

PENERAPAN SISTEM PENJUALAN DAN PEMASARAN ONLINE UNTUK MENINGKATKAN HASIL PENJUALAN FURNITURE DI BALAI LATIHAN KERJA (BLK) DON BOSCO SUMBA

Paulina Irnawati Bulu, Herman Huki Ratu, Alexander Adis

Teknik Informatika, Universitas Stella Maris Sumba

Jalan Karya Kasih No.5 Tambolaka, Indonesia

paulinairnawatibulu@gmail.com

ABSTRAK

Dengan kemajuan teknologi informasi yang cepat, sistem informasi berbasis web menjadi jawaban efisien untuk meningkatkan transparansi dan efektivitas proses penjualan. BLK Don Bosco Sumba sebagai Balai Latihan Kerja yang memproduksi berbagai produk mebel memiliki peluang untuk meningkatkan performanya dalam sistem penjualan dan pemasaran. Akan tetapi, pengelolaan metode yang saat ini digunakan masih bergantung pada metode tradisional, dan jangkauan sistem pemasarannya juga terbatas karena kurangnya pengalaman dan keterampilan pengelolanya. Keterbatasan kegiatan promosi menjadi penyebab BLK Don Bosco menerapkan sistem pemasaran offline. Data penjualan dapat diawasi secara langsung melalui sistem informasi penjualan berbasis web. Selain itu, pelanggan dapat melihat produk yang tersedia dan memesan secara online dengan sistem ini. Karena itu, untuk mendukung kegiatan operasional dan meningkatkan layanan pelanggan, BLK Don Bosco Sumba perlu menerapkan sistem penjualan dan pemasaran online. Penelitian ini peneliti menggunakan metodologi kualitatif, yang mengutamakan pemahaman tentang pengalaman manusia, interaksi sosial, dan fenomena lingkungan alami dengan menggunakan data non-numerik. Dengan sistem informasi penjualan berbasis web, data penjualan dapat dimonitor dan pelanggan dapat memesan produk secara online dan Sistem yang dibangun mampu meningkatkan efektivitas proses penjualan dan pemasaran di BLK Don Bosco Sumba melalui sistem online yang terintegrasi

Kata kunci : *produk, penjualan, web, blk, online*

1. PENDAHULUAN

Balai Latihan Kerja (BLK) merupakan lembaga yang bertujuan untuk memberikan pelatihan keterampilan kepada masyarakat agar siap memasuki dunia kerja. Salah satu kegiatan penting dari BLK Don Bosco Sumba adalah penjualan produk hasil pelatihan, seperti kerajinan tangan, meubel, dan karya teknik lainnya. Namun, sistem penjualan yang masih dilakukan secara manual menyebabkan banyak kendala seperti kesulitan pencatatan transaksi, kurangnya laporan penjualan yang akurat, dan terbatasnya jangkauan promosi [1].

BLK Don Bosco Sumba yang merupakan Balai Latihan Kerja untuk memproduksi berbagai produk mebel memiliki potensi untuk meningkatkan kinerja penjualannya dalam sistem penjualan dan pemasaran. Namun, pengelolaan metode yang ada saat ini masih menggunakan metode tradisional, dan cakupan sistem pemasarannya pun masih minim karena keterbatasan dan pengalaman pengelola. Terbatasnya aktivitas pemasaran menjadi alasan BLK Don Bosco menggunakan sistem pemasaran luring.

Dengan perkembangan teknologi informasi yang pesat, sistem informasi berbasis web menjadi solusi yang efektif untuk meningkatkan efisiensi dan transparansi proses penjualan [2]. Sistem informasi penjualan berbasis web memungkinkan pengelolaan data penjualan secara real-time dan dapat diakses kapan saja serta dari mana saja. Selain itu, sistem ini juga dapat mempermudah pelanggan dalam melihat produk yang tersedia serta melakukan pemesanan

secara online. Oleh karena itu, penerapan sistem penjualan dan pemasaran online pada BLK Don Bosco Sumba menjadi penting untuk mendukung kegiatan operasional dan meningkatkan layanan kepada pelanggan

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Dasar Teori

Menurut [2] sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan sasaran tertentu. Dalam konteks penelitian ini, sistem merujuk pada rangkaian terintegrasi dari proses penjualan dan pemasaran yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam menjual produk furniture.

