

PERANCANGAN APLIKASI PENJUALAN BERBASIS WEB DI PT GLOBAL IMPERIUM DAN IMPERIUM PERFUME MENGGUNAKAN JAVASCRIPT

Sapinah¹, Ahmad Munawir², Wahyu Amaldi³

^{1,2,3} Faculty of Computer Science, Bina Bangsa Uiversity, Indonesia

Alamat e-mail : Sapinahpinah75@gmail.com, awings113@gmail.com,
Wahyu.amaldi@outlook.com

ABSTRACT

Penggunaan aplikasi penjualan maupun promosi produk dengan menggunakan media internet sedang berkembang pesat sekarang ini. Aplikasi penjualan berbasis web merupakan salah satu teknologi yang banyak digunakan oleh perusahaan besar hingga usaha kecil. Dengan menggunakan aplikasi penjualan berbasis web, para pemilik usaha dapat mempromosikan produk mereka kepada konsumen dengan mudah dan terjangkau. Identifikasi masalah ialah Perusahaan belum memiliki website sebagai sarana penjualan, pemasaran, dan persediaan barang, Proses pencatatan persediaan barang berjalan lambat sehingga memerlukan waktu banyak, Proses pencatatan persediaan barang masih menggunakan sistem manual/ tulis tangan menggunakan kertas dan alat tulis. Metode pengembangan perangkat lunak yaitu metode waterfall. Metode ini adalah metode pengembangan dari pendekatan yang digunakan dalam penelitian deskriptif-kualitatif. Metode waterfall ini merupakan salah satu metode SDLC yang kerap digunakan dalam proses pengembangan software. Kesimpulan pada penelitian ini ialah Website penjualan memberikan dampak positif bagi penjualan produk dan Memberikan inovasi baru terhadap perusahaan untuk meningkatkan pencapaian perusahaan dalam menjangkau konsumen.

Keywords: Aplikasi Penjualan, Website, Metode SDLC, Waterfall.

ABSTRAK

The use of sales and product promotion applications using the internet is currently growing rapidly. Web-based sales applications are a technology widely used by both large and small companies. By using web-based sales applications, business owners can promote their products to consumers easily and affordably. The identified problems are: The company does not yet have a website for sales, marketing, and inventory management. The inventory recording process is slow and time-consuming. The inventory recording process is still manual/handwritten using paper and stationery. The software development method used is the waterfall method. This method is a development method derived from the approach used in descriptive-qualitative research. The waterfall method is one of the SDLC methods often used in the software development process. The conclusion of this study is that sales websites have a positive impact on product sales and provide new innovations for companies to improve their reach in reaching consumers.

Kata Kunci: Sales Application, Website, SDLC Method, Waterfall

A. Introduction

Teknologi informasi yang terus berkembang seperti sekarang akan selalu memberikan inovasi-inovasi baru, hal ini membuat teknologi dapat menjadi salah satu hal pokok untuk kebutuhan sehari-hari manusia. Informasi akan dengan mudahnya di dapat dengan adanya teknologi informasi. Karena teknologi cukup berpengaruh bagi peradaban manusia pada saat ini.

Salah satu teknologi yang dapat dijadikan sebagai sumber informasi adalah Web. Web merupakan sebuah sistem yang digunakan sebagai sarana media untuk menampilkan teks, gambar, animasi, atau file multimedia lainnya menggunakan jaringan internet (Wahyudin & Rahayu, 2020). Web dapat bersifat statis dan dinamis dan membentuk building chain yang saling terikat satu sama lain dengan bantuan jaringan halaman atau biasa disebut hyperlink (Masturoh, Wijayanti & Prasetyo, 2019).

Menurut berita dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) dalam situs

webnya yang diterbitkan pada 07 Februari 2024, jumlah pengguna internet di Indonesia per tahun 2024 mencapai 221.563.479 jiwa dari populasi 278.696.200 jiwa total penduduk di Indonesia. Pernyataan ini merupakan bukti bahwa mayoritas masyarakat Indonesia dapat menjangkau dan berjelajah di internet. Dari rangkuman pernyataan tersebut, bisa disimpulkan bahwa penetrasi internet di Indonesia sampai pada angka 79,5%. Terhitung sejak tahun 2018, penetrasi internet di Indonesia mencapai persentase 64%. Kemudian pada tahun 2020 berada di angka 73,7%, 77,01% di 2022, dan 78,19% di tahun 2023. Ini berartikan bahwa adanya peningkatan penetrasi internet sekitar 1,4% dari tahun sebelumnya sampai sekarang.

