



IMPLEMENTASI METODE *BUSINESS TO COSTUMER* PADA SISTEM INFORMASI TOKO KGS RIZKY MOTOR

**Kiagus Muhammad Rizky Alditra Utama*¹, *Rusydi Umar*², *Anton Yudhana*³

¹²³ *Fakultas Teknologi Industri, Universitas Ahmad Dahlan, Yogyakarta*
kgsrizky@gmail.com¹, rusydi@mti.uad.ac.id², eyudhana@ee.uad.ac.id³

*Corresponding author

Abstrak: Implementasi Metode *Business To Costumer* Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor). Implementasi *Business To Costumer* (B2C) merupakan bagian *e-commerce* dalam bentuk jual-beli produk yang melibatkan perusahaan penjual yang secara online melalui media *website*. Sistem yang sedang berjalan saat ini masih menggunakan sistem manual atau offline. Ini terjadi apabila pelanggan konsumen membeli produk sparepart harus datang langsung ke tokonya. Pada implementasi *business to customer* ini pada Toko Kgs Rizky Motor berupa online melalui media *website* yang mencakup berbagai informasi bagi pelaku *consumer* tentang penjualan *sparepart* secara online, dapat menampilkan produk-produk sparepart, cara pembelian pemesanan, keranjang belanja, *catalog*, akun pengusaha dan kontak pengusaha. Pada penelitian ini konsep tahapan-tahapan menggunakan metode *waterfall* dengan mengikuti alur proses analisis kebutuhan, desain sistem, coding dan implementasi, penerapan dan pemeliharaan.. Hal ini juga memakan waktu biaya yang dikeluarkan bisa jadi lebih tinggi. Dengan salah satu upaya adanya menggunakan implementasi *E-Commerce business to customer* diharapkan terus meningkatkan pelaku konsumen yang terjangkau dan memudahkan pelaku konsumen ingin membeli produk sparepart tanpa harus datang langsung ketoko pada saat jam tertentu. Hal ini dapat membantu menghemat biaya yang dikeluarkan. Sistem informasi yang dibangun mengimplementasikan tahapan-tahapan pengembangan dengan bahasa pemrograman *PHP* dengan *Adobe Dreamweaver CS 5* dan *My SQL* menggunakan *XAMPP*.

Kata kunci: *Business to Costumer; Adobe Dreamweaver; Sistem Informasi; Toko Kgs Rizky Motor*

Abstract: Implementation of the Business To Customer Method in the Online Store Information System (Case Study: Kgs Rizky Motor Shop). Implementation of Business To Customer (B2C) is part of e-commerce in the form of buying and selling products involving online selling companies through website media. The system that is currently running is still using a manual or offline system. This happens when consumer customers who buy product spare parts must come directly to the shop. In the implementation of this business to customer at the Kgs Rizky Motor Store in the form of online through the media website which includes various information for consumer actors about selling spare parts online, can display spare parts products, how to purchase, shopping carts, catalogs, business accounts and business contacts. In this study the concept of stages using the waterfall method by following the process flow of requirements analysis, system design, coding and implementation, implementation and maintenance. It also takes time spent to realize higher. With one of the efforts to implement the E-Commerce business to customers, it is hoped that it can continue to increase affordable consumer actors and make it easier for consumer actors to buy product spare parts without having to come directly to the store at certain hours. This can help save costs. The information system built implements the stages of development using the *PHP* programming language with *Adobe Dreamweaver CS 5* and *My SQL* using *XAMPP*.

Keywords: *Business to Costumer; Adobe Dreamweaver; Information Systems; Kgs Rizky Motor Shop*

*History & License of Article Publication:**Received:* 02/11/2021 *Revision:* 13/11/2021 *Published:* 22/12/2021

DOI: <https://doi.org/10.37971/radial.v9i2.234>



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

PENDAHULUAN

Banyak perusahaan dan perusahaan perdagangan menggunakan teknologi informasi untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi kerja dalam bisnis. Kgs rizky motor merupakan usaha suku cadang sepeda motor yang cukup berkembang di kota kediri seiring dengan peningkatan volume kendaraan secara tidak langsung suku cadang sepeda motor juga diperlukan selain itu, data dan transaksi menyebabkan semakin banyak kelemahan dan masalah saat menjual suku cadang sepeda motor di kgs rizky motor yang pemasarannya masih manual yaitu pelanggan konsumen harus langsung ke kgs rizky toko motor untuk memilih produk yang ingin mereka beli, berikut adalah masalah bagian pemasaran toko rizky motor kgs (Alditra et al., 2018).