Informasi merupakan data yang telah diolah sehingga memiliki arti dan bermanfaat bagi pengambilan keputusan. Definisi informasi menurut [3] bahwa informasi adalah data yang telah diklasifikasikan atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan. Dalam sistem penjualan online, informasi yang akurat dan relevan sangat penting untuk memahami kebutuhan pasar dan perilaku konsumen.

Menurut [4] Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan orang lain mencakup kegiatan perencanaan, penetapan harga, promosi, dan distribusi produk untuk

memenuhi kebutuhan konsumen dan mencapai tujuan organisasi.

Menurut [5] Digital dalam pemasaran merujuk pada pengguna media dan teknologi digital untuk memungkinkan organisasi menganalisis dan menyesuaikan strategi pemasaran secara real-time, berbasis data, dan lebih terukur.

2.2. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan sistem penjualan dan pemasaran berbasis web telah dilakukan oleh sejumlah peneliti diantaranya penelitian yang dilakukan oleh [6] melalui Jurnal Teknologi Informasi dan Komputer melakukan penelitian berjudul “Penerapan Sistem Penjualan Berbasis Web pada UMKM”. Dalam penelitiannya, ia menggunakan metode studi kasus, observasi, dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem berbasis web dapat mempermudah proses pencatatan transaksi serta memperluas jangkauan promosi bagi para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah.

Penelitian yang dilakukan oleh [7] berjudul “Rancangan Bangun Aplikasi Penjualan Mebel Online” juga mendukung pentingnya digitalisasi dalam bidang penjualan. Peneliti menggunakan metode *waterfall* yang dipadukan dengan observasi dan wawancara untuk mengembangkan aplikasi penjualan mebel secara daring. Hasilnya menunjukkan bahwa aplikasi tersebut dapat membantu pelaku usaha dalam memasarkan produk mereka secara lebih luas dan efisien dibandingkan dengan sistem konvensional.

Penelitian yang dilakukan oleh [8] dengan judul “Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada Toko Furniture”. Dengan menggunakan metode prototipe, penelitian ini menghasilkan sistem yang dapat menampilkan katalog produk secara menarik dan mempermudah pelanggan dalam melakukan proses pembelian. Hal ini membuktikan bahwa sistem berbasis web memiliki manfaat signifikan dalam meningkatkan efektivitas layanan penjualan di bidang furniture.

Berdasarkan berbagai penelitian terdahulu tersebut, dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan berbasis web berperan penting dalam mendukung efisiensi operasional, mempercepat proses transaksi, serta memperluas jangkauan pemasaran produk. Penelitian-penelitian tersebut menjadi dasar dan referensi penting dalam pengembangan sistem penjualan dan pemasaran online yang dibahas dalam penelitian ini.

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan serangkaian prosedur atau langkah ilmiah yang diterapkan untuk mengumpulkan data dalam rangka menjawab pertanyaan penelitian. Metode ini membantu peneliti dalam mengumpulkan, menganalisis, dan mengolah data dengan cara yang sistematis.

Pada penelitian ini, jenis penelitian mengacu pada metode kualitatif yang merupakan pendekatan penelitian yang mengutamakan pemahaman arti dari pengalaman manusia, interaksi sosial, dan fenomena dalam lingkungan alami dengan menggunakan data non-numerik seperti observasi dan wawancara.

3.1. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi beberapa teknik, yaitu:

- a. Pengamatan Langsung (observasi)
Peneliti melakukan pengamatan terhadap proses penjualan dan pemasaran yang berlangsung di BLK Don Bosco Sumba. Melalui observasi ini diperoleh data nyata tentang alur transaksi, sistem pencatatan manual, serta kendala yang dihadapi.
- b. Wawancara
Dilakukan wawancara dengan pihak manajemen dan staf administrasi BLK Don Bosco Sumba untuk mendapatkan informasi mendalam mengenai kebutuhan sistem dan harapan mereka terhadap sistem yang akan dibangun.
- c. Studi Dokumentasi
Pengumpulan data dilakukan melalui dokumen-dokumen pendukung seperti nota penjualan, laporan transaksi, serta arsip data pelanggan.