Aplikasi web harus memiliki unsur kemudahan pada saat dioperasikan oleh pengguna. Oleh karena itu, penting bagi para developer dalam hal memikirkan baik- baik bagaimana membangun aplikasi yang bukan hanya akan indah dipandang tapi juga akan

dapat berfungsi secara baik dan memudahkan para pengguna nantinya.

Teknologi internet sudah terbukti merupakan salah satu media informasi yang efektif dan efisien dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Teknologi internet mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan atau bisnis. Hanya dari rumah atau ruang kantor, calon pembeli dapat melihat produk-produk pada layar komputer, mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi sehingga dari tempat duduk mereka dapat mengambil keputusan dengan cepat. Transaksi secara online dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh suatu ruang dan waktu (Setyawati,2020).

E-Commerce merupakan proses transaksi jual beli menggunakan media elektronik atau secara online melalui jaringan

internet dimana penjual dan pembeli dipertemukan dalam dunia maya. Dengan adanya penjualan secara elektronik maka sebuah percetakan dalam memasarkan produk menjadi lebih luas serta membuat sistem penjualan menjadi lebih baik dari pada sistem manual karena dapat berjalan lebih optimal.

Penggunaan aplikasi penjualan maupun promosi produk dengan menggunakan media internet sedang berkembang pesat sekarang ini. Aplikasi penjualan berbasis web merupakan salah satu teknologi yang banyak digunakan oleh perusahaan besar hingga usaha kecil. Dengan menggunakan aplikasi penjualan berbasis web, para pemilik usaha dapat mempromosikan produk mereka kepada konsumen dengan mudah dan terjangkau. Konsumen juga berkenan untuk mendapatkan informasi terkait produk-produk yang dijual oleh pemilik usaha dengan mudah.

Cv. Global Imperium & Imperium Perfume sebuah perusahaan kosmetik dan perfume di JL. Raya Serang-Jakarta KP. Julang pandan DS. Julang Cikande, Serang, Banten (42186). Perumahan

permata Banjar asri kelurahan Banjarsari, kecamatan Cipocok Jaya, kota Serang, Banten (42123). mengalami banyak kendala dari segi penjualan dan pemasaran barang. Perusahaan ini belum memiliki website nya sendiri untuk calon konsumen ingin tahu tentang produk apa saja yang ada. Penjualan dan promosi masih menggunakan sebar brosur meningkatkan populasi berkembang nya sampah anorganik yang dapat menimbulkan banjir.

Dalam observasi yang dilakukan oleh penulis Cv. Global Imperium & Imperium Perfume ini diketahui bahwa dalam melakukan pencatatan barang yang masuk dari perusahaan utama masih manual, yaitu untuk mengetahui kebutuhan barang yang akan dipesan kepada supplier ketika stoknya mulai menipis atau ditambah stoknya, admin toko harus membuat rekap laporan persediaan barang pada kertas dengan mengecek barang satu persatu di gudang penyimpanan barang. Hal ini sering menimbulkan permasalahan dalam pengelolaan dan pencatatan jumlah stok barang seperti sering mengalami selisih jumlah persediaan barang, dokumen atau kertas banyak yang berceceran

atau tidak teratur dan proses perhitungan persediaan barang membutuhkan waktu yang lama, selain itu ketika ada konsumen yang ingin membeli parfum dan stok di dalam toko habis admin harus mengecek terlebih dahulu barang digudang dikarenakan pengelolaan stok barang masih menggunakan kertas yang tidak selalu update, hal ini juga membuat pemilik perusahaan membutuhkan waktu untuk mengetahui data persediaan stok barang sehingga mengganggu proses kelancaran perdagangan. Cv. Global Imperium & Imperium Perfume membutuhkan teknologi berupa aplikasi website penjualan, pemasaran dan persediaan barang untuk mengelola data persediaan barang yang lebih efektif dan efisien sehingga penjualan, pemasaram dan persediaan barang dapat terkontrol dengan baik serta mempermudah admin toko dan pemilik perusahaan mendapatkan informasi persediaan barang kapan saja.