Sistem informasi adalah kombinasi teratur dari orang – orang, hardware, software, jaringan komunikasi, sumber daya data, kebijakan dan prosedur yang menyimpan, mengubah, dan menyebarkan informasi di dalam sebuah organisasi (O'Brien & Marakas, 2010). Sistem informasi dapat didefinisikan sebagai kumpulan elemen-elemen atau sumber daya dan jaringan produser yang saling berkaitan secara terpadu, terintergrasi dalam suatu hubungan hirarki tertentu, dan bertujuan mengolah data informasi (Gondodiyoto, 2007). Sistem informasi sangatlah penting bagi suatu organisasi, setelah memahami definisi dari sistem informasi maka dapat diambil kesimpulan bahwa suatu organisasi atau instansi memerlukan adanya sistem informasi karena beberapa hak seperti menyediakan informasi tambahan dalam pengambilan keputusan, serta mendukung proses operasional harian sebuah organisasi (Firmansyah, 2018)

Kegiatan bisnis yang dulunya dilakukan secara manual kini dapat dilakukan secara otomatis. Data yang sebelumnya dibuat dan disimpan di atas kertas kini dapat dikelola secara digital. Salah satu perubahan besar adalah dalam berbagai aspek dan kegiatan yang pada umumnya dilakukan secara offline dan dibatasi oleh ruang dan waktu, kini dapat dilakukan secara online melalui media *website* dengan menggunakan sarana internet. Dimulai dengan minat kerja hingga dengan minat hiburan, kepercayaan publik mulai meningkat dalam menghadapi Internet. Dengan internet seolah-olah segala sesuatu mungkin dan sekarang. Salah satu gaya hidup baru yang lahir adalah internet shopping atau sering disebut dengan *E-commerce* yang dapat diartikan sebagai belanja online dalam bahasa Indonesia. Sistem penjualan produk di Internet berkembang pesat. Banyak perusahaan yang menggunakan media teknologi berbasis *web* sebagai strategi bagi perusahaan untuk menghadirkan produknya ke seluruh konsumen tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu. Sistem penjualan online sebagai media periklanan. membuatnya murah dan terjangkau. Produk yang ditawarkan oleh setiap situs penjualan online sangat beragam.

Salah satu produk yang sangat bagus dan sangat mudah dijual secara online adalah *sparepart*.

Sistem penjualan yang paling cocok pada penjualan *sparepart* secara online dengan menggunakan menerapkan *E-commerce* tipe *Business To Customer* (B2C) atau media elektronik. *Business to customer* merupakan para pelaku usaha melakukan transaksi jual beli produk juga jasa secara eksklusif pada konsumen tanpa melalui perantara, misalnya *distributor & agen*. Konsep B2C menawarkan banyak kelebihan baik bagi pelaku bisnis maupun bagi konsumen, seperti kemudahan dalam melakukan transaksi karena pelaku bisnis dan konsumen tidak perlu berada pada tempat dan waktu yang sama. Oleh karena itu, banyak pelaku bisnis yang tertarik untuk menerapkan konsep B2C dalam *E-commerce* (Handayani & Nurhayati, 2010). Pada transaksi B2C, transaksi online dibentuk antara pelaku usaha dan pelaku konsumen. Transaksi ini mencakup transaksi penjualan menggunakan pembeli perorangan.

E-commerce merupakan proses pembelian, penjualan, transfer atau pertukaran barang, jasa dan atau informasi melalui jaringan komputer termasuk internet. *E-commerce* diklasifikasikan berdasarkan transaksi atau relasi antar partisipannya (Turban, 2009). Salah satu jenis *E-commerce* adalah *Business to Consumer* (B2C). B2C merupakan model *e-commerce* dimana pelaku bisnis menjual barang atau jasa pada individu (Laudon & Traver, 2013). Penelitian tersebut guna untuk mengimplementasikan *e-commerce* dengan konsep B2C.

