



Research article

## Sistem Informasi Penjualan Produk pada NGO Widya Erti Indonesia(WEI)

### *Product Sales Information System at NGO Widya Erti Indonesia (WEI)*

Putri<sup>1</sup>

Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri Kota Tembilahan, Indragiri Hilir, Riau, Indonesia

email: <sup>1</sup>[putriv8vo@gmail.com](mailto:putriv8vo@gmail.com)

\* Correspondence

---

#### ARTICLE INFO

##### Article history:

Received June 14, 2025

Revised June 17, 2025

Accepted June 18, 2025

Available online June 30, 2025

##### Keywords:

Sales Information System,

Women Farmers Group,

Web,

MSMEs,

PIECES.

---

##### Please cite this article in IEEE

##### style as:

F. Author, S. Author, T. Author and

F. Author, "Article Title," *Data*

*Science Insights*, vol. X, no. X, pp.

XX-XXX, 202X.

---

#### ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi membuka peluang besar bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi dan memperluas pemasaran. KWT Cinta, di bawah naungan NGO Widya Erti Indonesia, merupakan pelaku UMKM yang memproduksi kripik pisang coklat dan emping kelapa. Saat ini, promosi masih dilakukan secara konvensional dan belum tersedia sistem pencatatan penjualan serta pengelolaan keuangan yang terstruktur. Penelitian ini bertujuan merancang dan mengimplementasikan sistem informasi penjualan berbasis web untuk mendukung promosi, pencatatan penjualan, dan pengelolaan keuangan secara efisien dan menarik. Pengembangan dilakukan dengan metode prototyping dan analisis PIECES. Sistem dilengkapi fitur animasi promosi dan diuji menggunakan functionality serta usability testing. Hasilnya, semua fitur berjalan sesuai spesifikasi, dengan nilai usability 87,32% (kategori "sangat baik"). Sistem ini meningkatkan daya tarik promosi, efisiensi pencatatan, dan perluasan pasar, serta berpotensi menjadi solusi digitalisasi bagi kelompok wanita tani lainnya.

*Advances in information technology offer significant opportunities for MSMEs to increase efficiency and expand their marketing efforts. KWT Cinta, under the auspices of the NGO Widya Erti Indonesia, is an MSME that produces chocolate banana chips and coconut chips. Currently, promotions are still conducted conventionally, and a structured sales recording and financial management system is lacking. This research aims to design and implement a web-based sales information system to support promotions, sales recording, and financial management efficiently and effectively. Development was conducted using prototyping and PIECES analysis methods. The system is equipped with promotional animation features and tested using functionality and usability testing. The results showed that all features performed according to specifications, with a usability score of 87.32% (categorized as "very good"). This system increases promotional appeal, recording efficiency, and market expansion, and has the potential to become a digitalization solution for other women's farming groups.*

## 1. Pendahuluan

Seiring perkembangan zaman, teknologi komputer semakin maju sejalan dengan kemajuan ilmu pengetahuan. Hal ini membuat kemampuan komputer dalam membantu manusia dan menyelesaikan berbagai masalah, baik yang kompleks maupun sederhana, terus meningkat. Dalam dunia bisnis penjualan, penting untuk tidak tertinggal oleh kemajuan ini. Saat ini, banyak orang berlomba-lomba mencari cara agar bisnis penjualan dapat lebih mudah dalam merancang, merencanakan, membuat dokumen, dan mengelola sistem informasi penjualan. Dengan adanya sistem informasi penjualan, para pelaku bisnis akan lebih dimudahkan dalam menjalankan pekerjaannya secara efisien[1].

Dengan kemajuan teknologi dan informasi, manusia semakin memanfaatkan internet sebagai media untuk memperoleh informasi dan berkomunikasi secara luas. Salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan akan informasi adalah melalui penggunaan platform bisnis online, sebagaimana yang banyak dilakukan saat ini[2]. Lembaga yang memiliki tingkat rutinitas yang tinggi memerlukan sistem informasi penjualan untuk

mengembangkan penjualannya agar lebih mudah dijangkau oleh konsumen dalam melaksanakan transaksinya[3].

