

PENELITIAN ASLI

SISTEM PENJUALAN ONLINE MATERIAL BANGUNAN BERBASIS WEBSITE PADA UD PINCURAN JAYA

Annisa Khumairoh¹, Irwan², Darmeli Nasution³

^{1,2,3}Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Pembangunan Panca Budi, Jl Gatot Subroto, Sumatera Utara, 20122, Indonesia

Info Artikel

Riwayat Artikel:
Diterima: 03 Juni 2025
Direvisi: 15 Juni 2025
Diterima: 20 Juni 2025
Diterbitkan: 23 Juni 2025

Kata Kunci: Sistem Penjualan;
Website; Material Bangunan;
Penjualan Online

Penulis Korespondensi:

Annisa Khumairoh
Email: akhumairoh80@gmail.com

Abstrak

Latar belakang: Sistem informasi penjualan sangat penting untuk membantu bisnis dalam mengelola transaksi dan data penjualan secara lebih efektif dan efisien. Dengan kemajuan teknologi, penjualan berbasis web memungkinkan usaha menjangkau lebih banyak pelanggan dengan cara yang lebih mudah. Saat ini, UD Pincuran Jaya hanya melayani pembeli di sekitar toko, sehingga pengembangan sistem penjualan online berbasis web sangat dibutuhkan agar usaha ini bisa menjangkau konsumen lebih luas dan mengikuti perkembangan zaman. Tujuan: Mengembangkan sistem penjualan online berbasis web pada UD Pincuran Jaya untuk mempermudah transaksi, memperluas pasar, meningkatkan efisiensi, dan kenyamanan pelanggan. Metode: Menggunakan model waterfall dengan tahapan analisis, perancangan, pengkodean, pengujian, dan pemeliharaan yang diselesaikan secara berurutan. Hasil: Sistem berjalan sesuai fungsi, memungkinkan pelanggan melihat katalog, memeriksa stok, dan memesan secara online. Sistem meningkatkan efisiensi, mempercepat transaksi, dan memberi kenyamanan berbelanja. Kesimpulan: Sistem penjualan online berhasil dibangun dan memudahkan pelanggan serta admin dalam transaksi dan pengelolaan. Penerapan sistem digital ini meningkatkan pelayanan dan mendukung transformasi digital UMKM.

Jurnal Mahajana Informasi
e-ISSN : 2527-8290
Vol.10 No.1 Juni, 2025 (P19-32)

Homepage : <https://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/7>
DOI : <https://doi.org/10.51544/jurnalmi.v10i1.6095>

How To Cite : Khumairoh, A., Irwan, & Darmeli Nasution. (2025). SISTEM PENJUALAN ONLINE MATERIAL BANGUNAN BERBASIS WEBSITE PADA UD PINCURAN JAYA. *JURNAL MAHAJANA INFORMASI*, 10(1), 19–32. Retrieved from <https://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/7/article/view/6095>



Copyright © 2025 by the Authors, Published by Program Studi: Sistem Informasi Fakultas Sain dan Teknologi Informasi Universitas Sari Mutiara Indonesia. This is an open access article under the CC BY-SA Licence ([Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)).

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi digital mendorong perusahaan untuk membuat sistem penjualan yang lebih efisien dan mudah diakses. UD Pincuran Jaya sebagai toko material bangunan masih menggunakan sistem yang membatasi jangkauan pelanggan dan kurang efektif di era belanja online. Penggunaan website memungkinkan informasi produk real-time, mempercepat transaksi, dan memperluas pasar.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi berbasis web mampu mempercepat pelayanan dan meningkatkan kepuasan pelanggan[1]. Dalam proses pengembangan perangkat lunak, metode waterfall sering digunakan karena memiliki alur kerja yang terstruktur dan berurutan, sehingga memudahkan dalam membangun sistem penjualan[2]. Penelitian lain pada toko Mandiri 88 membuktikan bahwa sistem penjualan online dapat meningkatkan efisiensi transaksi dan pengelolaan stok[3].