Electronic commerce (*E-Commerce* = perdagangan elektronik) merupakan bagian dari *e-lifestyle* yang memungkinkan terjadinya transaksi jual beli secara online dari seluruh pelosok tempat (Hidayat, 2008).

Pada penelitian sebelumnya yang berjudul Analisis Dan Perancangan *E-Commerce Business To Customer* Dengan Menggunakan Metode *Square* ini diharapkan dapat membantu organisasi atau lembaga menjamin keamanan dan keberlangsungan sistem dan aplikasi sistem aplikasi *e-commerce*. Hasil dari penelitian ini berupa rancangan *prototype* aplikasi *E-commerce* sesuai dengan proses analisis metode *System Quality Engineering Requirement* (*SQUARE*) (Ismawan et al., 2018). Penelitian ini yang berjudul Sistem Penggajian Berbasis Mobile Web di Dercomnet Yogyakarta. Berdasarkan hasil penelitian ini diperoleh sistem penggajian berbasis web yang dapat memberikan laporan penggajian kepada pimpinan dimanapun berada, pegawai dapat mengetahui rinci gaji diterima, dan mengoreksi kesalahan pembayaran gaji Hasil pengujian program, disimpulkan bahwa program dapat berjalan dengan baik dan sudah memenuhi kebutuhan pemakai serta layak diimplementasikan (Ismail & Fuad, 2010). Penelitian ini yang berjudul *E-commerce Sepatu Menggunakan Metode B2C* (Studi Kasus : Home Industri Sinar Persada Karyatama) penelitian membuat batasan untuk membangun aplikasi website tersebut dengan bahasa pemrograman menggunakan PHP,HTML, dan MySQL Software yang digunakan untuk membuat aplikasi ini menggunakan Macromedia Dreamweaver CS6 dan XAMPP Server yang dilakukan penelitian telah berhasil dibangun aplikasi penjualan online pada CV Sinar Persada Karyatama Jakarta sehingga bernama *wwwsinarshopcom* untuk mempermudah user dalam akses layanan website ini, sehingga hasil penjualan produk secara online dapat

masuk kepasar internasional, orang yang membeli hanya membutuhkan akses internet saja, memberi informasi yang up to date serta komunikasi multi-arah yang dinamis (Zazuli, Marlinda, & Zuraidah, 2017).

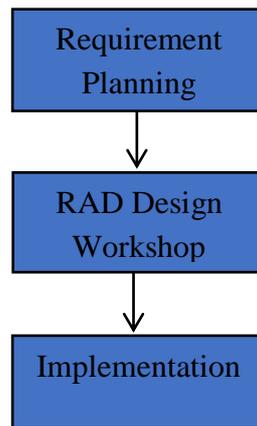
PHP (yang dahulu dikenal sebagai *Persona Home Page*, sekarang *Hypertext Preprocessor*) adalah merupakan bahasa pemrograman yang dikembangkan secara bersama oleh *programmer* dari seluruh dunia yang menekuni dunia *opensource* (Wahyono, 2005). *Structured query language "SQL"* adalah bahasa yang digunakan untuk mengakses database bahasa ini mendukung perintah untuk membuat database, membuat tabel, menambah data, mengubah data, menghapus data, dan mengambil data dalam database. SQL juga menyediakan perintah untuk mengatur akses ke database sedemikian rupa sehingga keamanan data dapat dijamin, artinya dapat diatur sehingga pengguna tertentu hanya dapat mengakses data tertentu (Kadir, 2013).

Macromedia dreamweaver adalah sebuah *software web design* yang menawarkan cara mendesain *website* dengan dua langkah sekaligus dalam satu waktu yaitu mendesain dan memprogram (Suyanto, 2005). *Dreamweaver* merupakan *software* yang digunakan dalam membangun website berbasis online perancangan sistem web statis maupun dinamis berdasarkan penggunaan *script* berupa *java script* dimana pengkodean *software* berbasis web didesain melalui bahasa *HTML*, *PHP*, *CSS*, *JQuery* dan lain-lain (Rahman, 2011). Penelitian ini bertujuan untuk membangun sistem informasi penjualan sparepart toko kgs rizky motor.

