



## **Penerapan E-Commerce Content Management System Menggunakan Metode Business Model Canvas Studi Kasus Qorina Garden**

**Abi Nala Wiatma<sup>1)</sup>, Grace Gata<sup>2)</sup>, Anita Ratnasari<sup>3)</sup>**

<sup>1)2)</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jl. Ciledug Raya, Jakarta, 12260

<sup>3)</sup> Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Mercu Buana, Jl. Meruya Raya, Jakarta, 11650

E-mail : [abinalawiatma@gmail.com](mailto:abinalawiatma@gmail.com)<sup>1)</sup>, [grace.gata@budiluhur.ac.id](mailto:grace.gata@budiluhur.ac.id)<sup>2)</sup>, [anita.ratnasari@mercubuana.ac.id](mailto:anita.ratnasari@mercubuana.ac.id)<sup>3)</sup>

### **Abstract**

*Qorina Garden is a business engaged in selling ornamental plants that was established in September 2020. Currently all transactions at Qorina Garden are carried out in the conventional way, namely by meeting face to face or via whatsapp chat. This is a problem for Qorina Garden, while during the pandemic, with all the limitations of mobility, it causes buyers to do more online transaction activities. Conducting research stages in the form of interviews and observations, analyzing system requirements and selecting e-commerce applications so that a website is built, by utilizing the WordPress Content Management System and supporting plugins. This website was developed using the Business Model Canvas and Unified Modeling Language methods. This website has features for inputting product data, creating product categories, processing orders, verifying payments, and printing reports every month to find out the sales profit. So it is hoped that with this e-commerce website Qorina Garden will get a positive impact in the form of a wider marketing coverage so that it can answer sales problems and can increase sales and income at Qorina Garden. Using SEO optimization (Search Engine Optimization) to get the top position in search engines so that e-commerce websites can help in terms of product marketing. For the results of the report generated, namely the best-selling product sales report that can display the most purchased products.*

**Keywords:** *e - commerce, Qorina Garden, Business Model Canvas, Content Management System, Wordpress*

### **Abstrak**

Qorina Garden merupakan sebuah usaha yang bergerak pada penjualan tanaman hias yang berdiri sejak bulan September 2020. Saat ini seluruh transaksi pada Qorina Garden dilakukan dengan cara konvensional yaitu dengan bertatap muka secara langsung atau melalui chat whatsapp. Hal ini menjadi permasalahan bagi Qorina Garden sedangkan di saat pandemi dengan segala keterbatasan mobilitas menyebabkan pembeli lebih banyak melakukan kegiatan transaksi secara online. Melakukan tahapan penelitian berupa wawancara dan observasi, Analisa kebutuhan system dan pemilihan aplikasi e-commerce sehingga terbangun website, dengan memanfaatkan Content Management System Wordpress serta plugin pendukung. Website ini dikembangkan dengan menggunakan metode Business Model Canvas dan Unified Modeling Language. Dalam website ini terdapat fitur untuk menginput data produk, membuat kategori produk, memproses pemesanan, verifikasi pembayaran, dan fitur cetak laporan setiap bulan untuk mengetahui keuntungan penjualan. Sehingga diharapkan dengan adanya website e-commerce ini Qorina Garden mendapatkan dampak positif berupa cakupan pemasaran yang lebih luas sehingga mampu menjawab permasalahan penjualan dan dapat meningkatkan penjualan serta pendapatan pada Qorina Garden. Mempergunakan optimalisasi SEO (Search Engine Optimization) untuk mendapatkan posisi paling atas dalam mesin pencarian sehingga website e-commerce dapat membantu dari segi pemasaran produk. Untuk hasil laporan yang dihasilkan yaitu laporan penjualan produk terlaris yang dapat menampilkan produk yang paling banyak dibeli.

Kata kunci: *e - commerce, Qorina Garden, Business Model Canvas, Content Management System, Wordpress*

### **1. Pendahuluan**

Dewasa ini dengan hadirnya Teknologi Informasi ditengah kehidupan masyarakat telah mengubah cara dalam aktivitas bisnis dengan memberikan peluang

dan tantangan baru yang berbeda dengan cara yang sebelumnya digunakan yaitu cara tradisional.