3.2. Metode Analisis Data

Pendekatan yang diterapkan dalam studi ini adalah kualitatif. Dalam penelitian kualitatif, pemahaman mendalam terhadap interaksi antara konsep yang diteliti secara empiris merupakan hal yang paling penting dalam penelitian.

Metode analisis data adalah usaha yang dilakukan dengan cara mengelola data, mengatur data, mengkategorikannya menjadi unit yang bisa diolah, mensintesisnya, mencari serta menemukan informasi penting dan yang perlu dipelajari, serta memutuskan apa yang bisa disampaikan kepada orang lain. Menurut [9], analisis adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam pola, kategori, dan unit penjelasan dasar. Pada analisis yang dilakukan, peneliti membedakannya dari penafsiran, yakni memberikan makna yang penting terhadap hasil analisis, menjelaskan pola penjelasan, dan mencari keterkaitan di antara dimensi-dimensi penjelasan.

3.3. Metode Perancangan Sistem

Metode perancangan sistem yang sering dipakai adalah metode berorientasi objek. Setiap metode mengikuti langkah-langkah yang teratur dalam merancang sistem yang sesuai dengan kebutuhan pengguna, seperti perencanaan, analisis, desain, implementasi, dan pemeliharaan. Metode ini menggunakan pemodelan seperti *Unified Modeling Language* (UML) yang mencakup use case diagram, class diagram, dan sequence diagram.

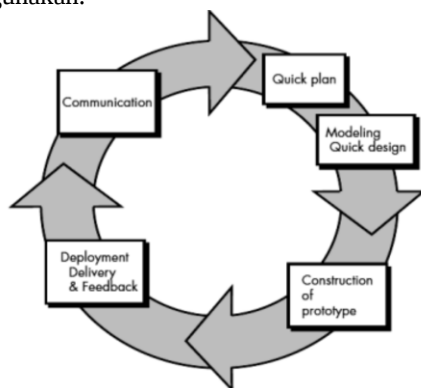
3.4. Metode Pengembangan Sistem

Dalam penelitian ini, metode pengembangan sistem prototipe dipilih karena memungkinkan peneliti dan pengguna berinteraksi secara langsung dengan sistem yang sedang dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan pengguna dengan lebih akurat.

Prototyping, menurut [10], adalah teknik pengembangan perangkat lunak yang melibatkan membuat model awal sistem (*prototype*) yang dapat diuji dan dievaluasi oleh pengguna, kemudian ditingkatkan untuk menghasilkan sistem akhir yang memenuhi persyaratan.

Tahapan metode prototyping yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Pengumpulan Kebutuhan (*Communication*)**
Tahap ini dilakukan dengan mengidentifikasi kebutuhan pengguna melalui observasi, wawancara, dan analisis dokumen di BLK Don Bosco Sumba.
- Pembuatan Prototype (*Quick Design*)**
Berdasarkan hasil analisis kebutuhan, dibuat rancangan awal sistem seperti tampilan antarmuka dan diagram alir untuk menggambarkan fungsi utama sistem.
- Evaluasi oleh Pengguna (*User Evaluation*)**
Prototype diuji langsung oleh pengguna (admin BLK Don Bosco Sumba) untuk mendapatkan masukan terhadap tampilan dan fungsi sistem.
- Perbaikan Prototype (*Refinement*)**
Berdasarkan umpan balik pengguna, dilakukan perbaikan terhadap prototype agar lebih sesuai dengan kebutuhan operasional.
- Implementasi Sistem (*Final Product*)**
Setelah prototype disetujui, sistem dikembangkan secara penuh menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL, lalu diuji agar siap digunakan.