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa peneliti mengusulkan untuk membangun sistem informasi toko online berbasis web diharapkan dapat membantu para pelaku usaha serta perusahaan toko kgs rizky motor memudahkan mengelola dalam proses penjualan serta merekomendasi promosi produk terbaru dan pelaku konsumen memudahkan dalam proses membeli barang yang di inginkan serta mengetahui perkembangan informasi produk-produk lainnya tanpa harus datang ketoko karena akan memfasilitas akses berbasis online dimana saja dan dimana saja untuk kepuasa pelanggan, menjadi lebih hemat waktu, praktis, ekonomi dan efisien.

METODE

Pada penelitian ini, penggunaan model *Rapid Application Development* dalam perancangan sistem dapat mempercepat waktu dan biaya proses. Penelitian sebelumnya yaitu Sistem Informasi Pemasaran Rumah telah menerapkan model *Rapid Application Development* dalam perancangannya. Dimana menghasilkan sistem penjualan rumah memenuhi kebutuhan pengguna secara detail dan menawarkan nilai tambah untuk mencapai tujuan dan sasaran bagi penjualan rumah. Sistem informasi yang biasanya membutuhkan waktu setidaknya 180 hari, sedangkan metode *Rapid Application Development* membutuhkan waktu 60-90 hari untuk menyiapkan sistem (A. Mishra, 2013). Pada metode RAD terdapat tahapan pengembangan aplikasi dari tiap-tiap fase. Flowchart metode RAD dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1 Tahapan *Flowchart* metode RAD

Sumber: (Alditra et al., 2018)

Dari *flowchart* diatas dapat di jelaskan :

1. Requirements Planning

Dalam fase ini pengguna dan penganalisis bertemu untuk mengidentifikasi tujuan aplikasi atau sistem dan untuk mengidentifikasi kebutuhan informasi yang ditimbulkan dari tujuan tersebut. Fokus dalam fase ini adalah untuk memecahkan masalah-masalah perusahaan. Meskipun teknologi informasi dan sistem bisa mengarahkan sebagian dari sistem yang diajukan, fokusnya akan selalu tetap pada upaya pencapaian tujuan perusahaan (Kendall & Kendall, 2010).

2. RAD Design Workshop

Fase ini adalah fase untuk merancang dan memperbaiki yang bisa digambarkan sebagai workshop. Penganalisis dan pemrogram dapat bekerja membangun dan menunjukkan representasi visual desain dan pola kerja kepada pengguna. Workshop desain ini dapat dilakukan selama beberapa hari tergantung dari ukuran aplikasi yang akan dikembangkan. Selama workshop desain RAD pengguna merespon prototipe yang ada dan menganalisis memperbaiki modul-modul yang dirancang berdasarkan respon pengguna. Apabila sorang pengembangnya merupakan pengembang atau pengguna yang berpengalaman, Kendall menilai bahwa usaha kreatif ini dapat mendorong pengembangan sampai pada tingkat terakselerasi (Kendall & Kendall, 2010).

3. Implementation

Pada fase implementasi ini, penganalisis bekerja dengan para pengguna secara intens selama workshop dan merancang aspek-aspek bisnis dan nonteknis perusahaan. Segera setelah aspek-aspek ini disetujui dan sistem-sistem dibangun dan disaring, sistem-sistem baru atau bagian dari sistem diujicoba dan kemudian diperkenalkan kepada organisasi (Kendall & Kendall, 2010).