Melakukan kegiatan penjualan tanaman hias akan lebih optimal jika dilakukan secara online dengan mempergunakan aplikasi penjualan online yang mempermudah pelanggan untuk melakukan transaksi pembelian tanaman hias[1].

Teknologi Informasi merupakan salah satu induk dari proses kemajuan manusia saat ini yang harus mampu memberi dampak positif bagi masyarakat umum [2].

Penggunaan Teknologi dalam bisnis yang biasa disebut dengan istilah *e-commerce* bagi perusahaan dapat memberikan fleksibilitas dalam produksi. Dengan memanfaatkan *internet* memberi kesempatan penjual untuk memperluas cakupannya dengan target pasar global, sehingga peluang menembus untuk melakukan ekspor terbuka luas [4].

Aktivitas jual-beli yang konvensional dilakukan dengan bertemunya penjual dengan pembeli disuatu tempat yang disebut pasar, dimana penjual secara langsung menawarkan barang dagangannya dan pembeli dapat dengan leluasa memilih barang yang akan dibelinya. Perkembangan internet didunia memiliki dampak yang sangat besar bagi perkembangan teknologi dalam hal promosi dan jual beli. Adanya fasilitas ini memungkinkan terjadinya promosi dan transaksi dalam waktu yang bersamaan [2].

*Website e-commerce* juga merubah cara bertransaksi yang sebelumnya antara penjual dengan pembeli harus dilakukan dengan bertemu secara langsung untuk melakukan aktivitas transaksi. Kini, antara penjual dengan pembeli dapat bertransaksi melalui *website e-commerce* dari jarak yang berjauhan dan dengan waktu yang lebih *fleksibel*. Hal ini tentu memberikan keuntungan bagi penjual maupun pembeli, dimana penjual tidak harus memiliki toko fisik untuk menjual produknya cukup dengan memanfaatkan peran *website e-commerce* untuk memasarkan dan menjual produk-produknya. Keuntungan bagi pembeli adalah waktu yang dibutuhkan untuk mencari barang yang dicari akan lebih cepat dan praktis [3].

Qorina Garden merupakan sebuah bidang usaha yang bergerak dalam penjualan tanaman hias yang berlokasi di Tangerang. Qorina Garden menjual berbagai macam jenis tanaman hias dengan kualitas yang sangat bagus. Qorina Garden berusaha memberikan pelayanan dengan sebaik mungkin kepada pelanggan.

Saat ini, Qorina Garden belum memiliki *website* untuk memasarkan dan menjual produk secara luas. Proses pemasaran saat ini hanya dilakukan dengan menggunakan media sosial instagram dan melalui mulut ke mulut, sehingga jangkauan pemasaran masih terbatas. Proses penjualan produk di Qorina Garden adalah dengan cara pelanggan yang tertarik membeli produk-produk yang dijual pada Qorina Garden dapat menghubungi melalui *chat whatsapp*

untuk menanyakan stok produk dan informasi lainnya, atau dengan cara mendatangi langsung toko Qorina Garden.

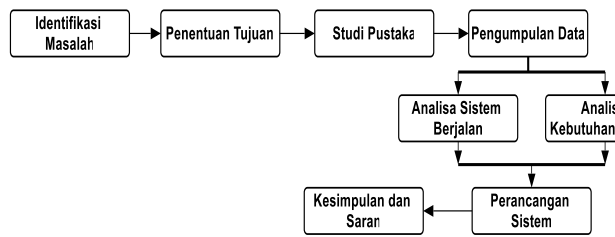
Dalam penelitian sebelumnya yang berjudul “Pembuatan *Website* Berbasis *E-Commerce* menggunakan *Business Model Canvas* Pada Toko Brassica Florist”. Brassica Florist merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang penjualan berbagai macam produk dan jenis bunga yang dibutuhkan. Permasalahan yang terjadi pada Toko Brassica Florist adalah minimnya terkait informasi produk bunga, karena pelanggan yang hendak melakukan pemesanan bunga hanya mengirim foto (*Request*) dan tidak mengetahui detail produk yang dijual, minimnya penggunaan promo / diskon yang ditawarkan. Sehingga tujuan dari penelitian adalah membuat sebuah *website e-commerce* untuk menjangkau seluruh proses jual-beli di toko dan rencana pemasaran produk sehingga memudahkan pemilik toko dan pelanggan dalam melakukan aktivitas penjualan dan pemesanan [5].