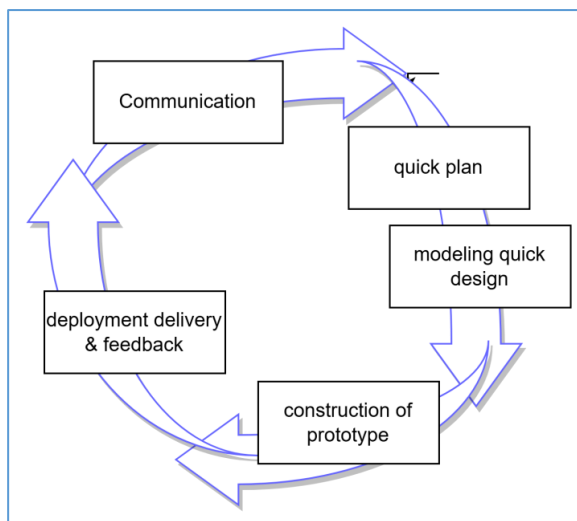
Perkembangan dunia usaha dan teknologi informasi yang pesat sekarang ini, membuat kita untuk lebih menerima perubahan-perubahan yang terjadi akibat kemajuan dan perkembangan itu sendiri[4]. Makin maraknya beberapa media promosi membuat persaingan penjualan produk semakin tinggi pula. di tahun 2020 UMKM yang mampu bertahan hanya sekitar 48%. Kondisi tersebut menjadikan pelaku UMKM harus lebih kreatif dalam melakukan penjualan produknya agar bisa tetap terus bertahan menjalankan usahanya. Salah satu cara yang bisa dilakukan adalah dengan mempromosikan produknya melalui bentuk iklan maupun pesan melalui media sosial[5].

NGO Widya Erti Indonesia merupakan lembaga dari kelompok wanita tani yang didirikan pada bulan januari 2024 beralamat di Jalan Lintas Samudera, Km.09 Damai Rejo, Lorong Asmira Desa Petalongan, Kecamatan Keritang, Kabupaten Indragiri Hilir, Riau. Lembaga NGO Widya Erti Indonesia ini terdapat 11 Kelompok Wanita Tani(KWT) yaitu KWT Cinta, KWT generasi Wanita Maju, KWT Sutera, KWT Buwas, KWT Maju Jaya, KWT Nurul Hidayah, KWT Permata, KWT Khairunnisa Barokah, KWT Seroja, KWT Mentari, dan KWT Pelangi. Penelitian ini berfokus pada Kelompok wanita Tani Cinta yang beralamat di Parit 3 Desa Pancur. Pada kelompok wanita tani cinta memiliki dua produk yaitu Kripik Pisang Coklat dan Emping Kelapa.

Saat ini, promosi produk masih dilakukan secara konvensional melalui warung ke warung, dan belum ada sistem yang mendukung pencatatan penjualan secara terstruktur. Permasalahan ini disebabkan oleh ketiadaan sistem informasi yang dapat membantu mempercepat dan mempermudah proses promosi serta pencatatan penjualan pada produk tersebut. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penulis akan membuat sistem informasi penjualan produk berbasis website. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem informasi yang tidak hanya memudahkan promosi dan pencatatan secara efisien, tetapi juga memperluas jangkauan pasar NGO Widya Erti Indonesia pada kelompok wanita tani cinta.

## 2. Metode Penelitian

Pada tahap perencanaan sistem, akan dibuat skema alur kerja untuk menggambarkan proses dari sistem informasi penjualan produk pada NGO Widya Erti Indonesia berbasis website. Proses perancangan ini menggunakan metode Prototype, yang memberikan fleksibilitas melalui pembuatan prototipe awal untuk mendapatkan umpan balik langsung dari pengguna. Penelitian dilakukan melalui pendekatan kualitatif untuk mendalami kebutuhan pengguna serta mengidentifikasi hambatan yang ada dalam pengelolaan penjualan produk. Sistem ini dirancang agar dapat meningkatkan daya tarik pelanggan untuk membeli produk pada NGO Widya Erti Indonesia, khususnya di Kelompok Wanita Tani Cinta, dengan memanfaatkan animasi yang membuat promosi lebih menarik dan interaktif. Berikut merupakan gambar metode prototype:



Gambar 1. Metode Prototype[19]

Gambar 1 Metode Prototype merupakan pendekatan iteratif(secara berulang dan bertahap) yang digunakan dalam pengembangan sistem. Metode ini dikenal karena fleksibilitasnya, di mana prototipe awal dibuat untuk mendapatkan umpan balik langsung dari pengguna sebelum sistem akhir dikembangkan. Dengan mengikuti metode ini, pengembang dapat memastikan bahwa setiap kebutuhan pengguna terpenuhi secara efektif, mengurangi risiko ketidaksihuan sistem, dan memungkinkan perbaikan berulang selama proses pengembangan. Berikut adalah penjelasan mengenai tahapan dalam model Prototype pada sistem informasi penjualan produk pada NGO Widya Erti Indonesia:

### 2.1. Communication

Penelitian diawali dengan melakukan wawancara langsung dengan salah satu pihak kelompok wanita tani yaitu ibu Risma Rahmatika pada tanggal 26 Oktober 2024 jam 12.40 sampai dengan selesai, untuk mengidentifikasi masalah dalam pengelolaan penjualan produk. Permasalahan utama seperti kurangnya promosi produk yang menarik dan sulitnya pencatatan penjualan dan keuangan yang masih dilakukan secara konvensional.