Adanya masalah tersebut maka dibuatlah rancangan aplikasi website penjualan dan persedian barang. Dengan pemasaran produk melalui website dan laporan

persediaan barang kini dapat memudahkan perusahaan menggunakan system. diharapkan proses ini menjadi lebih akurat dan efisien.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, perusahaan CV Global Imperium & Imperium Perfume saat ini menghadapi berbagai kendala dalam aktivitas penjualan, pemasaran, dan pengelolaan persediaan barang. Permasalahan utama terletak pada belum tersedianya website resmi perusahaan yang dapat difungsikan sebagai sarana digital untuk menjangkau konsumen secara luas, sekaligus memfasilitasi transaksi dan distribusi informasi produk. Selain itu, proses pencatatan persediaan barang masih dilakukan secara manual dengan menggunakan media kertas dan alat tulis, sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama dan rentan terhadap kesalahan serta kehilangan data. Ketiadaan sistem digital ini menghambat efisiensi operasional dan menyulitkan pemilik serta admin dalam memantau ketersediaan stok secara real-time.

Berdasarkan identifikasi tersebut, maka dirumuskan

beberapa pertanyaan penelitian sebagai fokus dari perancangan sistem ini, yakni: bagaimana membangun aplikasi website penjualan yang tidak hanya menarik secara tampilan, tetapi juga mampu menarik minat calon konsumen? Bagaimana merancang aplikasi yang mampu mempermudah proses pencatatan keluar-masuk barang serta menghasilkan laporan persediaan secara otomatis? Dan bagaimana menciptakan aplikasi berbasis web yang mudah diinstalasi serta ramah pengguna, guna meminimalkan kesalahan pencatatan dan mencegah terjadinya kehilangan data barang?

B. Method

Penelitian ini menggunakan pendekatan Research and Development (R&D) yang bertujuan untuk merancang dan mengembangkan aplikasi penjualan berbasis web pada CV Global Imperium & Imperium Perfume. Pendekatan ini difokuskan untuk menghasilkan produk digital yang mampu menyelesaikan permasalahan nyata di lapangan, seperti ketidakefisienan pencatatan persediaan barang dan belum optimalnya sarana pemasaran

digital. Dalam implementasinya, penelitian ini menggunakan metode pengembangan sistem Waterfall, yaitu model pengembangan perangkat lunak yang bersifat linear dan berurutan, dimulai dari analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, pengujian, hingga tahap pemeliharaan. Aplikasi dikembangkan menggunakan bahasa pemrograman JavaScript serta desain antarmuka yang responsif agar mendukung akses multi-platform.

Tahapan dimulai dengan analisis kebutuhan melalui observasi dan wawancara kepada pengguna sistem, dilanjutkan dengan perancangan sistem yang mencakup struktur database, alur navigasi, dan antarmuka pengguna. Setelah itu dilakukan proses implementasi kode program, dan dilanjutkan dengan pengujian sistem menggunakan metode *black box testing* untuk memastikan setiap fitur berjalan sebagaimana mestinya tanpa menelusuri kode program internal. Selain itu, dilakukan juga evaluasi berbasis user acceptance test (UAT) untuk mengukur tingkat kemudahan penggunaan dan kepuasan pengguna terhadap performa sistem.

Hasil dari metode ini adalah aplikasi web yang mampu memfasilitasi proses penjualan, pencatatan barang, dan pembuatan laporan dengan lebih cepat, akurat, dan efisien.

C.Result and Discussion

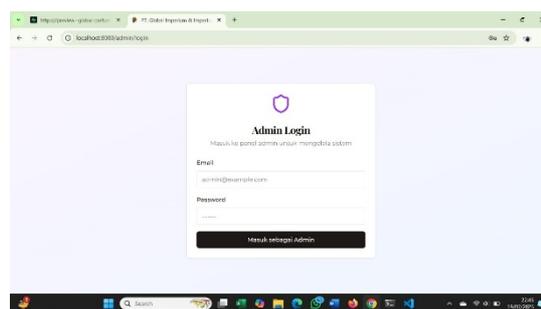
Penelitian ini menghasilkan sebuah aplikasi penjualan berbasis web yang dirancang untuk mendukung proses penjualan, pencatatan persediaan barang, dan promosi produk pada CV Global Imperium & Imperium Perfume. Aplikasi ini dibangun menggunakan bahasa pemrograman JavaScript dan dikembangkan dengan metode Waterfall yang mencakup lima tahap: analisis, perancangan, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan. Melalui proses pengembangan ini, dihasilkan sistem yang mampu mengatasi permasalahan sebelumnya, seperti pencatatan manual, lambatnya proses pelaporan, serta belum adanya sarana digital pemasaran produk.