HASIL DAN PEMBAHASAN

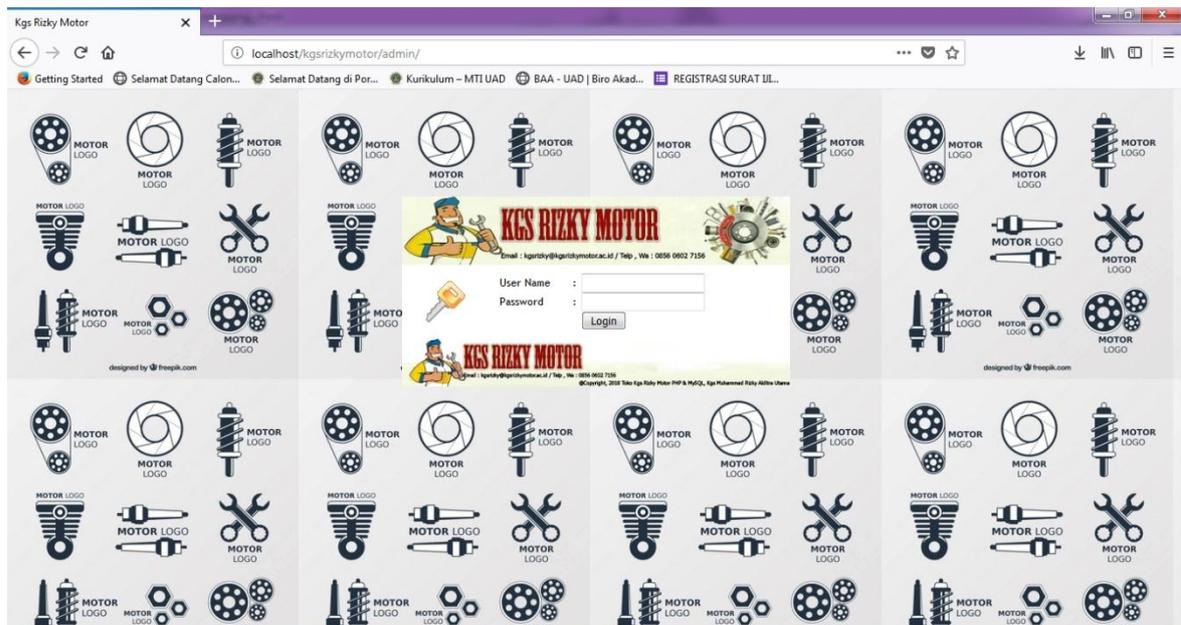
1. Halaman Utama Admin

Pada halaman admin terdapat tampilan saat admin berhasil melakukan login dan masuk kedalam sistem. Ketika admin berhasil login tampilan yang meliputi adalah admin, produk, menu kategori, *news* (berita), *download* (unduh), laporan dan *logout* seperti pada gambar 2, 3 dan 4.



Gambar 2. Tampilan Halaman Utama Implementasi Metode *Business To Costumer* Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor).

Sumber: (Alditra et al., 2018)



Gambar 3. Tampilan Halaman Login Admin Implementasi Metode *Business To Costumer* Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor).

Sumber : (Alditra et al., 2018)