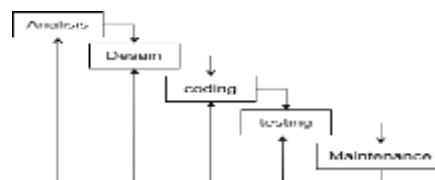
Oleh karena itu, digitalisasi sistem penjualan di UD Pincuran Jaya menjadi penting untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha. Sistem ini diharapkan memudahkan proses transaksi dan pengelolaan produk secara akurat dan cepat.

Tujuan utama penelitian ini adalah merancang dan membangun sistem penjualan online berbasis website untuk mempermudah transaksi, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan kenyamanan pelanggan di UD Pincuran Jaya.

2. Metode

2.1 Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode pengembangan sistem waterfall, yang mencakup tahapan analisis, perancangan, pengkodean, pengujian dan pemeliharaan[4].



Gambar 1. Metode Waterfall

1. Analisis ini bertujuan untuk memahami secara mendalam masalah dan tujuan dari sistem yang akan dikembangkan melalui observasi dan wawancara langsung.
2. Desain ini melibatkan perancangan sistem, desain sistem dan basis data. Tujuan dari tahap ini adalah menciptakan panduan yang jelas bagi pengembangan dan pengimplentasian website.
3. Coding ini merupakan website penjualan online menggunakan Bahasa HTML, CSS, JavaScript, PHP, dan menggunakan database MySQL pada XAMPP yang sesuai dengan tahap desain sebelumnya.
4. Testing ini untuk memastikan kualitas dan kinerja yang telah ditentukan.
5. Maintenance adalah tahap pemeliharaan termasuk memperbaiki kesalahan. Dengan adanya sistem informasi berbasis website dapat mempermudah perangkat dalam pengolahan data informasi usaha dagang agar lebih efektif dan efisien dalam pemberian informasi tentang UD

Pincuran Jaya[5]. Metode waterfall memungkinkan pengembangan sistem dilakukan secara sistematis mulai dari tahap awal hingga pemeliharaan sistem berbasis web untuk meningkatkan efisiensi proses bisnis[6]. Sistem informasi berbasis web yang menggunakan metode waterfall dapat memberikan kemudahan penyampaian informasi kepada pelanggan secara cepat dan efisien[7].

2.2 Pengaturan dan Sampel

Penelitian dilakukan pada akhir 2024 di sebuah toko material bangunan yang pembelinya hanya dari sekitaran toko saja. Teknik pemilihan sampel dilakukan secara sengaja terhadap pemilik toko sebagai sumber informasi utama karena keterlibatannya langsung dalam proses penjualan. Teknik pengambilan sampel juga digunakan dalam penelitian serupa terhadap pelaku UMKM di Malang sebagai responden utama karena keterlibatannya langsung dalam bisnis[8].

2.3 Pengukuran dan pengumpulan data

Data diperoleh melalui observasi langsung, wawancara dengan pemilik toko, dan studi pustaka.

1. Observasi membantu mengenali proses kerja yang sedang berjalan untuk mencari dan mencatat[9]. Observasi juga digunakan untuk merancang fitur interaktif dalam komunikasi dua arah antara UMKM dan pelanggan[10].
2. Wawancara di harapkan mendapatkan informasi yang di peroleh benar benar dapat di percaya[11]. Penggunaan wawancara langsung dengan pelaku usaha digunakan dalam studi sistem informasi berbasis web untuk menggali kendala dan kebutuhan sistem[12].
3. Studi pustaka juga di gunakan sebagai acuan dalam merancang sistem penjualan berbasis web[13]. Studi Pustaka digunakan untuk menentukan fitur, arsitektur, dan tools teknologi sistem informasi berbasis web pada sektor UMKM[14].