Penelitian lain yang berjudul “Penerapan *E-Commerce* Untuk Mengoptimalkan Penjualan Pada Toko Gita Giza”. Toko Gita Giza merupakan sebuah bidang usaha yang bergerak dalam penjualan tas dengan motif batik yang berlokasi di Tangerang Selatan. Toko Gita Giza saat ini hanya memiliki toko *offline* dengan target masyarakat disekitar toko. Permasalahan yang dihadapi adalah Toko Gita Giza mengalami kesulitan dalam memasarkan produk sehingga terjadi penumpukan barang. Sehingga tujuan penelitian adalah meningkatkan penjualan dengan memperluas cakupan pasar ke seluruh wilayah indonesia maupun manca negara dengan membuat sebuah *e-commerce* berbasis *Content Management System (CMS)* dan melakukan optimalisasi *Search Engine Optimization (SEO)* [6] berupa penggunaan nama atau judul produk, deskripsi produk yang tertarget, menggunakan template yang *SEO-Friendly*. Penghematan biaya transportasi dan kemudahan transaksi juga dapat diperoleh dari membangun situs *e-commerce* untuk jual beli tanaman hias[7].

## 2. Metode Penelitian

### 2.1 Metodologi Penelitian

Metodologi Penelitian adalah sebuah cara yang digunakan oleh seorang peneliti dengan menyusun secara teratur untuk mendapatkan informasi yang disesuaikan dengan subjek/objek yang diteliti [9]. Alur metodologi penelitian ini dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Metodologi Penelitian

## 2.2 Metode Pengumpulan Data

Untuk mencapai tujuan penelitian maka dilaksanakan pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang diperlukan [10]. Berikut cara pengumpulan data yang digunakan, yaitu:

- Observasi, metode ini adalah melakukan mengumpulkan data dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek.
- Wawancara, adalah sebuah cara yang dilakukan dengan melakukan tanya jawab dengan pemilik dan petugas tentang proses bisnis yang dilakukan sesuai dengan tujuan penelitian.
- Analisa Dokumen, metode ini adalah melakukan analisa dokumen-dokumen di Qorina Garden yang dibutuhkan untuk mengembangkan sistem.
- Literatur, metode ini melakukan penelitian dengan bahan pendukung dalam menemukan penanganan masalah melalui buku, dan internet yang berkaitan dengan permasalahan pada penelitian.

## 2.3 Teknik Analisis Data

Dalam melakukan penelitian teknik analisis data merupakan tahapan krusial dalam suatu penelitian, karena pada teknik ini akan menjawab semua permasalahan dalam penelitian dilakukan dengan cara menganalisa data-data sehingga mampu mengolah data tersebut menjadi informasi dan dapat menyimpulkan hasil dari penelitian.

Teknik Analisis Data yang dilakukan terdiri dari:

- Analisa Proses Bisnis adalah sebuah cara untuk mencoba menguraikan proses bisnis pada Qorina Garden dengan memanfaatkan *Activity Diagram* dan *Use Case Diagram*.
- Analisa Masalah pada Qorina Garden menggunakan cara Observasi dan Wawancara untuk mendapatkan permasalahan yang dihadapi, sehingga mampu menguraikan penyebab dan akibat yang ditimbulkan dari permasalahan di Qorina Garden.
- Analisis Model Bisnis yang dilakukan dengan menggunakan BMC (*Business Model Canvas*) dimana menggambarkan rencana proses bisnis dan menentukan poin penting dalam bisnis

seperti : *Key Resource, activity, Relationship, Revenue Streams, Cost Structure*.

- Analisis Perancangan Sistem, Pada tahapan ini adalah menganalisa kebutuhan sistem pada Qorina Garden berdasarkan hasil analisis proses bisnis dan analisis permasalahan, sehingga dapat memberikan solusi dengan kebutuhan dan disampaikan dengan menggunakan gambar yang dibuat dengan *class diagram, Interaction Flow Modeling Language, rancangan layar, system sequence diagram* dan *component diagram*.