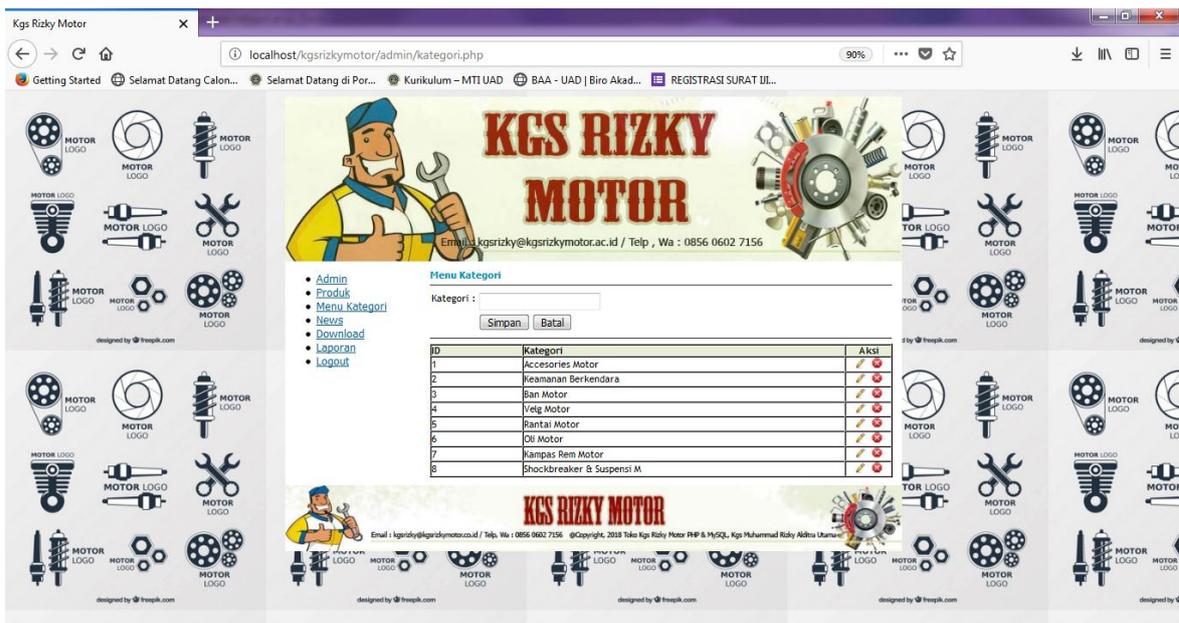


Gambar 4. Tampilan Halaman Admin (Pengelola Data) Implementasi Metode *Business To Costumer* Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor).

Sumber: (Alditra et al., 2018)

2. Tampilan Input Kategori

Tampilan input kategori terdapat tampilan *form* pada saat admin untuk melakukan mengelola input data Kategori. Untuk menambah data kategori maka pilih kategori produk kemudian klik simpan seperti pada Gambar 5.



Gambar 5. Tampilan Input Kategori Implementasi Metode *Business To Costumer* Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor).

Sumber: (Alditra et al., 2018)

3. Tampilan Input Produk

Tampilan input produk terdapat *form* admin untuk melakukan memasukkan data produk. Untuk memasukkan data produk maka pilih produk kemudian klik simpan setelah melakukan entri data sesuai kategori, stok, harga, dan dekripsi produk seperti Gambar 6.

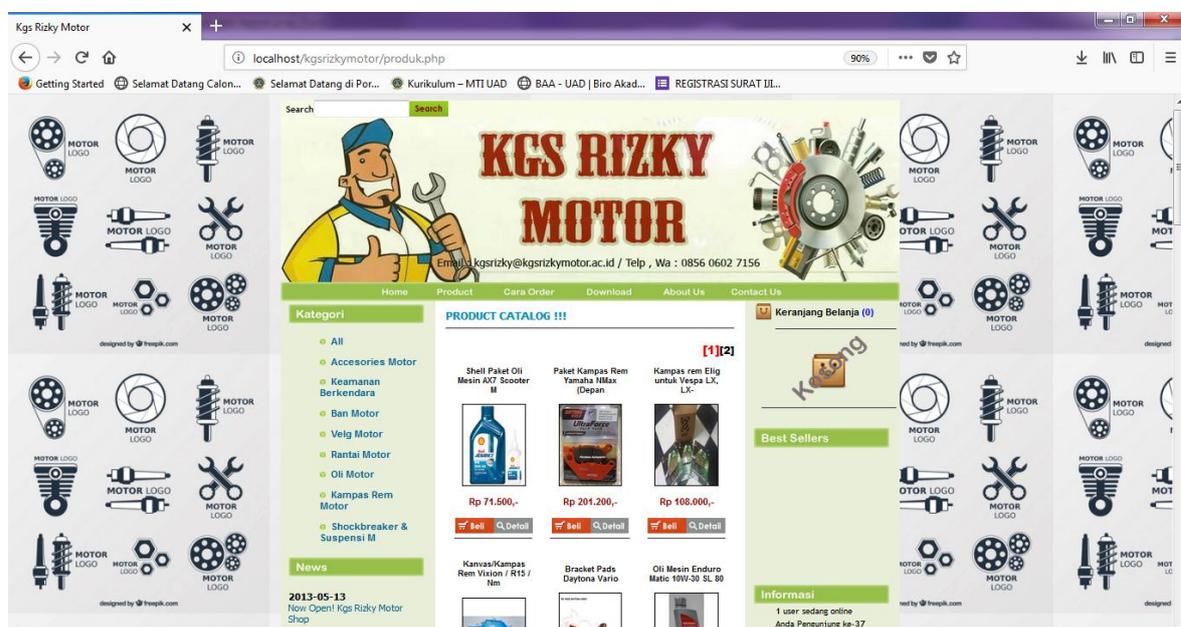


Gambar 6. Tampilan Input Data Produk Implementasi Metode Business To Costumer Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor).

Sumber:(Alditra et al., 2018)

4. Tampilan Halaman Produk

Tampilan produk terdapat tampilan yang dilakukan untuk melihat produk yang dijual meliputi beberapa Aksesori, sparepart dan lainnya. Untuk melihat produk maka klik salah satu kategori produk pada navigasi menu sebelah kiri seperti Gambar 7.



