5.000.000		M	merah	1	success	2019-08-18	Rp 5.000.000	success	✓

Gambar 9. Form Data Pesanan
Sumber: (Helma, 2019)

5. Form Data Pelanggan

DATA PELANGGAN

No	ID Member	Nama Member	E-mail Member	Nomor Telfon	Alamat Member	Kota Member	Password	Jumlah Pesanan	Lihat Pesanan	Hapus Member
1	ame211	amei	ameia@gmail.com	081291910000	jakarta	amei12345	0			
2	ame914	Amelia	ameia@gmail.com	081294291002	jakarta	ameia1234	0			
3	and799	Andika Putra	andika_putra_hammi@yahoo.com	081291917736	ji.pompuang barat	1101	0			
4	cod240	coba	coba@gmail.com	0000073998887	hyfjyfkpsdfhydf		1	0		
5	hel403	HELMA SUSANTI	helmasusanti12@gmail.com	089620720221	ji.pulo saem	3172	helma2111	2		

Gambar 10. Form Data Pelanggan
Sumber: (Helma, 2019)

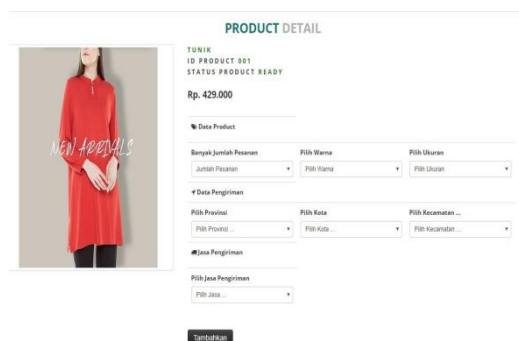
6. Form Sign Up Pelanggan

Gambar 11. Form Sign Up Pelanggan
Sumber: (Helma, 2019)

7. Form Sign In Pelanggan

Gambar 12. Form Sign In Pelanggan
Sumber: (Helma, 2019)

8. Form Order



Gambar 13. Form Order
Sumber: (Helma, 2019)

9. Form Konfirmasi Pembayaran



Gambar 14. Form Konfirmasi Pembayaran
Sumber: (Helma, 2019)

V. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan mengenai penerapan sistem informasi penjualan pakaian pada PT. Bunitop Indonesia. Dengan adanya sistem informasi penjualan yang sudah terkomputerisasi ini, pengolahan data penjualan dapat lebih efektif dan efisien. Selain itu dapat mempermudah karyawan dalam melakukan proses transaksi penjualan dan pengolahan data penjualan sehingga mengurangi resiko kesalahan dalam

pencatatan penjualan. Mampu Meningkatkan penjualan yang ada karena dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan laba penjualan karena sistem informasi penjualan ini mampu menghemat biaya dalam proses penjualan.

VI. SARAN

Pengembangan sistem informasi penjualan dalam hal desain atau penambahan database sesuai kebutuhan pengolahan data penjualan.

Sering memberikan pelatihan kepada para karyawan dalam penggunaan sistem informasi penjualan agar sistem informasi dapat berjalan dengan baik dan berfungsi secara maksimal. Setelah itu perlu dilakukan backup data untuk menghindari terjadinya kehilangan data.

VII. DAFTAR PUSTAKA

- [1] W. No, "Strategi E-Commerce dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing," *J. Manaj. Dan Bisnis*, vol. 14, no. 1, 2017.
- [2] R. Ishak, H. Widyastuti, and S. Setiaji, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Kue Dan Roti Berbasis Web Pada Yuki Bakery Jakarta," *Swabumi*, vol. 6, no. 1, pp. 27–34, 2018.
- [3] R. Hidayat, S. Marlina, and L. D. Utami, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Barang Handmade Berbasis Website Dengan Metode Waterfall," *Simnasiptek 2017*, p. A-175, 2017.
- [4] M. A. Rizal and T. Misriati, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pakaian Berbasis Web Pada Toko Uj Outlet," *J. Sisfokom (Sistem Inf. dan Komputer)*, vol. 7, no. 1, p. 9, 2018.
- [5] E. Pudjiarti, D. Nurlaela, and W. Sulistyani, "Sistem Informasi Penjualan Beras Berbasis Website," *Indones. J. Softw. Eng.*, vol. 5, no. 1, pp. 62–74, 2019.
- [6] A. U. Hamdani *et al.*, "Penjualan Online Berbasis E-Commerce Pada