Teknik Analisis Data yang dilakukan terdiri dari:

- Analisa Proses Bisnis adalah sebuah cara untuk mencoba menguraikan proses bisnis pada Qorina Garden dengan memanfaatkan *Activity Diagram* dan *Use Case Diagram*.
- Analisa Masalah pada Qorina Garden menggunakan cara Observasi dan Wawancara untuk mendapatkan permasalahan yang dihadapi, sehingga mampu menguraikan penyebab dan akibat yang ditimbulkan dari permasalahan di Qorina Garden.
- Analisis Model Bisnis yang dilakukan dengan menggunakan BMC (*Business Model Canvas*) dimana menggambarkan rencana proses bisnis dan menentukan poin penting dalam bisnis seperti : *Key Resource, activity, Relationship, Revenue Streams, Cost Structure*.
- Analisis Perancangan Sistem, Pada tahapan ini adalah menganalisa kebutuhan sistem pada Qorina Garden berdasarkan hasil analisis proses bisnis dan analisis permasalahan, sehingga dapat memberikan solusi dengan kebutuhan dan disampaikan dengan menggunakan gambar yang dibuat dengan *class diagram, Interaction Flow Modeling Language, rancangan layar, system sequence diagram* dan *component diagram*.

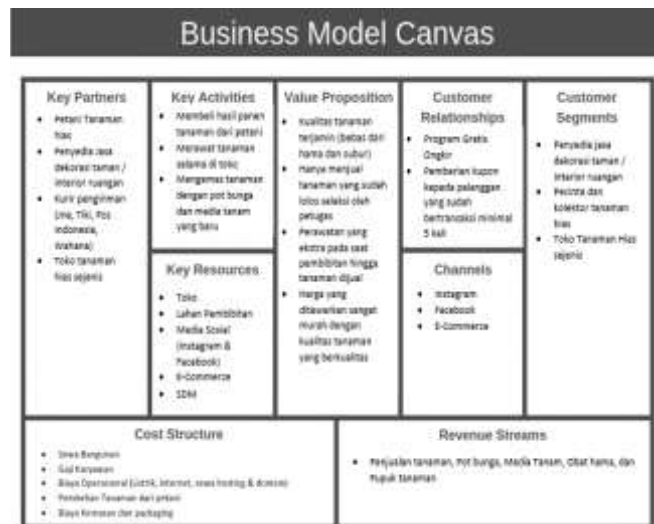
## 3. Hasil dan Pembahasan

### 3.1 Business Model Canvas

*Business Model Canvas* adalah sebuah rancangan kerja yang membahas model bisnis dengan disajikan dalam bentuk visual berupa kanvas lukisan agar mudah dipahami [8]. *Business Model Canvas* ini digunakan untuk menjelaskan, menggambarkan, menilai, dan mengubah sebuah model bisnis, agar mampu menghasilkan sebuah aktivitas bisnis yang lebih optimal [11]. *Business Model Canvas* dari Qorina Garden dapat dilihat pada gambar 2.