Gambar 1. Model Prototype [10]

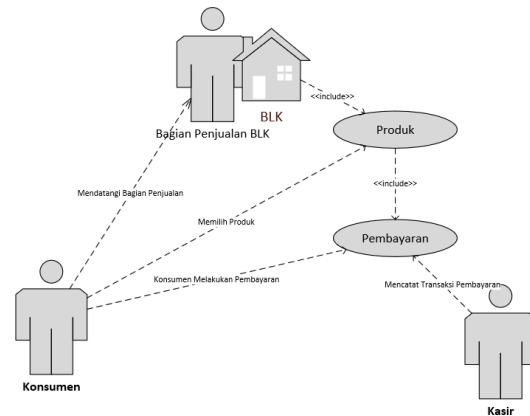
3.5. Metode Pengujian Sistem

Setelah semua komponen diintegrasikan, metode pengujian sistem menggunakan berbagai cara untuk mengevaluasi sistem secara keseluruhan. Tujuan dari pengujian ini adalah untuk memastikan bahwa sistem memenuhi persyaratan yang tidak hanya fungsional tetapi juga non-fungsional. Pengujian Sistem: Dalam penelitian ini, peneliti berfokus pada metode pengujian *Black Box*, yang

memungkinkan pengujian fungsionalitas sistem dari luar tanpa melihat kode internalnya. Seperti halnya pengguna akhir, penguji hanya berkonsentrasi pada input dan output yang diharapkan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Analisis sistem yang berjalan sebelumnya



Gambar 2. Use case sistem yang sedang berjalan Sebelumnya (Peneliti:2025)

Berdasarkan Gambar 2 di atas dapat dijelaskan bahwa Sistem penjualan dan pemasaran di BLK Don Bosco Sumba masih dilakukan secara manual, di mana transaksi dan promosi dilakukan langsung di tempat tanpa media online. Hal ini menyebabkan keterbatasan jangkauan pemasaran dan kesulitan dalam pembuatan laporan penjualan. Proses manual tersebut belum efisien karena:

- Data produk dan transaksi belum terintegrasi digital.
- Proses pencatatan sering menyebabkan duplikasi.
- Pelanggan tidak dapat melakukan pemesanan secara online.

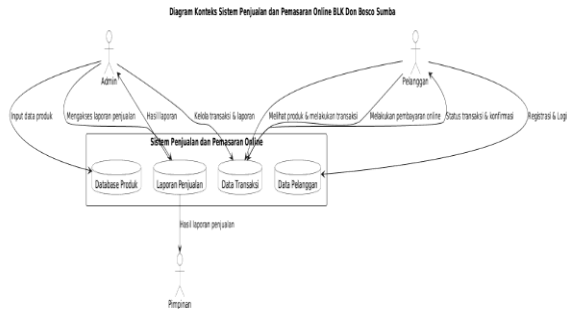
4.2. Hasil Analisis sistem yang diusulkan



Gambar 3. Use case sistem yang diusulkan (Peneliti: 2025)

Berdasarkan Gambar 3 diatas Menunjukkan hubungan antara pengguna dan fungsi sistem. Use Case Diagram menggambarkan hubungan antara pengguna (aktor) dengan fungsi-fungsi utama sistem (*use case*) yang dapat mereka lakukan. Dalam sistem ini terdapat dua aktor utama, yaitu Admin dan Pelanggan. Admin memiliki hak untuk mengelola data produk, transaksi, pelanggan, dan laporan penjualan. Sedangkan pelanggan dapat melakukan registrasi, login, melihat katalog produk, melakukan transaksi, dan pembayaran online.

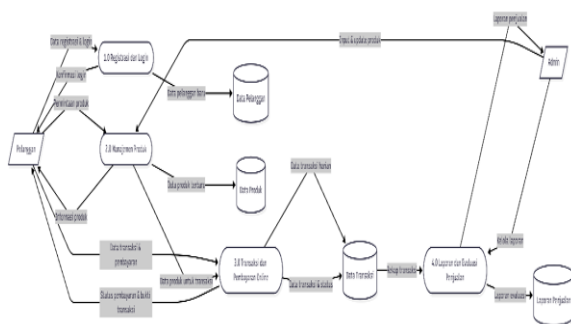
4.3. Diagram Konteks



Gambar 4. Diagram Konteks Sistem (Peneliti : 2025)

Pada Gambar 4 di atas, menggambarkan sistem secara keseluruhan dan interaksi aktor eksternal. Diagram konteks menunjukkan hubungan antara sistem dengan entitas luar yang terlibat meliputi admin dan pelanggan berinteraksi langsung dengan sistem untuk memasukkan data dan menerima data sementara pimpinan menerima hasil laporan penjualan sebagai output utama dari sistem.