### 2.2. Quick Plan

Pada tahap ini, perencanaan awal dilakukan dengan cepat untuk memulai proyek secara efisien. Tujuan utama sistem adalah menciptakan platform penjualan yang mampu meningkatkan daya tarik pelanggan melalui animasi, dan ruang lingkup sistem meliputi fitur produk dan pencatatan penjualan dan keuangan pada kwt cinta.

### 2.3. Modeling Quick Design (MQD)

Pada tahap ini, desain awal sistem dibuat dengan cepat untuk memberikan gambaran mengenai fungsi-fungsi sistem kepada pengguna. Desain sistem mencakup Use Case Diagram untuk menggambarkan interaksi antara pengguna dan sistem, Activity Diagram untuk memvisualisasikan alur kerja proses dalam sistem, serta diagram pemodelan basis data untuk merancang struktur data yang akan digunakan. Desain ini membantu pengguna memahami konsep sistem sebelum prototipe dikembangkan secara lebih mendetail.

### 2.4. Construction of Prototype

Tahap ini fokus pada pembuatan prototype sistem untuk memberikan gambaran visual dan fungsional dari antarmuka sistem. Prototipe mencakup halaman promosi produk dengan animasi untuk menarik perhatian pelanggan serta halaman pencatatan penjualan dan keuangan. Prototipe diuji untuk memastikan desain antarmuka memenuhi kebutuhan pengguna.

### 2.5. Deployment Delivery and Feedback

Pada tahap ini, prototipe yang telah dibuat diuji oleh pengguna untuk mendapatkan umpan balik. Dalam penelitian ini, pengujian dilakukan menggunakan metode functionality dan usability untuk mengevaluasi sejauh mana sistem yang dikembangkan memenuhi kebutuhan pengguna dan berfungsi sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan. Setiap aspek sistem akan diuji untuk memastikan bahwa sistem tidak hanya bekerja dengan baik secara teknis tetapi juga mudah digunakan oleh pengguna. Functionality dan usability di sini mengacu pada dua pendekatan pengujian yang berbeda dalam mengevaluasi kualitas dan pengalaman pengguna sistem, yaitu sebagai berikut:

#### 1. Functionality Testing

Pengujian ini berfokus pada evaluasi kinerja sistem berdasarkan spesifikasi yang telah ditentukan. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa setiap fungsi utama sistem berjalan dengan benar, sesuai dengan input yang diberikan, dan menghasilkan output yang sesuai dengan kebutuhan. Pendekatan ini memastikan bahwa sistem dapat mendukung proses yang diharapkan.

#### 2. Usability Testing

Pengujian ini berfokus pada pengalaman pengguna dalam menggunakan sistem. Tujuannya adalah untuk mengevaluasi sejauh mana sistem mudah dipahami, digunakan, dan memberikan kenyamanan bagi pengguna[20].

## 3. Hasil dan Pembahasan

Bagian ini menjelaskan hasil pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web menggunakan metode Prototype. Setiap hasil yang disampaikan mengacu pada tahapan-tahapan dalam metode tersebut, yaitu: *Communication*, *Quick Plan*, *Modeling Quick Design*, *Construction of Prototype*, dan *Deployment Delivery and Feedback*.

### 3.1. Analisa sistem

Tahap ini berhubungan langsung dengan tahapan awal dalam metode Prototype, yaitu *Communication* dan *Quick Plan*. Penelitian dimulai dengan wawancara kepada pihak KWT Cinta untuk mengidentifikasi kebutuhan pengguna dan permasalahan dalam sistem promosi serta pencatatan penjualan yang masih dilakukan secara konvensional. Selanjutnya dilakukan analisis PIECES untuk merinci permasalahan yang ada dan merumuskan solusi sistem informasi berbasis website. Hasil analisis ini menjadi dasar untuk menentukan ruang lingkup dan tujuan sistem pada tahap Quick Plan.

Tabel 1. Analisis PIECES

Kerangka PIECES	Kendala	Solusi
<i>Performance</i> (kinerja)	Pelanggan masih harus datang langsung ke toko untuk membeli	Dengan adanya website ini pelanggan tidak harus lagi untuk datang langsung ke toko untuk melihat barang atau memesan barang.