2.4 Analisis data

Data yang diperoleh dari wawancara dan observasi diproses dengan mengelompokkan dan membandingkan temuan hasil wawancara dan observasi dengan literatur yang relevan untuk menemukan pola dan kesesuaian informasi. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan dan fitur yang sesuai untuk sistem penjualan online. Selanjutnya, hasil analisis digunakan sebagai dasar dalam perancangan dan pengembangan sistem[15]. Untuk mendukung proses pengembangan sistem, aplikasi Visual Studio Code dan XAMPP digunakan sebagai lingkungan pengembangan, dengan PHP dan MySQL untuk manajemen data backend, serta HTML, CSS, dan JavaScript untuk pengembangan frontend yang responsif.[16].

2.5 Dapat dipercaya/ketelitian

Untuk memastikan data yang dikumpulkan dapat dipercaya, peneliti membandingkan hasil dari observasi dan wawancara. Proses observasi dan wawancara dilakukan agar informasi yang diberikan konsisten. Validitas data dapat ditingkatkan dengan kombinasi observasi dan wawancara, sebagai mana pendekatan yang disarankan dalam digitalisasi UMKM[17].

2.6 Pertimbangan etika

Sebelum wawancara dilakukan, peneliti menjelaskan tujuan penelitian kepada pemilik toko dan memperoleh izin secara lisan. Penelitian ini tidak memerlukan izin etika formal karena tidak melibatkan Risiko tinggi. Namun, kerahasiaan data tetap dijaga dan informasi hanya digunakan untuk keperluan akademik. Privasi dan kerahasiaan data pelanggan dijaga ketat dalam penelitian sistem penjualan online untuk menjunjung etika digital[18]. Analisa mengenai sistem yang sedang berjalan saat ini dilakukan dengan tujuan mengetahui dan menguraikan permasalahan yang ada pada perusahaan[19]. Salah satu kendala yang dihadapi saat ini adalah penyajian laporan penjualan yang tidak spesifik untuk mendapatkan informasi tentang stok barang dengan cepat[20].

3. Hasil

Penelitian ini menghasilkan sistem penjualan online berbasis website untuk UD Pincuran Jaya. Sistem ini terdiri dari dua antarmuka, yaitu antarmuka untuk admin dan pelanggan, serta berbagai fitur pendukung yang menunjang proses transaksi dan manajemen produk. Berikut ini adalah hasil pengembangan sistem yang telah diimplementasikan dan diuji coba.

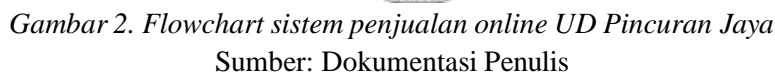
Tabel 1. Ringkasan Fitur Sistem Penjualan Online UD Pincuran Jaya

No	Nama Fitur	Pengguna	Deskripsi Singkat
1	Login	Admin	Akses masuk menggunakan akun admin
2	Login/Registrasi	Pelanggan	Akses masuk menggunakan akun terdaftar
3	Kelola Produk	Admin	Tambah, edit, dan hapus produk serta stok
4	Katalog Produk	Pelanggan	Menampilkan daftar produk yang tersedia
5	Keranjang Belanja	Pelanggan	Menyimpan produk sebelum checkout
6	Checkout dan Pembayaran	Pelanggan	Proses pemesanan dan pembayaran
7	Rincian Transaksi	Admin	Melihat laporan transaksi penjualan
8	Manajemen User	Admin	Menampilkan data pengguna yang login
9	Pesanan Pelanggan	Pelanggan	Menampilkan status pesanan dan Riwayat pembelian

Sumber: Dokumentasi Sistem Penjualan Online

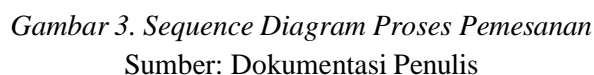
3.1 Flowchart Sistem

Flowchart menggambarkan alur sistem dari proses login hingga checkout. Sistem secara otomatis menyimpan data pesanan ke dalam database untuk dikelola oleh admin.