Aplikasi memiliki tiga peran utama pengguna, yaitu admin, pelanggan, dan pemilik. Masing-masing memiliki hak akses dan fitur yang berbeda. Admin dapat

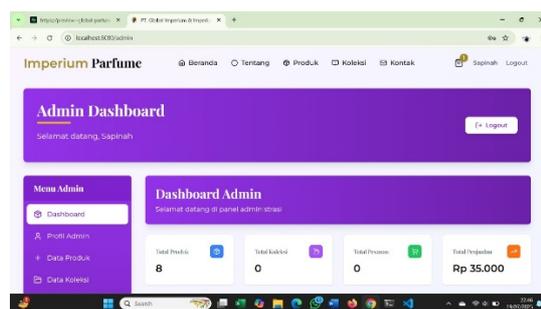
mengelola data produk, kategori, pemesanan, serta laporan penjualan; pelanggan dapat melakukan pendaftaran, melihat produk, melakukan pemesanan, dan melihat status pesanan; sedangkan pemilik dapat memantau transaksi serta laporan melalui antarmuka khusus. Sistem ini juga mendukung konfirmasi pembayaran dan pengelolaan pengiriman, sehingga mempercepat proses pelayanan pelanggan secara digital.

Aplikasi penjualan berbasis web yang dikembangkan dalam penelitian ini dirancang untuk mendukung proses transaksi, promosi produk, dan pengelolaan data penjualan secara digital di CV Global Imperium & Imperium Perfume. Sistem ini memiliki dua jenis pengguna utama, yaitu admin dan customer, yang masing-masing diberikan akses sesuai peran dan kebutuhannya. Admin dapat masuk melalui halaman login dengan menggunakan email dan password yang telah didaftarkan. Halaman login ini berfungsi sebagai pengaman sistem serta pintu akses menuju fitur manajemen seperti input produk, pengelolaan pesanan, hingga pembaruan data. Setelah

berhasil masuk, admin akan diarahkan ke halaman dashboard yang menampilkan data ringkasan seperti jumlah produk, total pemesanan, total pendapatan, serta menu navigasi untuk mengelola informasi sistem.



Gambar 1. Halaman Login Admin



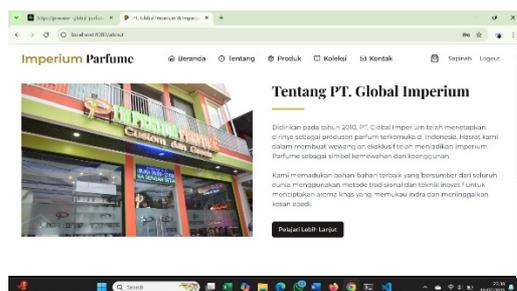
Gambar 2. Halaman Dashboard Admin

Di sisi lain, customer juga memiliki halaman login tersendiri untuk melakukan pemesanan produk. Setelah masuk, mereka akan diarahkan ke halaman utama website yang berisi navigasi ke menu Beranda, Tentang, Produk, Koleksi, Kontak, Keranjang, dan Logout. Tampilan antarmuka dirancang responsif dan menarik agar memudahkan pelanggan

menavigasi layanan yang tersedia. Pada halaman utama ini, customer dapat langsung menelusuri koleksi produk, membaca profil perusahaan, atau menghubungi pihak admin melalui informasi kontak yang telah disediakan. Halaman tentang perusahaan menampilkan latar belakang berdirinya bisnis serta bahan-bahan utama yang digunakan dalam pembuatan parfum, dengan tujuan meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap kualitas produk.