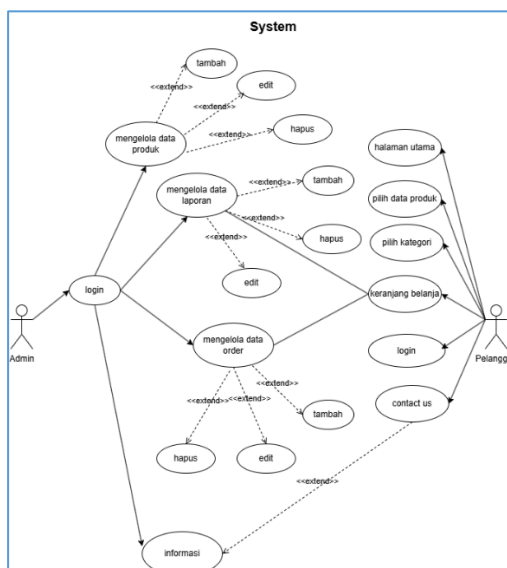
<i>Information</i> (Informasi)	Informasi yang didapat oleh pelanggan melihat stok barang tidak efektif karena harus datang ke toko dan membutuhkan waktu yang lama.	Dengan menggunakan website penjualan dapat menyediakan informasi yang jelas dan akurat, serta memudahkan pelanggan untuk melihat secara detail barang di website.
<i>Economics</i> (Ekonomis)	Semakin banyaknya SDM dibutuhkan untuk mengelola data-data penjualan yang masuk serta mencatat laporan pertanggung jawaban yang dikelola dengan secara manual menyebabkan semakin besarnya biaya yang dikeluarkan untuk membayar SDM tersebut.	Dengan adanya website ini maka semua data dapat di kelola secara otomatis oleh sistem sehingga kebutuhan untuk membayar SDM untuk mengelola data tersebut menjadi berkurang.
<i>Control</i> (Pengendalian)	Belum adanya pengontrolan informasi yang dihasilkan secara optimal berdasarkan data-data yang dibuat sehingga sering terjadinya kesalahan.	Dengan adanya website ini pengontrolan data-informasi dapat terkontrol untuk mengurangi kesalahan.
<i>Efficiency</i> (Efisiensi)	Banyak menghabiskan waktu dalam proses memberikan pelayanan yang harus datang langsung. serta lambatnya dalam proses pembuatan laporan.	Dengan adanya website ini harus dirancang dan didesain agar lebih memudahkan dan tepat waktu.
<i>Service</i> (Layanan)	Proses pelayanan yang ada kurang maksimal.	Membuat suatu forum agar dapat memberikan saran terhadap website.

### 3.2. Perancangan Sistem

Perancangan sistem dilakukan pada tahap *Modeling Quick Design*, yaitu pembuatan desain awal sistem secara cepat untuk memperoleh gambaran umum fungsi dan alur sistem. Perancangan dilakukan menggunakan pendekatan UML, yang terdiri dari.

#### a. Use case Diagram

Diagram ini menggambarkan interaksi masing-masing aktor dengan sistem berdasarkan fungsi dan akses yang dimilikinya. Setiap aktor memiliki hak akses dan aktivitas yang berbeda sesuai dengan perannya dalam sistem. Proses yang digambarkan dalam use case ini membantu memahami alur kerja sistem secara menyeluruh dan terstruktur. Berikut adalah proses yang terjadi pada gambar yang kemudian dijelaskan lebih lanjut secara rinci sebagai berikut.

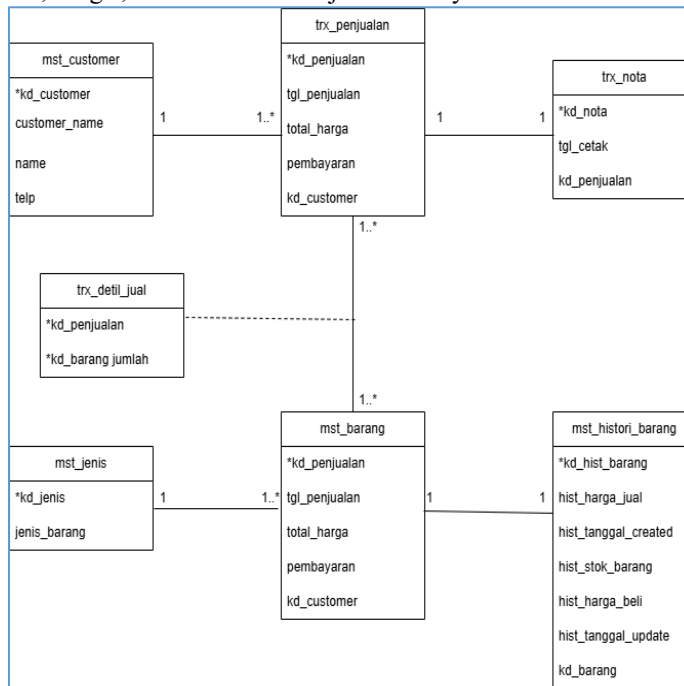


Gambar 2. Use Case Diagram Umum

Gambar 2 Use case diagram umum ini adalah salah satu role activity yang disamakan oleh bentuk sistem sesuai dengan alurnya, yang bertujuan untuk mempermudah dalam melihat case yang dilakukan administrator dan pelanggan atau customer.

b. Class Diagram

Berikut merupakan gambar Class Diagram sistem penjualan KWT Cinta, yang memperlihatkan struktur kelas, atribut, fungsi, dan relasi antar objek dalam system.