Gambar 7. Tampilan Halaman Produk Implementasi Metode Business To Costumer Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor).

Sumber: (Alditra et al., 2018)

5. Tampilan Keranjang Belanja

Tampilan keranjang belanja terdapat berisi produk yang telah dibeli oleh pelaku konsumen. Untuk melihat produk yang telah dipilih maka klik *shopping cart* pada menu navigasi bagian atas kemudian klik selesai belanja apabila telah selesai atau klik lanjutkan belanja jika ingin memilih produk lain seperti Gambar 8.

The screenshot shows the 'Keranjang Belanja' (Shopping Cart) page for KGS RIZKY MOTOR. The page layout includes a top navigation bar with links for Home, Product, Cara Order, Download, About Us, and Contact Us. A central banner features the store's logo and contact details: Email: kgsrizky@kgsrizkymotor.ac.id / Telp, Wa : 0856 0602 7156. Below the banner, there is a 'Kategori' (Category) list on the left, including items like Pelindung Keamanan, Ban Motor, Velg Motor, Rantai Motor, Kampus Rem Motor, Shockbreaker depan/belaka, Aksesoris Motor, Oli Motor, Knaipot, and Lampu Motor. The main content area displays the shopping cart with a table of items:

Produk	Nama	Harga (Rp)	Aksi	Qty	Total (Rp)
	Kampus Daytona Ultraforce	80.000,-		1	80.000,-
	Kampus Varian 2	30.000,-		1	30.000,-
	Pertamina Enduro Matic	75.000,-		1	75.000,-
	Velg Jari 3	570.000,-		1	570.000,-

Below the table, there is a 'Check Out' button and a 'Grand Total (Rp): 755.000,-'. To the right of the cart, there is a 'Best Sellers' section featuring a 'Ban' product for Rp 135,000.00. At the bottom, there is an 'Informasi' section showing '1 user sedang online' and 'Anda Pengunjung ke-361'.

Gambar 8. Tampilan Halaman Produk Implementasi Metode Business To Costumer Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor).

Sumber: (Alditra et al., 2018)

6. Tampilan Proses Pembayaran Belanja

Tampilan pembayaran akhir proses pembayaran yang terdapat berisi info data pembayaran dan pembeli sebagai proses pembayaran akhir. Untuk melihat proses pembayaran akhir belanja maka klik Check Out sistem akan mengarahkan kita pada tampilan proses akhir pembayaran belanja seperti pada Gambar 9.



Gambar 9. Tampilan Proses Pembayaran Belanja Implementasi Metode Business To Costumer Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor).
 Sumber: (Alditra et al., 2018)

7. Tampilan Laporan Data Penjualan

Tampilan laporan data penjualan terdapat rekapan penjualan produk dimana laporan tersebut berisi data penjualan. Laporan penjualan dapat dilihat pada Gambar 10.

KGS RIZKY MOTOR
LAPORAN DATA PENJUALAN
 Studi Kasus Toko Kgs Rizky Motor dengan PHP & MySQL

Kgs Muhammad Rizky Alditra Utama, Maxikom
 Griya Intan Permai Jd. 05, Rt 03 Rw 03 Mojoroto Kediri 64211
 kgsrizky@kgsrizkymotor.co.id / Telp. Wa : 0856 0602 7156

FAKTUR	MEMBER	PRODUK	HARGA	JUMLAH	SUB TOTAL
31	rizky	Sarung Tangan	100.000	1	100.000
31	rizky	Holder	95.000	1	95.000
31	rizky	Vneshphone V8 Helmet Bluetooth Inter	15.900.000	1	15.900.000
31	rizky	USB Charger Motor 2 Port dengan Cig	150.000	1	150.000
31	rizky	Velg Varian	1.500.000	1	1.500.000
31	rizky	Rantai Varian	550.000	1	550.000
31	rizky	Kampas Varian	650.000	1	650.000
31	rizky	Pelindung Tubuh	250.000	1	250.000
31	rizky	Ban	135.000	1	135.000
32	yanto	Kampas Daytona Ultraforce	80.000	1	80.000
32	yanto	Kampas Varian 2	30.000	1	30.000
32	yanto	Pertamina Enduro Matic	75.000	1	75.000
32	yanto	Velg Jari 3	570.000	1	570.000