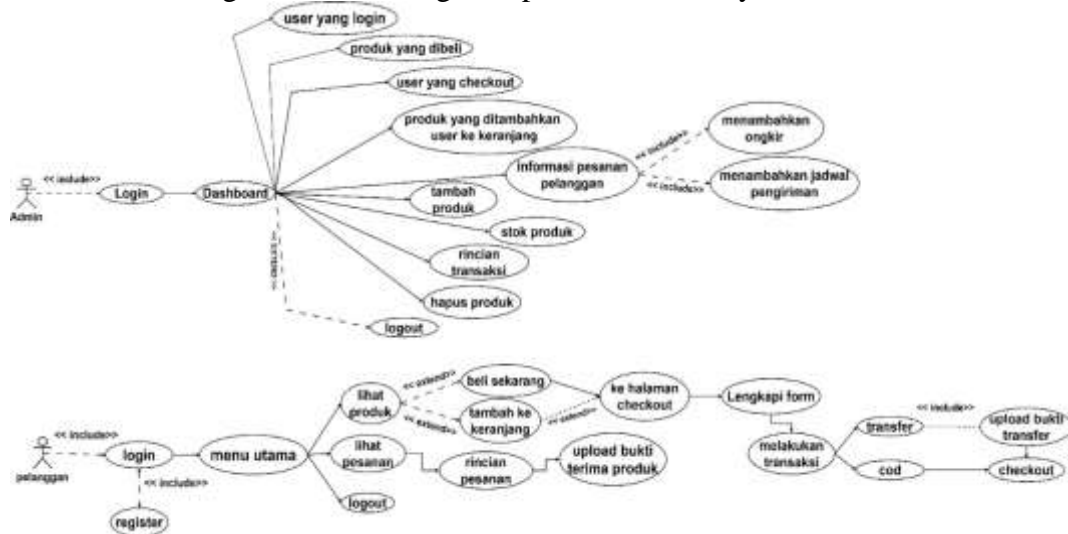
UML merupakan bahasa pemodelan standar yang digunakan untuk merancang, memvisualisasikan, dan mendokumentasikan sistem perangkat lunak (software) dan sistem lainnya secara grafis. UML membantu para pengembang, analis, dan desainer perangkat lunak untuk membuat gambaran yang jelas tentang struktur dan perilaku sistem yang akan dibuat.

Mengambarkan urutan proses pemesanan dari pengguna ke sistem hingga penyimpanan data.



3.2.2 Use Case Diagram

Menampilkan interaksi antara pelanggan dan admin dengan sistem. Pelanggan dapat mendaftar, login, melihat produk, dan memesan, sedangkan admin mengelola produk dan lainnya.

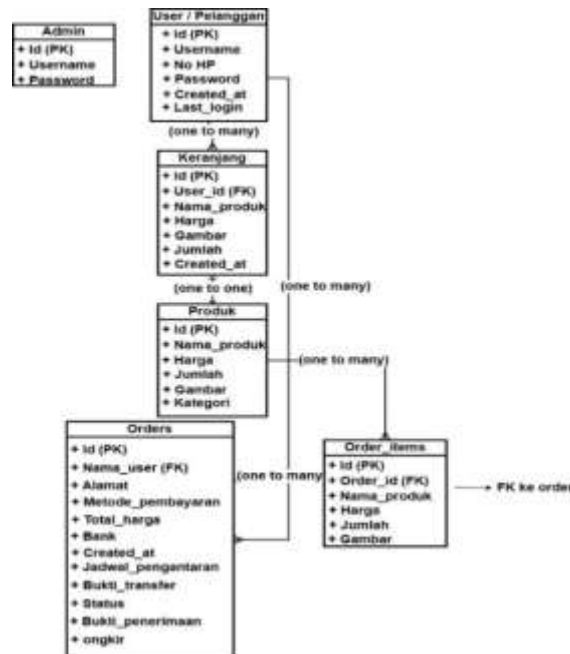


Gambar 4. Use Case Diagram Sistem Penjualan Online

Sumber: Dokumentasi Penulis

3.2.3 Class Diagram

Menunjukkan struktur dan relasi antar entitas seperti pelanggan, produk, dan order dalam sistem.