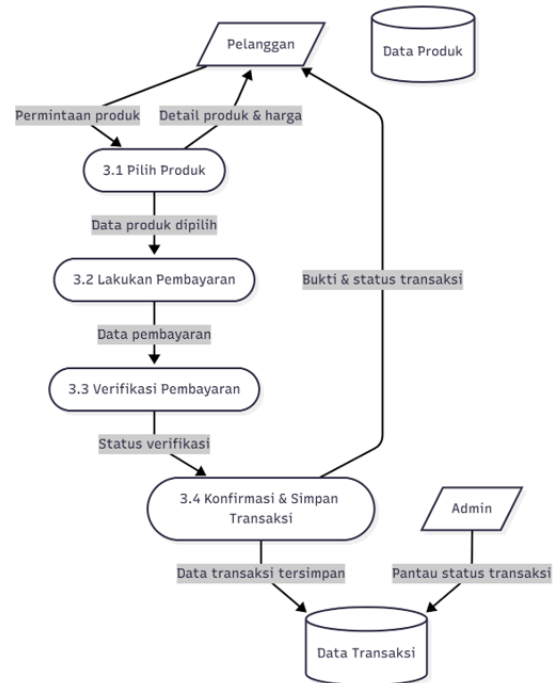
4.4. Data Flow Diagram level 0



Gambar 5. DFD Level 0 (peneliti : 2025)

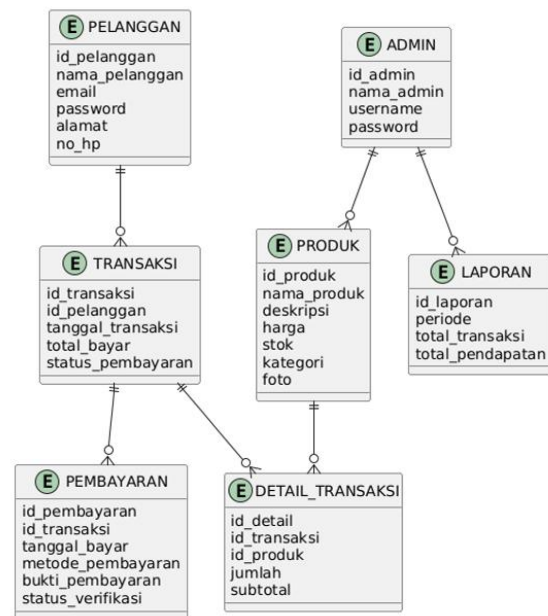
Pada DFD level 0 yang ditunjukkan pada Gambar 5 diatas menjelaskan alur data antar proses dan entitas. DFD menggambarkan alur data yang lebih detail di dalam sistem, memperlihatkan bagaimana data diproses, disimpan, dan digunakan oleh berbagai proses dalam sistem. Pada DFD Level 0, dijelaskan alur utama seperti proses login, pengelolaan produk, transaksi, pembayaran, dan laporan. Sedangkan DFD Level 1 menunjukkan detail proses transaksi dan pembayaran, termasuk pemilihan produk, proses pembayaran, dan verifikasi data transaksi.

4.5. Data Flow diagram Level 1



Gambar 6. DFD Level 1 (Peneliti: 2025)

4.6. Relasi Diagram antar Entitas



Gambar 7. Relasi Diagram antar entitas (Peneliti : 2025)

ERD menjelaskan hubungan antar tabel dalam basis data sistem. Entitas utama dalam sistem ini meliputi: Admin, Pelanggan, Produk, Transaksi, Detail Transaksi, Pembayaran, dan Laporan. Hubungan antar entitas menggambarkan bagaimana data saling terhubung, misalnya satu pelanggan dapat memiliki banyak transaksi, dan setiap transaksi dapat memiliki banyak detail transaksi serta satu pembayaran.