Gambar 10. Tampilan Laporan Data Penjualan Implementasi Metode Business To Costumer Pada Sistem Informasi Toko Online (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor).
 Sumber: (Alditra et al., 2018)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dan saran dari hasil penelitian dan pembahasan sistem informasi toko online:

1. Sistem implementasi *e-commerce* ini dapat digunakan diperusahaan Toko Kgs Rizky Motor untuk meningkatkan pelayanan terhadap pelaku konsumen dengan sistem yang mampu memasarkan bisnisnya secara global.
2. Sistem implementasi *e-commerce* pada Toko Kgs Rizky Motor ini diharapkan dapat membantu para pelaku konsumen melakukan pemesanan secara online dan pembayaran di tempat lain, sehingga pelaku usaha dapat memberikan pelayanan yang lebih cepat tanpa harus menunggu pelaku konsumen datang langsung ke toko.
3. Sistem implementasi *e-commerce* ini perlu dikembangkan menjadi berbasis android atau mobile.
4. Sistem implementasi *e-commerce* perlu adanya pelatihan tentang cara menggunakan sistem yang diusulkan ini untuk pengelolaan bisnis harus diberikan sehingga dapat memfasilitasi pemahaman mereka tentang sistem ini dan memberikan manfaat bisnis jika sistem diterapkan dengan baik dan maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Mishra, D. D. (2013). A Comparative Study of Different Software Development Life Cycle Models in Different Scenarios. *International Journal of Advance Research in Computer Science and Management Studies*, 2321-7782.
- Firmansyah. (2018, September 9). Retrieved from <https://www.nesabamedia.com/pengertian-sistem-informasi/>.
- Handayani, P. W., & Nurhayati, S. L. (2010). Pendefinisian Instrumen Evaluasi Website E-Commerce Business To Consumer (B2C). *Jurnal Sistem Informasi*, 10-19.
- Hidayat, T. (2008). *Panduan Membuat Toko Online dengan OSCommerce*. Jakarta: Mediakita.
- Ismail, T., & Thohari, F. (2010, Juli). Sistem Penggajian Berbasis Mobile Web Di Dircomnet Yogyakarta. *Jurnal Informatika*, 4(8), 449-456.
- Ismawan, F., Mufti, A., & Hatmoko, B. D. (2018, 11). Analisis Dan Perancangan E-Commerce Business To Costumer (B2C) Dengan Menggunakan Metode Square. *Faktor Exacta*, 4(8), 332-339.
- Kadir, A. (2013). *Pengertian MySQL. Tersedia dalam : Buku Pintar* . Yogyakarta: Mediakom.
- Kendall, K., & Kendall, J. E. (2010). *Analisis dan Perancangan Sistem*. Jakarta: PT. Indeks.
- Laudon, K., & Traver, C. G. (2013). *E-commerce Business, Technology, Society*. Britania Raya: Pearson.
- O'Brien, J., & Marakas, G. (2010). *Management Information Systems*. Britania Raya, Eropa: McGraw-Hill.
- Rahman, S. (2011). *Cara Gampang Bikin CMS PHP Tanpa Ngoding*. Jakarta: PT. Trans Media.
- Suyanto. (2005). *Pengantar Teknologi Informasi untuk Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.

- Turban, E. (2009). *Introduction to Electronic Commerce 2nd ed.* Amerika Serikat: Springer International Publishing.
- Utama, K., Yudhana, A., & Umar, R. (2018, November 24). Membangun Rancangan Sistem Informasi Menggunakan Berbasis Web Mobile (Studi Kasus : Toko Kgs Rizky Motor). *Seminar Nasional Informatika (SEMNASIF)*, 1(1), 92-98.
- Wahyono, T. (2005). *36 Jam Belajar Komputer Pemrograman Web Dinamis dengan PHP5.* Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Zazuli, A., Marlinda, L., & Zuraidah, E. (2017, Maret). E-Commerce Sepatu Menggunakan Metode B2C (Studi Kasus: Home Industri Sinar Persada Karyatama). *Konferensi Nasional Ilmu Sosial dan Teknologi*(6), 325-330.