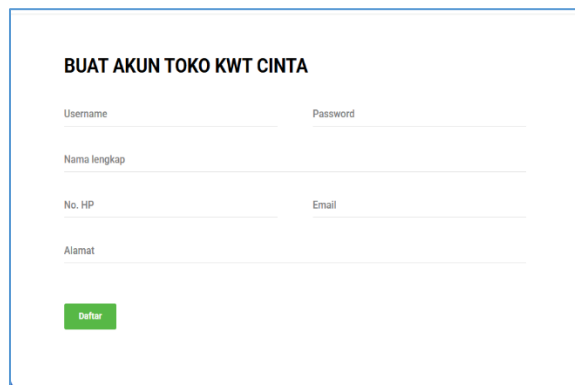


Gambar 3. Class Diagram

Pada Gambar 3 Class Diagram merupakan sebuah spesifikasi yang jika diintansiasi akan menghasilkan sebuah objek dan merupakan inti dari pengembangan dan desain berorientasi objek Class menggambarkan keadaan suatu sistem

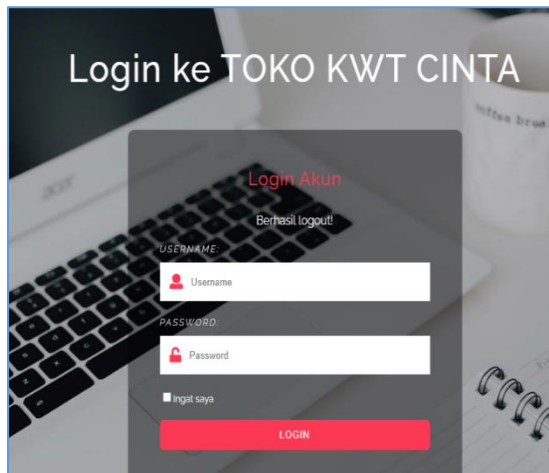
3.3. Implementasi Sistem

Implementasi dalam hasil penelitian ini merupakan sebuah tahapan penerapan dan pengoprasian sistem pada keadaan yang sebenarnya sehingga bisa mengetahui apakah sistem yang telah dibangun sudah benar-benar dapat berjalan dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, setelah selesainya tahapan analisa dan perancangan maka tahapan selanjutnya yang bisa dilakukan adalah tahapan implementasi dan pengujian sistem. Berikut gambaran dari implementasi sistem penjualan produk pada kelompok wanita tani cinta.



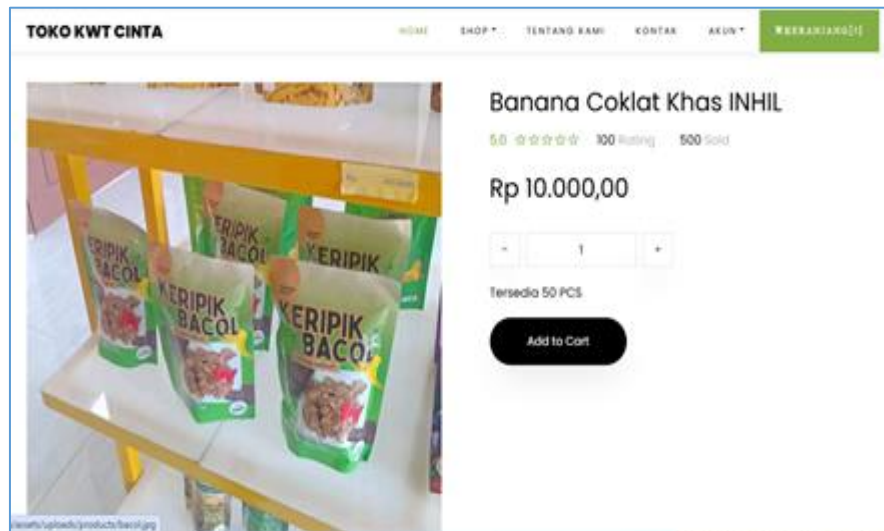
Gambar 4. Halaman Registrasi Calon Pembeli

Pada Gambar 4 Halaman Registrasi Calon Pembeli ini berfungsi sebagai jalur registrasi pembeli agar bisa melakukan cekout produk dan melihat semua management pesannya.



Gambar 5. Halaman Login Calon Pembeli

Pada Gambar 5 Halaman Login Calon Pembeli yaitu ketika pembeli sudah melakukan registrasi pada halaman registrasi, selanjutnya pembeli melakukan login ke sistem untuk memmanagement produk serta melihat pesanan nya dan melakukan cekout di toko kwt cinta tersebut.