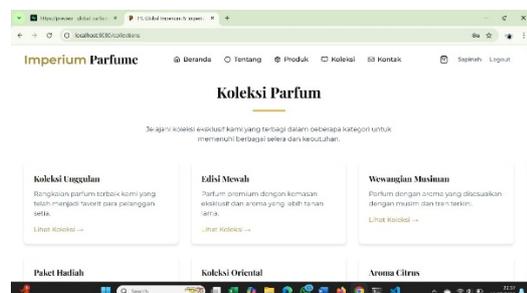
Gambar 3. Halaman Utama Website



Gambar 4. Halaman Tentang Perusahaan

Informasi kontak juga tersedia secara jelas di bagian tersendiri, yang berfungsi sebagai saluran komunikasi antara pelanggan dan perusahaan terkait pertanyaan, keluhan, atau masukan produk.

Untuk mendukung eksplorasi produk, terdapat halaman khusus yang menampilkan berbagai koleksi seperti koleksi unggulan, edisi mewah, wewangian musiman, paket hadiah, koleksi oriental, dan aroma citrus. Semua kategori ini disusun secara sistematis agar pelanggan tidak kesulitan dalam menelusuri produk yang diinginkan. Setiap produk juga ditampilkan secara detail pada halaman tersendiri, dengan informasi mengenai harga, deskripsi, dan bahan yang digunakan. Pelanggan dapat langsung menambahkan produk ke dalam keranjang dari halaman ini.

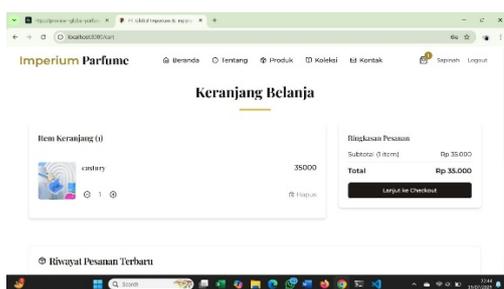


Gambar 5. Halaman Koleksi Parfum

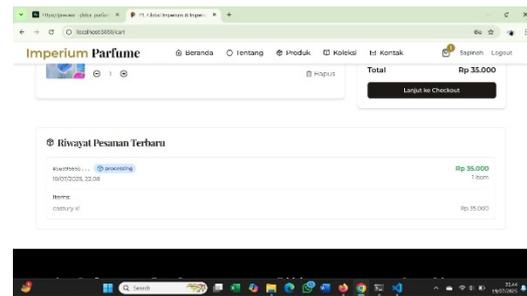


Gambar 6. Tampilan Produk Keranjang belanja berfungsi sebagai tempat penyimpanan

produk sebelum melakukan pemesanan akhir. Pada halaman ini, pelanggan dapat mengelola jumlah barang yang akan dibeli, membatalkan produk tertentu, atau melanjutkan ke proses checkout. Setelah pesanan dilakukan, pelanggan dapat melihat status pemesanan pada halaman khusus yang memuat rincian seperti jumlah barang, harga, dan status pengiriman. Admin kemudian dapat melihat semua daftar pesanan pada halaman backend dan melakukan konfirmasi, perubahan status pengiriman, atau pembatalan bila diperlukan. Fitur-fitur ini memungkinkan alur penjualan berjalan otomatis, efisien, dan mudah dipantau oleh kedua belah pihak.



Gambar 7. Halaman Keranjang Belanja



Gambar 8. Halaman Pemesanan Produk

Hasil pengujian sistem menggunakan metode *black box testing* menunjukkan bahwa seluruh fitur berfungsi dengan baik sesuai kebutuhan pengguna. Fitur login, input produk, pemesanan, konfirmasi pembayaran, hingga pembuatan laporan penjualan bulanan telah diuji dan dinyatakan berhasil berjalan tanpa kendala. Selain itu, pengujian juga menunjukkan bahwa sistem ini lebih cepat dan efisien dibanding metode manual sebelumnya, khususnya dalam pencatatan keluar-masuk barang dan penyusunan laporan otomatis.

Dari segi manfaat, aplikasi ini tidak hanya mempermudah proses transaksi internal perusahaan tetapi juga berfungsi sebagai media promosi digital yang dapat menjangkau konsumen lebih luas melalui platform online. Dengan tampilan yang responsif dan user-friendly, aplikasi dapat diakses dari

berbagai perangkat, termasuk desktop dan mobile. Dengan demikian, sistem ini memberikan nilai tambah yang signifikan bagi perusahaan dalam aspek pemasaran, pengelolaan stok, dan efisiensi operasional.