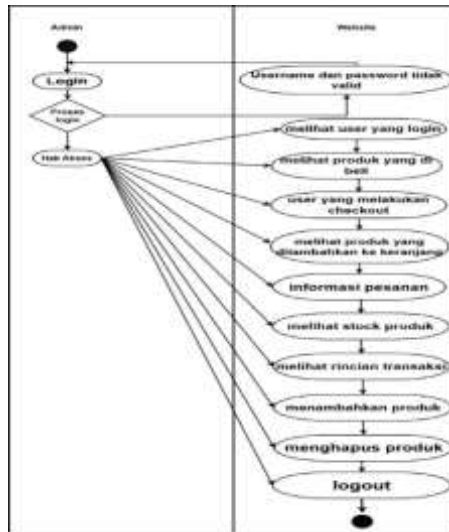


Gambar 5. Class Diagram Sistem

Sumber: Dokumentasi Penulis

3.2.4 Activity Diagram Admin

Admin pada diagram dibawah dapat melakukan beberapa step atau langkah-langkah yang bisa dilakukan admin saat berada dalam dashboard admin.

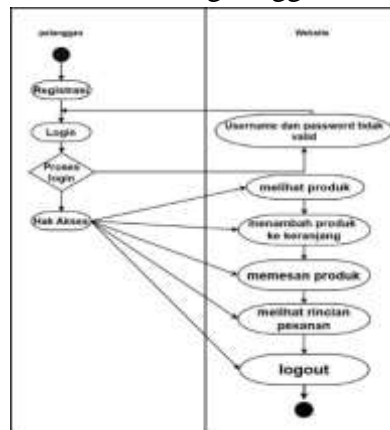


Gambar 6. Activity Diagram Admin

Sumber: Dokumentasi Penulis

3.2.5 Activity Diagram Pelanggan

Pelanggan pada diagram diatas dapat melakukan beberapa step atau Langkah- langkah yang bisa dilakukan pelanggan saat berada dalam sistem, seperti melihat katalog hingga membeli produk.



Gambar 7. Activity Diagram Pelanggan

Sumber: Dokumentasi Penulis

3.3 Hasil Implemetasi Antarmuka Admin

1. Login admin

Halaman login admin ini merupakan menu dari tampilan admin supaya dapat masuk kedalam menu dashboard.



Gambar .8 Halaman Login Admin

Sumber: Dokumentasi Penulis

2. Dashboard admin

Halaman dashboard ini berisi fitur pengelolaan produk, rincian transaksi, stok barang, dan lainnya untuk mempermudah admin.



Gambar 9. Dashboard Admin

Sumber: Dokumentasi Penulis

3. User yang login

Menampilkan daftar pelanggan yang berhasil login ke dalam sistem yang menampilkan id user, username dan waktu login terakhir .



Gambar 10. Daftar Pelanggan yang Login

Sumber: Dokumentasi Penulis

4. Produk yang checkout

Berisikan daftar produk yang telah dibeli pelanggan yang berisi id order, nama produk, harga, jumlah dan gambar.



Gambar 11. Produk yang di checkout

Sumber: Dokumentasi Penulis

5. User yang checkout

Menampilkan identitas pelanggan yang telah menyelesaikan proses pemesanan dan juga informasi lainnya.



Gambar 12. Pelanggan yang Checkout

Sumber: Dokumentasi Penulis

6. Produk dalam keranjang
Menampilkan produk yang masih berada di keranjang pelanggan yang menunggu di checkout.



Gambar 13. Daftar Keranjang Pelanggan

Sumber: Dokumentasi Penulis

7. Daftar pesanan
Berisi detail pesanan seperti nama, alamat, metode pembayaran, total harga, bukti pembayaran dan lain nya.



Gambar 14. Informasi Pesanan Pelanggan

Sumber: Dokumentasi Penulis

8. Stok barang
Admin dapat memantau jumlah stok produk yang tersedia yang dimana jika stok sudah mau habis itu bisa di restock.



Gambar 15. Daftar Stok Produk

Sumber: Dokumentasi Penulis

9. Rincian transaksi
Menampilkan data transaksi penjualan harian, mingguan hingga tahunan yang dimana ada menu untuk print laporan nya juga.