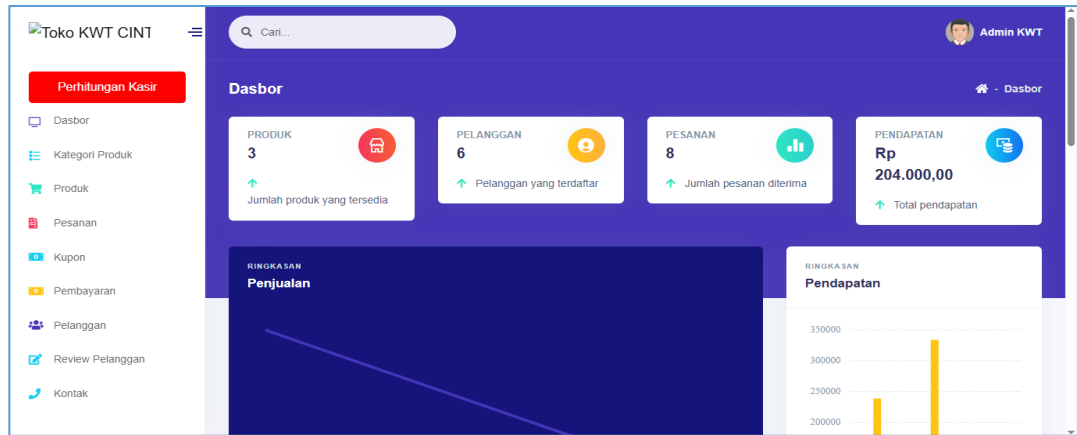
Gambar 6. Halaman Produk

Pada Gambar 6 Halaman Produk diatas merupakan sebuah halaman produk dari toko kwt cinta, dimana nanti pembeli bisa melihat dan memilih produk yang di inginkannya. Kemudian calon pembeli bisa melihat detail produk yang ada dan memilih nya.



Gambar 7. Halaman Data Order Customer

Pada Gambar 7 Halaman Data Order Customer adalah ketika pembeli sudah melakukan semua data barang maka pembeli menunggu konfirmasi dari admin dan menunggu pesanan di kirim ke alamat penerima



Gambar 7. Dashboard Admin

Pada Gambar 7 Dashboard admin terdapat beberapa grafik dimana berfungsi untuk melihat estimasi penjualan toko kwt cinta, dan menu untuk mengelola sistem toko kwt cinta

### 3.4. Pengujian Sistem

Pengujian dilakukan dengan menjalankan setiap fitur utama sistem sesuai alur yang dirancang, kemudian mencocokkan apakah output-nya sesuai dengan yang diharapkan. Pengujian dilakukan terhadap berbagai modul dan fitur utama, baik dari sisi pengguna (user/customer) maupun dari sisi administrator (admin). Hasil pengujian system dalam dilihat pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Pengujian Sistem

No	Fitur yang Diuji	Skenario Uji	Hasil yang Diharapkan	Hasil Pengujian
1	Registrasi User	User mengisi form registrasi dengan data valid	Data tersimpan dan muncul pesan "Registrasi berhasil"	<i>Valid</i>
2	Login User	User memasukkan email & password yang sesuai	User masuk ke dashboard/pesanan sukses login	<i>Valid</i>
3	Login Salah	User memasukkan password yang salah	Muncul notifikasi "Password salah" atau gagal login	<i>Valid</i>
4	Lihat Daftar Produk	User membuka halaman utama	Produk tampil lengkap dengan gambar, nama, harga	<i>Valid</i>
5	Lihat Detail Produk	User klik salah satu produk	Muncul detail lengkap produk	<i>Valid</i>
6	Tambah ke Keranjang	User klik tombol "Tambah ke Keranjang"	Produk masuk ke keranjang	<i>Valid</i>
7	Checkout	User mengisi data pemesanan & klik 'Pesan'	Data pesanan tersimpan dan tampil notifikasi berhasil	<i>Valid</i>
8	Login Admin	Admin login dengan akun valid	Admin masuk ke dashboard admin	<i>Valid</i>
9	Tambah Produk (Admin)	Admin menambahkan produk baru	Produk tampil di halaman user	<i>Valid</i>
10	Edit Produk (Admin)	Admin mengubah data produk	Data produk berubah sesuai input	<i>Valid</i>
11	Hapus Produk	Admin menghapus produk	Produk hilang dari daftar	<i>Valid</i>

(Admin)				
12	Lihat Data Transaksi (Admin)	Admin membuka halaman transaksi	Data pesanan pengguna tampil dengan lengkap	<i>Valid</i>
13	Cetak Laporan Penjualan	Admin klik tombol “Cetak Laporan”	File PDF laporan terdownload	<i>Valid</i>

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, seluruh fitur utama dalam sistem menunjukkan kinerja yang sesuai harapan. Fitur-fitur seperti registrasi, login, pengelolaan produk, transaksi, checkout, dan pencetakan laporan berhasil dijalankan tanpa kesalahan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem telah memenuhi aspek fungsionalitas secara menyeluruh.