E. Conclusion

Pada umumnya suatu penjualan pasti ada kalanya kurangnya pembeli sehingga terjadinya kerugian di setiap bulannya kecelakan. Dengan berkembangnya teknologi kini perlu ada pengembangan penjualan menggunakan website yang dapat mencakup luas pelanggan melalui teknologi menggunakan website berbasis web sehingga bisa digunakan kapan saja dan di mana saja. Dengan adanya website penjualan di Cv. Global Imperium & Imperium Perfume kini banyak konsumen yang tidak perlu lagi membeli produk datang langsung ke toko, cukup melalui website pembeli bisa tau stock barang yang tersedia dan memesan jika ada yang menarik. Maka di tarik kesimpulan yaitu;

Website penjualan memberikan dampak positif bagi penjualan produk

Memberikan inovasi baru terhadap perusahaan untuk meningkatkan pencapaian perusahaan dalam menjangkau konsumen

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, Muhammad Ridho. 20AD. "Implementasi Fungsi Manajemen Pemasaran Dalam Kesejahteraan Anggota Pada Koperasi Mina Jaya Kelurahan Kangkung Kecamatan Bumi Waras." UIN Raden Intan Lampung 40.
- Danny, Muhtajuddin and Khoiriyah. 2019. "Perancangan Sistem Informasi Penerimaan Siswa Baru Berbasis Website (Study Kasus Di Tk Al Mujahidin)." SIGMA - Jurnal Teknologi Pelita Bangsa 10(1):7-10.
- Eka Achyani, Yuni, Sela Saumi, Sistem Informasi Akuntansi Universitas Bina Sarana Informatika Jl Kamal Raya No, and Ring Road Barat Cengkareng Jakarta Barat. 2019. "PENERAPAN METODE WATERFALL PADA SISTEM INFORMASI MANAJEMEN BUKU PERPUSTAKAAN BERBASIS WEB Program Studi Sistem Informasi Sekolah Tinggi Manajemen Informatika Dan

- Komputer Nusa Mandiri Jakarta Jl. Damai No. 8 Warung Jati Barat (Margasatwa) Jakarta Selatan .” *Jurnal Saintekom : Sains, Teknologi, Komputer Dan Manajemen* 9 (1):83-9 83–93.
- Esti, Sri, Trisno Sami, Suvi Rahmawati, Andri Prasetyo, and Candra Cahyono. 2024. “Aplikasi Sistem Informasi Penjualan Pada Rumah Makan ‘Jeng Tin’ Menggunakan Database MySQL Sales Information System Application At The ‘Jeng Tin’ Eating House Using MySQL Database D3-Sistem Informasi, STMIK PPKIA Pradnya Paramita.” *Jurnal Janitra Informatika Dan Sistem Informasi* 4(1):1–14.
- Handrianto, Yopi and Budi Sanjaya. 2020. “Model Waterfall Dalam Rancang Bangun Sistem Informasi Pemesanan Produk Dan Outlet Berbasis Web.” *Jurnal Inovasi Informatika* 5(2):153–60.
- Kurniawan, Hamid, Widya Apriliah, Ilham Kurnia, and Dede Firmansyah. 2021. “Penerapan Metode Waterfall Dalam Perancangan Sistem Informasi Penggajian Pada Smk Bina Karya Karawang.” *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi Dan Komunikasi* 14(4):13–23.
- Pricillia, Titania and Zulfachmi. 2021. “Perbandingan Metode Pengembangan Perangkat Lunak (Waterfall, Prototype, RAD).” *Jurnal Bangkit Indonesia* 10(1):6–12.
- Priyanto, Muhamad and Tiris Sudrartono. 2021. “Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Ulang Aksesoris Pakaian Di Toko Mingka Bandung.” *Value* 2(1):57–66.
- Rahmi, Elvi Rahmi, Eva Yumami, and Nurmi Hidayasari. 2023. “Analisis Metode Pengembangan Sistem Informasi Berbasis Website: Systematic Literature Review.” *Remik* 7(1):821–34.
- Rendy, Muhammad. 2023. “APLIKASI PENYEDIA LAYANAN JASA RENTAL MOBIL DAN SUPIR BERBASIS WEB MENGGUNAKAN METODE FAST (KOTA MAJENE) WEB-BASED CAR RENTAL AND DRIVER SERVICE PROVIDER APPLICATION USING FAST METHOD (MAJENE CITY).”