Gambar 16. Rincian Transaksi Penjualan

Sumber: Dokumentasi Penulis

10. Tambah produk

Digunakan oleh admin untuk menambahkan produk baru ke dalam sistem sesuai dengan kategorinya.



Gambar 17. Form tambah produk

Sumber: Dokumentasi Penulis

11. Hapus produk

Memungkinkan admin menghapus produk dari daftar katalog yang produknya sudah tidak ada lagi.



No	Nama Produk	Stok	Harga	Aksi
1	Produk 1	100	100.000	Hapus
2	Produk 2	50	200.000	Hapus
3	Produk 3	25	400.000	Hapus
4	Produk 4	10	800.000	Hapus
5	Produk 5	5	1.600.000	Hapus
6	Produk 6	2	3.200.000	Hapus
7	Produk 7	1	6.400.000	Hapus
8	Produk 8	0	12.800.000	Hapus

Gambar 18. Form Hapus Produk

Sumber: Dokumentasi Penulis

3.4 Tampilan Antarmuka Pelanggan

1. Login pelanggan.

Digunakan oleh pelanggan untuk masuk ke dalam web setelah memiliki akun untuk membeli produk.



Gambar 19. Halaman Login Pelanggan

Sumber: Dokumentasi Penulis

2. Registrasi pelanggan.

Digunakan oleh pelanggan baru untuk mendaftar ke dalam web supaya bisa login dan membeli produk.



Gambar 20. Halaman Registrasi

Sumber: Dokumentasi Penulis

3. Web utama.

Tampilan utama web untuk pelanggan setelah login yang menampilkan navigasi berbagai fitur dari kategori produk sampai yang



lainnya.

Gambar 21. Menu Utama Pelanggan

Sumber: Dokumentasi Penulis

4. Keranjang belanja.

Menampilkan daftar produk yang telah ditambahkan pelanggan sebelum checkout kedalam keranjang.



Gambar 22. Keranjang Belanja

Sumber: Dokumentasi Penulis

5. Checkout produk

Menampilkan tampilan untuk melakukan pembelian produk yang mau di checkout yang dimana harus mengisi semua form dari nama sampai metode pembayarannya.



Gambar 23. Halaman Checkout

Sumber: Dokumentasi Penulis

6. Pesanan saya

Di menu menampilkan daftar pesanan pelanggan yang telah dilakukan, termasuk rincian pengiriman dan total biaya dan juga upload produk ketika sudah di terima oleh pelanggan.



Gambar 24. Halaman Pesanan Pelanggan

Sumber: Dokumentasi Penulis

4. Pembahasan

Penelitian ini merancang sistem penjualan online berbasis website untuk UD Pincuran Jaya guna menggantikan penjualan yang awalnya sekitaran toko menjadi lebih luas. Sistem ini memungkinkan pelanggan melakukan registrasi, login, memesan produk, dan menerima informasi pesanan secara online. Sementara itu, admin dapat mengelola produk, transaksi, stok, dan lain-lain melalui dashboard yang efisien.

Hasil implementasi menunjukkan bahwa digitalisasi dapat meningkatkan konsumen dan masyarakat yang tinggi, sehingga perlu dibuatnya penjualan berbasis web untuk memudahkan konsumen dalam melakukan transaksi dan melihat produk yang diinginkan.

Digitalisasi mendorong pelaku UMKM untuk mengadopsi teknologi berbasis web dalam operasional usaha mereka karena dapat memberikan keuntungan untuk pemilik usaha. Sistem informasi berbasis web terbukti mendukung UMKM dalam memperluas pasar dan mendorong pengembangan strategi pemasaran berbasis digital. Strategi digitalisasi juga penting agar dapat bertahan dalam persaingan yang semakin ketat.

5. Kesimpulan

Penelitian ini berhasil merancang dan mengembangkan sistem penjualan online berbasis website pada UD Pincuran Jaya sebagai solusi dari penjualan yang hanya di sekitaran toko menjadi lebih luas. Sistem yang dibangun efektif meningkatkan efisiensi transaksi dan mempermudah pelanggan serta admin dalam mengelola proses jual beli secara online.