4.7. Hasil Perancangan Antar Muka Sistem

Rancangan antarmuka sistem merupakan gambaran awal tentang tampilan dan interaksi pengguna dengan sistem penjualan dan pemasaran online di BLK Don Bosco Sumba. Antarmuka dirancang dengan tujuan agar pengguna dapat berinteraksi dengan sistem secara mudah, jelas, dan efisien.

Setiap halaman disusun berdasarkan kebutuhan pengguna (admin dan pelanggan) serta alur proses bisnis yang telah dianalisis sebelumnya. Antarmuka sistem dirancang dengan prinsip:

- Kesederhanaan (Simplicity): tampilan bersih dan mudah dipahami.
- Konsistensi (Consistency): setiap elemen memiliki format dan warna seragam.
- Aksesibilitas (Accessibility): dapat digunakan di berbagai perangkat.

Deskripsi masing-masing halaman antarmuka disajikan pada tabel berikut.

4.8. Perancangan UI Form Login

Gambar 8. Perancangan UI form login

4.9. Perancangan UI Halaman Dashboard

Gambar 9. Halamn UI Dashboard (Peneliti: 2025)

4.10. Perancangan UI Input Data Produk

Gambar 10. Perancangan Input Data Produk

4.11. Perancangan Input Data Pemesan

Gambar 11. Perancangan Form Data Pemesan

4.12. Prancangan Input Data Pengiriman dan Pembayaran

Gambar 12. Perancangan input pengiriman dan pembayaran

4.13. Implementasi Sistem

Tahap penerapan dari perancangan sistem agar sistem siap untuk dioperasikan. Ini melibatkan serangkaian prosedur seperti menginstal, menguji, dan memulai sistem baru atau yang diperbaiki untuk memastikan sistem berfungsi sesuai dengan rancangan dan kebutuhan pengguna.

4.14. Implementasi Halaman Login

Gambar 13. Halaman Login Pengguna

Halaman login merupakan gerbang awal bagi pengguna untuk mengakses sistem. Pada halaman ini (admin atau pengguna) harus memasukkan username dan password yang telah terdaftar dan tersimpan pada database sistem. Apabila data login sesuai dengan database maka, pengguna akan diarahkan ke halaman dashboard masing-masing.

4.15. Implementasi halaman Dashboard

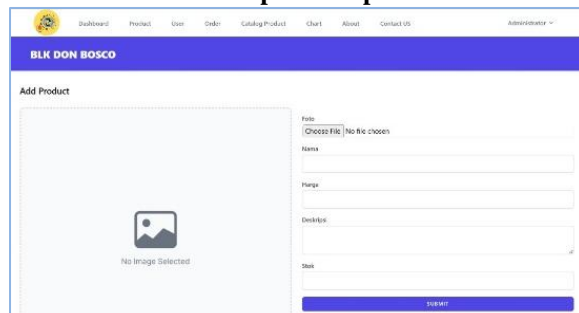


Gambar 14. Halaman Dasboard

Halaman dashboard adalah tampilan utama setelah pengguna berhasil login. Untuk admin, dashboard menampilkan ringkasan informasi penting, seperti jumlah pelanggan, jumlah transaksi, total pendapatan, dan produk yang tersedia. Sedangkan untuk pelanggan, dashboard berisi ringkasan status pesanan, histori transaksi dan informasi promosi terbaru.