#### 4. Kesimpulan

Penelitian ini menghasilkan sebuah sistem informasi penjualan berbasis web yang dirancang khusus untuk membantu Kelompok Wanita Tani (KWT) Cinta di bawah naungan NGO Widya Erti Indonesia dalam memasarkan dan mencatat penjualan produk secara lebih modern dan terstruktur. Sistem yang dikembangkan terbukti mampu mengatasi berbagai kendala dalam promosi serta pencatatan penjualan dan keuangan yang sebelumnya masih dilakukan secara konvensional, sehingga aktivitas bisnis kelompok menjadi lebih efisien, tertata, dan mudah dipantau. Penggunaan metode Prototype dalam pengembangan sistem memberikan kontribusi signifikan karena memungkinkan proses iteratif dan perbaikan berkelanjutan berdasarkan masukan langsung dari pengguna. Dengan melalui tahapan *Communication*, *Quick Plan*, *Modeling Quick Design*, *Construction*, hingga *Deployment Feedback*, sistem yang dihasilkan menjadi lebih relevan dan sesuai dengan kebutuhan nyata di lapangan. Berdasarkan hasil pengujian functionality, seluruh fitur utama dalam sistem seperti registrasi, login, manajemen produk, pemesanan, proses checkout, pencatatan transaksi, laporan penjualan, dan animasi promosi telah diuji dan dinyatakan valid, berjalan sesuai dengan spesifikasi yang telah dirancang. Sementara itu, hasil usability testing menunjukkan bahwa sistem memperoleh skor sebesar 87,32%, yang termasuk dalam kategori “sangat baik”, menandakan bahwa sistem ini mudah digunakan, dipahami, dan diterima oleh pengguna. Secara keseluruhan, keberadaan sistem ini memberikan dampak nyata dalam meningkatkan daya saing produk KWT Cinta, memperluas jangkauan pasar, serta mendukung transformasi digital melalui media penjualan yang lebih efektif, efisien, dan menarik.

Ruang lingkup sistem yang dikembangkan dibatasi pada pengelolaan penjualan produk Kelompok Wanita Tani (KWT) Cinta di bawah NGO Widya Erti Indonesia. Sistem hanya mencakup fungsi promosi, pencatatan penjualan, dan pengelolaan keuangan berbasis web, dengan data yang diambil secara khusus dari aktivitas kelompok KWT Cinta. Pembatasan ini dilakukan agar pengembangan sistem lebih terfokus dan sesuai dengan kebutuhan spesifik pengguna.

Sebagai tindak lanjut dari penelitian ini, terdapat beberapa hal yang dapat menjadi rekomendasi untuk pengembangan dan implementasi sistem ke depan yaitu disarankan agar sistem informasi penjualan ini diperluas penggunaannya ke kelompok wanita tani lain di bawah naungan NGO Widya Erti Indonesia, sehingga seluruh kelompok dapat merasakan manfaat digitalisasi dalam proses penjualan secara merata. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan evaluasi lebih lanjut terhadap dampak implementasi sistem, khususnya dalam hal pertumbuhan penjualan serta peningkatan kesejahteraan ekonomi kelompok wanita tani sebagai pengguna sistem. Selanjutnya disarankan agar peneliti berikutnya menambahkan fitur-fitur pendukung lainnya sesuai kebutuhan pengguna yang lebih lengkap, guna meningkatkan efektivitas dan kualitas layanan sistem secara keseluruhan.

#### Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh responden yang telah bersedia meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner. Penulis juga menyampaikan apresiasi kepada dosen pembimbing serta seluruh civitas akademika Universitas Islam Indragiri yang telah mendukung dan memfasilitasi pelaksanaan penelitian ini hingga selesai.

#### Referensi

1. F. I. Muftin and F. Hidayat, “Sistem Informasi Penjualan,” *Zo. Komput. Progr. Stud. Sist. Inf. Univ. Batam*, vol. 13, no. 3, pp. 232–237, 2024, doi: 10.37776/zkomp.v13i3.1461.
2. Y. P. Aldi and M. I. Wahyuddin, “Sistem Informasi Penjualan Makanan Menggunakan Metode User Centered Design Berbasis Web,” *J. Media Inform. Budidarma*, vol. 6, no. 2, p. 786, 2022, doi: 10.30865/mib.v6i2.3568.
3. Y. Yulia, N. D. Arizona, and M. Nasihin, “Sistem Informasi Penjualan Produk Pontimarket,” *J. Khatulistiwa Inform.*, vol. 8, no. 1, pp. 59–65, 2020, doi: 10.31294/jki.v8i1.8300.
4. I. Maryani, S. Sunanto, and P. Aprilian, “Sistem Informasi Penjualan Perabotan Berbasis Web Pada Toko Adelia Sampang Cilacap,” *EVOLUSI J. Sains dan Manaj.*, vol. 11, no. 2, pp. 70–83, 2023, doi: 10.31294/evolusi.v11i2.20722.
5. D. Pratiwi, I. Purwanto, R. Shofiati, Y. Ningsih, M. Azamy, and T. Aulia, “Pemanfaatan Animatron untuk Pembuatan Iklan Animasi bagi Para Pelaku UMKM di Wilayah Tangerang Selatan,” *J. Abdimas BSI J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 5, no. 1, pp. 11–22, 2022, doi: 10.31294/jabdimas.v5i1.10640.