Sistem dikembangkan menggunakan metode waterfall dan telah diuji dengan hasil memuaskan. Kontribusinya terletak pada kemudahan akses tanpa instalasi aplikasi tambahan serta tersedianya dashboard admin yang lengkap.

Sistem ini masih dapat dikembangkan lebih lanjut, seperti integrasi pembayaran digital atau pelacakan pengiriman. Penelitian ini juga bermanfaat bagi UMKM sebagai bentuk dukungan transformasi digital di sektor usaha

lokal.

6. Ucapan Terimakasih

Penulis mengucapkan pula rasa terima kasih kepada kedua orang tua tercinta atas segala doa, dukungan moral, serta semangat yang tidak ada henti-hentinya diberikan selama proses penyusunan jurnal ini berlangsung. Penulis juga mengucapkan rasa terimakasih kepada bapak Irwan S.T., M.Kom. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta masukan yang sangat berarti selama proses penyusunan tugas akhir ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan pada Ibu Darmeli Nasution, S.Kom., M.Kom. selaku dosen penguji yang telah memberikan saran serta kritik yang membentuk saya demi kesempurnaan tugas akhir ini.

7. Referensi

- [1] F. Makhfudzoh, I. R. I. Astutik, and A. Eviyanti, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Bahan Bangunan Berbasis Web (Studi Kasus Ud. Sekawan Jaya)," *JUPI (Jurnal Ilm. Penelit. dan Pembelajaran Inform.*, vol. 9, no. 1, pp. 250–263, 2024, doi: 10.29100/jupi.v9i1.4376.
- [2] G. N. Dwiasyah, M. Alfito, R. Pratama, and I. Maulana, "Perancangan Sistem Penjualan Online Berbasis Web Pada Toko Longgtime . Id Menggunakan Metode Waterfall," *Biner J. Ilmu Komput. , Tek. dan Multimed.*, vol. 1, no. 2, pp. 354–361, 2023, [Online]. Available: <https://journal.mediapublikasi.id/index.php/Biner/article/view/2903>
- [3] J. H. P. Sitorus and M. Sakban, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Toko Mandiri 88 Pematangsiantar," *J. Bisantara Inform.*, vol. 5, no. 2, pp. 1–13, 2021, [Online]. Available: <http://bisantara.amikparbinanusantara.ac.id/index.php/bisantara/article/download/54/47>
- [4] A. E. Yanuar and M. A. Senubekti, "PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN ONLINE BERBASIS WEBSITE (STUDI KASUS : Bakso Emsa)," *Nuansa Inform.*, vol. 16, no. 1, pp. 19–32, 2022, doi: 10.25134/nuansa.v16i1.4661.
- [5] S. Supiyandi, C. Rizal, M. Zen, and M. Eka, "Pelatihan Perangkat Desa Dalam Penerapan Metode Waterfall Pada Sistem Informasi Desa," *JMM (Jurnal Masy. Mandiri)*, vol. 6, no. 3, p. 2346, 2022, doi: 10.31764/jmm.v6i3.8533.
- [6] M. S. Setiawan, A., Khumairoh, A., & Novelan, "DESIGN OF WEB ORDERING APPLICATIONS AT PT . LABANI Wulandari , 2020)(Wijianti Mohammad Arif , 2023)," vol. 4307, no. August, pp. 956–962, 2024.
- [7] R. E. Putri and A. Karim, "Kata kunci: Perancangan, Aplikasi, Penjualan Sepeda Motor, PHP, MySQL," 2021.
- [8] M. N. Fitrah and Y. Yuliati, "Pengaruh E-Commerce Dan Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Kinerja Umkm Di Kota Malang," *J. Ilm. Manajemen, Ekon. Akunt.*, vol. 7, no. 2, pp. 91–101, 2023, doi: 10.31955/mea.v7i2.2969.
- [9] S. Pranoto, S. Sutiono, Sarifudin, and D. Nasution, "Penerapan UML Dalam Perancangan Sistem Informasi Pelaporan Dan Evaluasi Pembangunan Pada Bagian Administrasi Pembangunan Sekretariat Daerah Kota Tebing Tinggi," *Surpl. J. Ekon. dan Bisnis*, vol. 2, no.