- Sari, Selfia Bonita and Arif Rizki Marsa. 2022. "Rancang Bangun Sistem Point of Sale Untuk Kasir Syams Boutique Berbasis Web Menggunakan Metode Pengembangan Waterfall." *JURNAL PUSTAKA (Jurnal Pusat Akses Kajian Teknologi Artificial Intelligence)* 2(1):10–15.
- Sejati, Widodo Setio, Harja Santana Purba, and Andi Ichsan Mahardika. 2021. "Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Web Pada." 1(2):37–48.
- Siswanto, Edy. 2023. Belajar Mudah Membuat Desain Web Sampai Upload.
- Sosanto, Doni, Dian Meilantika, Haris Saputro, Mahakarya Asia, Jl Jenderal Ahmad Yani No, Tanjung Baru, Kec Baturaja Timur, Kabupaten Ogan Komering Ulu, and Sumatera Selatan. 2021. "Building a Library Visitor Presence Information System Asian Study University By Utilizing Qr Code Using Codeigniter 3." *Jtim) Jtim* 4(2):14–23.
- Surahmat, Ahmad. 2023. "Pada Percetakan Cubic Art." *Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika* 7(1):81–86.
- Syahrani Oktavia and M Syahputra. 2023. "Perancangan Sistem Informasi Perpustakaan Menggunakan Barcode Dan SMS Gateway Pada Dinas Kearsipan Dan Perpustakaan Kota Pariaman." *Jurnal Sains Dan Teknologi Informatika* 1(2):53–64.
- Syawali, Ridho, Anjeng Puspita, Ningrum Arisantoso, and M. Kom. 2023. "Perancangan Aplikasi E-Commerce Berbasis Website Pada Tokopedia." 2.
- Syukriah, Fivi and Liuvita Pranggarani. 2016. "Implementasi Teknologi Augmented Reality Pada Pembuatan Organologi Tumbuhan." *Jurnal Ilmiah FIFO* 8(1):23.
- Vivian, Siahaan and Hasiholan Sianipar Rismon. 2018. "Pemrograman Web Dengan PHP Dan MySQL - Google Books." Penerbit SPARTA (January 2005):1–122.
- Yani, Ahmad, Beni Saputra, and Redaksi Tim Jurnal. 2018. "Rancang Bangun Sistem Informasi Evaluasi Siswa Dan Kehadiran Guru Berbasis Web."

- Petir 11(2):107–24.
- Zuraidah, Dea Nur, Muhammad Fajar Apriyadi, Ahmad Rizal Fatoni, Muhammad Al Fatih, and Yusuf Amrozi. 2021. "Sistem Informai Penerimaan Siswa Baru Berbasis Web Dan Wab." Teknois : Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Dan Sains 11(2):1–6.
- M. Susilo, "Rancang Bangun Website Toko Online Menggunakan Metode Waterfall," *InfoTekJar (Jurnal Nas. Inform. dan Teknol. Jaringan)*, vol. 2, no. 2, pp. 98–105, 2018, doi: 10.30743/infotekjar.v2i2.171.
- D. Tawakhal, "Sistem Informasi Pemesanan Dan Penjualan Bunga Hias Berbasis Web Pada Telaga Flower," *J. Informatics, Inf. Syst. Softw. Eng. Appl.*, vol. 3, no. 1, pp. 36–44, 2020, doi: 10.20895/INISTA.V2I2.
- Rangkuti, Freddy. 2009. *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing*. 2009.
- S. A. Pratiwi, I. M. Sukarsa, I. K. A. Purnawan, J. T. Informasi, F. Teknik, and U. Udayana, "Rancang Bangun Aplikasi Sistem Pemesanan Bunga Berbasis Android," *MERPATI*, vol. 2, no. 2, pp. 205–214, 2014.
- Koniyo, Andi & Kusriani, (2007), *Tuntutan Praktis Membangun Sistem Informasi Akutansi dengan Visual Basic & Microsoft SQL Server*, Yogyakarta: Andi.
- Y. Nuryamin and S. D. Saraswati, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Buket Bunga Kain Flanel Florist Menggunakan Metode Waterfall," *J. Ris. Komput.*, vol. 5, no. 5, pp. 449–453, 2018