- Toko Adhizzshop Dengan Menggunakan Woocommerce,” pp. 26–34, 2020.
- [7] S. Kosasi, “PEMBUATAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB UNTUK MEMPERLUAS PANGSA PASAR Sandy,” *Pembuatan Sist. Inf. Penjualan Berbas. Web Untuk Memperluas Pangsapasar*, pp. 225–232, 2014.
- [8] A. Susanto, C. A. Sari, D. R. I. Moses, E. H. Rachmawanto, and I. Utomo, “Implementasi Facebook Marketplace untuk Produk UMKM sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran dan Penjualan Online,” *J. Pengabd. Masy. - LPPM Univ. Dian Nuswantoro Semarang*, vol. 3, no. 1, pp. 42–51, 2020.
- [9] L. D. Ummah, “Rancang Bangun E-Commerce Pada Toko Kerudung Nuri Collection Berbasis Customer Relationship Management,” *Nuansa Inform.*, vol. 12, no. 2, pp. 10–17, 2018.
- [10] N. Faujia and A. Widjaja, “Rancangan Sistem Informasi Penjualan Fashion Wanita Berbasis E-Commerce Pada the Wit ’ S Shop,” *IDEALIS*, vol. 2, pp. 68–73, 2019.
- [11] A. S. Rumpoko and G. B. Sulisty, “Perancangan Website Sistem Informasi Penjualan pada Anita Kurnia Boutique Malang,” *Bianglala Inform.*, vol. 7, no. 1, pp. 28–34, 2019.
- [12] A. J. Nathan and A. Scobell, “How China sees America,” *Foreign Aff.*, vol. 91, no. 5, pp. 219–227, 2012.
- [13] O. Irnawati, “Implementasi Metode Waterfall Pada Sistem,” *IJSE - Indones. J. Softw. Eng.*, vol. 4, no. 1, pp. 79–84, 2018.
- [14] E. Pudjiarti, A. A. Yana, and N. Hidayatun, “Pembangunan e-Commerce Berbasis Web untuk Strategi Penjualan CCTV,” no. 1, pp. 42–45, 2019.
- [15] H. Hasanah, “TEKNIK-TEKNIK OBSERVASI (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-ilmu Sosial),” *At-Taqaddum*, vol. 8, no. 1, p. 21, 2017.
- [16] Destiana & Fajrin, “Sistem Informasi Penjualan Barang Berbasis Web Pada Pt. Catur Daya Persada Jakarta,” *Paradig. - J. Komput. dan Inform.*, vol. 16, no. 2, pp. 32–43, 2014.
- [17] D. Puspitasari, “Sistem Informasi Perpustakaan Sekolah Berbasis Web,” *J. Pilar Nusa Mandiri Vol. XII*, vol. 12, no. 2, pp. 227–240, 2016.
- [18] Nugraha and Octasia, “Sistem Informasi Penjualan Kaos Berbasis Web Pada Distro Sickness Berbasis E-Commerce,” *Sniptek*, pp. 294–297, 2016.
- [19] D. Puspitasari, “Rancang Bangun Sistem Informasi Koperasi Simpan Pinjam Karyawan Berbasis Web,” *J. Pilar Nusa Mandiri*, vol. XI, no. 2, pp. 186–196, 2016.
- [20] T. S. Jaya, “Penguujian Aplikasi dengan Metode Blackbox Testing Boundary Value Analysis (Studi Kasus: Kantor Digital Politeknik Negeri Lampung),” *J. Inform. Pengemb. IT*, vol. 3, no. 2, pp. 45–46, 2018.
- [21] D. Jiwanda, “Pengembangan Sistem Informasi,” 2013. [Online]. Available: <http://derryj.blogspot.com/2013/03/pengembangan-sistem-informasi.html>.