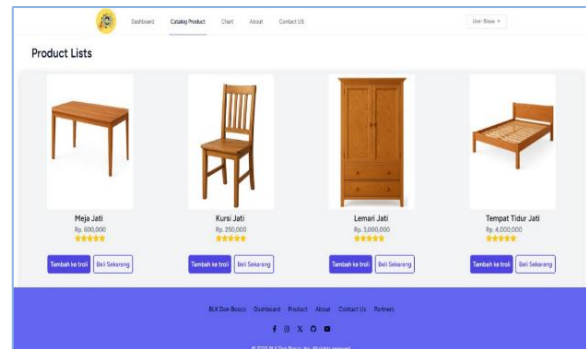
Dashboard dirancang agar pengguna dapat memahami kondisi sistem secara cepat dan mudah melalui tampilan visual seperti grafik atau tabel ringkas

4.16. Halaman form input data produk



Gambar 15. Form input data produk

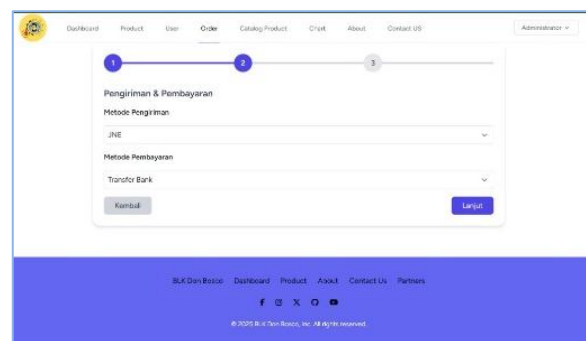
Form ini digunakan untuk memasukkan data produk oleh admin sistem. Adapun data-data yang dimasukkan terdiri dari foto produk, nama, produk, deskripsi dan stok produk. Data berhasil disimpan kemudian akan ditampilkan pada daftar produk seperti yang terdapat pada Gambar 16



Gambar 16. Halaman Daftar produk

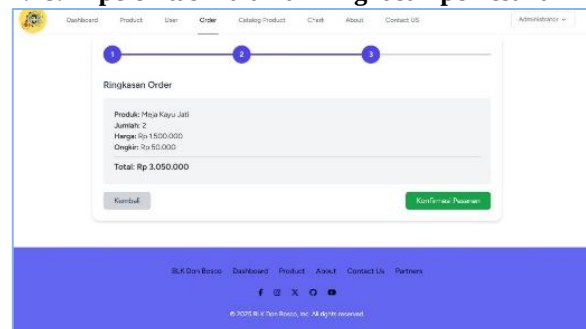
4.17. Halaman input data pengiriman dan transaksi pembayaran

Halaman ini digunakan oleh konsumen untuk memilih metode pengiriman dan pembayaran. Selanjutnya pengguna dapat mengeksekusi tombol "Lanjut" untuk melihat ringkasan pemesanan.



Gambar 17. Halaman input data pengiriman dan pembayaran

4.18. Implementasi halaman ringkasan pemesanan



Gambar 18. Halaman ringkasan pesan

Halaman ini, digunakan untuk menampilkan data pesanan berupa nama pemesan, jumlah produk yang dipesan, harga produk dan biaya pengiriman. Pada halaman ini juga terdapat tombol konfirmasi pesanan kepada pemesan produk.