6. M. Moghtaderi, M. Saffarinia, H. Zare, and A. Alipour, "Sistem Informasi Penjualan Handphone dan Accessories pada Toko Ponsel berbasis Web," *Q. J. Heal. Psychol.*, vol. 8, no. 32, pp. 73–92, 2021.
7. M. Mustopa, I. Junaedi, and A. Z. Sianipar, "Sistem Informasi Penjualan Dan Pengendalian Stock Barang Bangunan Pada Toko Bangunan Delima," *J. Manajemen Inform. Jayakarta*, vol. 1, no. 2, p. 105, 2021, doi: 10.52362/jmijayakarta.v1i2.447.
8. W. N. Dewi, C. Nas, J. Aries, and L. Norhan, "Perancangan Company Profile Cv. Aaf Print Cirebon Menggunakan Video Animasi Sebagai Promosi Usaha," *J. Digit*, vol. 12, no. 2, p. 203, 2022, doi: 10.51920/jd.v12i2.296.
9. S. Hadijah and F. Yunita, "Sistem Informasi Penjualan Tiket Boat Berbasis Web," *J. Perangkat Lunak*, vol. 2, no. 3, pp. 115–122, 2020, doi: 10.32520/jupel.v2i3.1113.
10. M. Syariat and Samsudin, "Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Faisal Elektronik 2 Indragiri Hilir Berbasis Web," *J. Perangkat Lunak*, vol. 2, no. 1, pp. 51–62, 2020, doi: 10.32520/jupel.v2i1.1084.
11. D. Y. Prasetyo and F. Yunita, "Mobile E-Commerce Pada Penjualan Dan Promosi Produk Umkm Di Kedai Pizza Joeragan Tembilihan," *J. Sist. Inf. Dan Manaj.*, vol. 10, no. 1, 2022.
12. B. Rianto and R. Rosliana, "Sistem Informasi Marketplace Penjualan Kendaraan Berbasis Web Di Inhil," *Selodang Mayang J. Ilm. Badan Perenc. Pembang. Drh. Kabupaten Indragiri Hilir*, vol. 7, no. 2, pp. 83–88, 2021, doi: 10.47521/selodangmayang.v7i2.208.
13. M. Zulrahmadi, Amin and K. Ihwan, "Sistem Informasi Penjualan Paket Berbasis Web," vol. 6, no. 2, pp. 24–29, 2022.
14. D. Yuli Prasetyo, "Website e-Commerce Penjualan Sepatu Sekolah Studi Kasus : Toko Sepatu Nadin di Tembilihan," *Juti Unisi*, vol. 4, no. 1, pp. 9–18, 2020, doi: 10.32520/juti.v4i1.1088.
15. F. Yunita, "E-Commerce in a Grocery Store Waserda Mak Rian Tembilihan," *J. Perangkat Lunak*, vol. 5, no. 2, pp. 105–117, 2023, doi: 10.32520/jupel.v5i2.2572.
16. S. Luckyardi, H. Saputra, N. Safitri, A. Cahyaningrum, D. Septiani, and R. Hidayat, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Busana Muslim Berbasis Web," *IJIS - Indones. J. Inf. Syst.*, vol. 6, no. 2, pp. 156–168, 2021, doi: 10.36549/ijis.v6i2.165.
17. Zulrahmadi, F. Yunita, Rosliana, R. Febrina, and N. Susanti, "Implementasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Toko Bebek Goreng Gobek," *LANDMARK (Jurnal Pengabd. Masyarakat)*, vol. 1, no. 2, pp. 46–51, 2023, doi: 10.32520/landmark.v1i2.2521.
18. M. J. Putra, "Sistem+Informasi+Penjualan+Bakso+Diwarung+3+D," vol. 02, no. 6, pp. 474–484, 2024.
19. M. Syarif and D. Risdiansyah, "Pemanfaatan Metode Prototype Dalam Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Website," *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.)*, vol. 8, no. 4, pp. 7945–7952, 2024, doi: 10.36040/jati.v8i4.10467.
20. H. Nurfauziah and I. Jamaliyah, "Perbandingan Metode Testing Antara Blackbox Dengan Whitebox Pada Sebuah Sistem Informasi," *J. Vis.*, vol. 8, no. 2, pp. 105–113, 2022, [Online]. Available: <https://jurnas.saintekmu.ac.id/index.php/visualika/article/view/24>.