- 2, pp. 384–401, 2024, [Online].
Available: <https://qjurnal.my.id/index.php/sur/article/view/866>
- [10] N. Irwan;Hamdi, “Web-Based Business Data Collection Application Implementation of Umkm Process,” *Infokum*, vol. 10, no. 5, pp. 308–315, 2022,[Online].Available:<http://seaninstitute.org/infor/index.php/infokum/article/view/925%0Ahttps://seaninstitute.org/infor/index.php/infokum/article/download/925/719>
 - [11] S. Rijal, E. Wijayanti, A. A. Chamid, T. Informatika, U. M. Kudus, and W. Responsive, “SISTEM INFORMASI PENJUALAN ONLINE PADA TOKO BANGUNAN DI KABUPATEN JEPARA BERBASIS WEBSITE Website-Based Online Sales Information System for Building Stores in Jepara Regency,” vol. 2, no. 1, pp. 1–7, 2024.
 - [12] D. Meisak, Hendri, and S. R. Agustini, “Penerapan Metode Prototype Pada Perancangan Sistem Informasi Penjualan Mediatama Solusindo Jambi,” *STORAGE J. Ilm. Tek. dan Ilmu Komput.*, vol. 1, no. 4, pp. 1–11, 2022, doi: 10.55123/storage.v1i4.1066.
 - [13] R. S. Ramadhan, A. Voutama, and H. Hannie, “Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Hybrid Berbasis Website (Studi Kasus Toko Rizki Plastik),” *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.*, vol. 7, no. 2, pp. 1227–1235, 2023, doi: 10.36040/jati.v7i2.6669.
 - [14] Y. Dwi, P. Negara, D. Abdul, F. M. Boy, and S. Gitayuda, “Pemanfaatan Sistem Informasi Pemasaran Berbasis Website untuk Meningkatkan Produktivitas Penjualan UMKM Souvenir Murah Bojonegoro,” pp. 84–94, 2024.
 - [15] H. Mochammad Putra, T. Ferdiansyah, and W. Hening Tegar Setyo Nugroho, “Perancangan Sistem Informasi Dan Penjualan Online Berbasis Web Pada Jasa Percetakan Anugerah Niaga Cipta Dengan Metode Waterfall,” *Indones. J. Netw. Secur.*, vol. 13, no. 2, 2024.
 - [16] M. Farhan and P. Handayani, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pakaian Berbasis Web Pada CV. Cahaya Baru Jakarta,” *J. Ilmu Komput. dan Sist. Inf.*, vol. 7, no. 1, pp. 100–111, 2024, doi: 10.55338/jikoms.v7i1.2596.
 - [17] Gisheilla Evangeulista, Alferina Agustin, Guntur Pramana Edy Putra, Destiana Tunggal Pramesti, and Harries Madiistriyatno, “Oikos-Nomos: STRATEGI UMKM DALAM MENGHADAPI DIGITALISASI,” *J. Oikos-Nomos*, vol. 16, p. 2023, 2023.
 - [18] M. H. Iswanto and I. wahyu Saputra, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Berbasis Web Di Pixel Computer Prembun,” *J. Kridatama Sains Dan Teknol.*, vol. 4, no. 01, pp. 61–73, 2022, doi: 10.53863/kst.v4i01.459.
 - [19] D. Ternando and H. Mulyono, “Sistem Informasi Promosi Berbasis Web Pada UMKM Jajanan Aulia,” *J. Manaj. Sist. Inf.*, vol. 7, no. 3, pp. 487–500, 2022, doi: 10.33998/jurnalmsi.2022.7.3.185.
 - [20] S. Mulyati, R. Hapipah, A. Rahman, A. Bagus, A. Wahidar, and A. Saifudin, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada Crochetbywiwi,” *J. Teknol. Sist. Inf. dan Apl.*, vol. 3, no. 1, pp. 1–11, 2024.