4.19. Pengujian Aplikasi

Tabel 1.. Hasil Pengujian Aplikasi

No	Fitur yang Diuji	Skenario Pengujian	Langkah Uji	Input	Output yang Diharapkan
1	Login Admin	Login dengan data valid	Masukkan email & password benar	Email valid, password benar	Masuk ke dashboard admin
2	Login Admin	Login dengan data tidak valid	Masukkan email/password salah	Email salah / password salah	Muncul pesan "Login gagal"
3	Registrasi User	Registrasi dengan data lengkap	Isi semua form registrasi	Nama, email, password, konfirmasi	Akun berhasil dibuat
4	Registrasi User	Registrasi tanpa mengisi sebagian form	Kosongkan salah satu field	Field kosong	Muncul pesan error validasi
5	Halaman Produk	Menampilkan daftar produk	Akses halaman produk	–	Semua produk tampil lengkap
6	Detail Produk	Melihat detail produk	Klik salah satu produk	–	Detail produk tampil sesuai
7	Tambah ke Keranjang	Menambahkan produk ke keranjang	Klik tombol "Tambah ke Keranjang"	–	Produk muncul di keranjang
8	Update Keranjang	Mengubah jumlah item	Tambah/kurangi jumlah	Qty = 1–10	Total harga diperbarui
9	Hapus Item Keranjang	Menghapus item	Klik tombol hapus	–	Item hilang dari keranjang
10	Checkout	Checkout dengan data lengkap	Isi form checkout	Nama, alamat, metode bayar	Order berhasil dibuat
11	Checkout	Checkout dengan data tidak lengkap	Kosongkan salah satu form	Field kosong	Muncul peringatan validasi
12	Pembayaran Virtual	Mengirim permintaan pembayaran	Klik "Bayar Sekarang"	–	Redirection ke payment gateway
13	Cari Produk	Menggunakan kolom pencarian	Ketik nama produk	"kursi", "lemari"	Produk yang relevan tampil
14	Filter Produk	Menggunakan filter kategori	Pilih kategori tertentu	Kursi, meja, lemari	Produk sesuai kategori muncul
15	Tambah Produk (Admin)	Tambah produk baru	Isi form tambah produk	Nama, harga, gambar	Produk baru muncul di daftar
16	Edit Produk (Admin)	Mengubah detail produk	Edit produk tertentu	Harga, gambar, deskripsi	Data produk ter-update
17	Hapus Produk (Admin)	Menghapus produk	Klik hapus produk	–	Produk hilang dari daftar
18	Responsivitas Website	Buka dari HP	Akses melalui layar mobile	–	Tampilan menyesuaikan layar
19	Upload Gambar Produk	Mengunggah file gambar	Upload .jpg / .png	File gambar	Gambar tampil di preview
20	Validasi Harga	Input harga tidak valid	Masukkan teks di field harga	"abc", simbol	Pesan error muncul

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan memuat hasil akhir penelitian yang menjawab rumusan masalah. Sistem yang dibangun mampu meningkatkan efektivitas proses penjualan dan pemasaran di BLK Don Bosco Sumba melalui sistem online yang terintegrasi. Adapun saran yang dapat penulis untuk pengembangan sistem berikutnya adalah menambahkan fitur notifikasi otomatis via email, mengembangkan versi mobile application, menambah fitur laporan grafik interaktif.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] P. Sari and A. Widodo, "Evaluasi Sistem Penjualan manual Pada Pelatihan Keterampilan: Studi BLK," *Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 8, no. 1, pp. 12–20, 2021.
- [2] R. Efendi, D. Pratama, and S. Lestari, "Pengantar sistem informasi," *Jurnal Teknologi dan Informatika*, vol. 12, no. 1, pp. 10–18, 2023.
- [3] M. A. Ramdhani and D. Suryadi, "Konsep informasi dalam sistem pendukung keputusan berbasis web," *Jurnal Ilmu Komputer dan Sistem Informasi*, vol. 7, no. 1, pp. 77–85, 2021.
- [4] P. Kotler, H. Kartajaya, and I. Setiawan, *Marketing 5.0: Technology for humanity*. Wiley.com, 2021.
- [5] S. Tamin and N. Veri, "Strategi Pemasaran Digital Berbasis Data Dalam Transformasi Bisnis Lokal. Jurnal Ekonomi Dan Teknologi Digital," *Jurnal Ekonomi Dan Teknologi Digital*, vol. 1, no. 6, 2024.
- [6] D. Setiawan, "Penerapan sistem penjualan berbasis web pada UMKM," *Jurnal Teknologi Informasi dan Komputer*, vol. 6, no. 2, 2020.

- [7] S. Lestari, "Rancang bangun aplikasi penjualan mebel online," Yogyakarta, 2021.
- [8] R. Handayani, "Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Toko Furniture," Jakarta, 2022.
- [9] S. Sofwatillah, R. Risnita, S. M. Jailani, and A. D. Saksitha, "Teknik Analisis Data Kuantitatif Dan Kualitatif Dalam Penelitian Ilmiah," *Journal Genta Mulia*, vol. 15, no. 2, 2024, Accessed: Nov. 13, 2025. [Online]. Available: <https://ejournal.stkipbbm.ac.id/index.php/gm>
- [10] S. R. Pressman and R. B. Maxim, *Software Engineering: A Practitioners Approach*, 9th ed. McGraw-Hill Education, 2019.