- 1) *Value Proposition*, Nilai yang ditawarkan Qorina Garden yaitu Kualitas tanaman terjamin (terbebas dari hama dan subur), Hanya menjual tanaman yang sudah lolos seleksi oleh petugas, Perawatan yang ekstra pada saat pembibitan hingga tanaman dijual, dan Harga yang ditawarkan sangat murah dengan kualitas tanaman yang berkualitas.
- 2) *Customer Segment* adalah target pasar dari Qorina Garden yaitu, Penyedia jasa dekorasi taman / interior ruangan, Pecinta dan Kolektor Tanaman Hias, dan Toko Tanaman hias sejenis.
- 3) *Channels* merupakan media yang dimanfaatkan untuk menyampaikan informasi kepada *customer*, media yang digunakan oleh Qorina Garden yaitu, *Instagaram. Facebook. E-commerce*.
- 4) *Customer Relationship* adalah cara yang digunakan sebuah perusahaan untuk menjangkau atau dapat lebih dekat dengan konsumennya. Cara yang dilakukan oleh Qorina Garden adalah Program Gratis Ongkir, dan Pemberian kupon kepada pelanggan yang sudah bertransaksi minimal 5 (lima) kali.
- 5) *Key Activities* merupakan kegiatan apa saja yang dilakukan oleh perusahaan saat terjadinya proses bisnis. Yaitu Membeli hasil panen tanaman dari petani, Merawat tanaman selama ditoko, Mengemas tanaman dengan pot bunga dan media tanam yang baru.
- 6) *Key Partners* adalah pihak-pihak yang akan terlibat maupun sudah terlibat dalam proses bisnis sebuah perusahaan. Pihak yang akan terlibat pada Proses Bisnis Qorina Garden adalah Petani tanaman hias, Penyedia jasa dekorasi taman / interior ruangan, Kurir pengiriman (JNE, JnT, Wahana, Pos Indonesia), Toko tanaman hias sejenis.
- 7) *Key Resources* adalah sebuah sumber daya apa saja yang sudah dimiliki oleh perusahaan sehingga proses bisnis pada perusahaan tersebut dapat berjalan. Sumber daya yang dimiliki oleh Qorina Garden adalah Toko, Lahan Pembibitan, Media Sosial (*Instagram, Facebook*), *E-commerce, SDM*.
- 8) *Cost Structure* merupakan biaya yang rutin dikeluarkan oleh perusahaan untuk menjalankan proses bisnis yang terjadi. Berikut adalah biaya yang dikeluarkan oleh Qorina Garden yaitu Sewa bangunan, Gaji karyawan, Biaya operasional, Pembelian Tanaman dari petani. Biaya kemasan dan *packaging*.
- 9) *Revenue Streams* adalah keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan dari aktivitas bisnis yang dilakukan. Keuntungan Qorina Garden

diperoleh dari Penjualan tanaman, Pot bunga, media tanam, obat hama, dan pupuk tanaman.



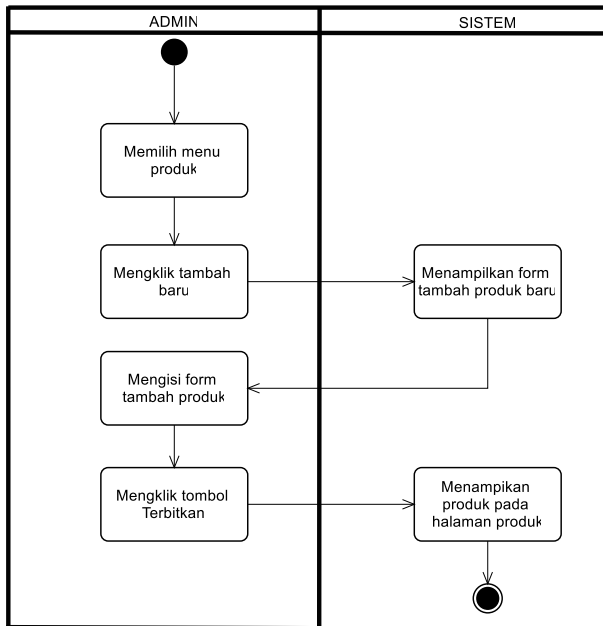
Gambar 2. Business Model Canvas

### 3.2 Proses Bisnis Usulan

Proses bisnis yang diusulkan pada Qorina Garden melalui *e-commerce* yang dibuat menggunakan *Activity Diagram*. *Activity Diagram* menggambarkan alir aktivitas yang akan diterapkan dalam sebuah sistem. Dimana setiap alir memiliki sebuah awal(Start), *decision* (Percabangan) yang dapat terjadi pada sistem dan akhir dalam sistem [12]. Berikut adalah proses bisnis yang diusulkan menggunakan *Activity Diagram*:

#### a. Proses Tambah Produk

Pada proses tambah produk admin memilih menu produk pada *dashboard* admin, kemudian memilih tambah baru. Sistem akan menampilkan halaman *form upload* produk dan admin harus mengisi form produk. Jika seluruh data yang dibutuhkan sudah selesai diisi maka admin mengklik tombol terbitkan, maka sistem akan menampilkan produk pada halaman produk di *website*. Gambar Proses Tambah Produk dapat dilihat pada gambar 3.

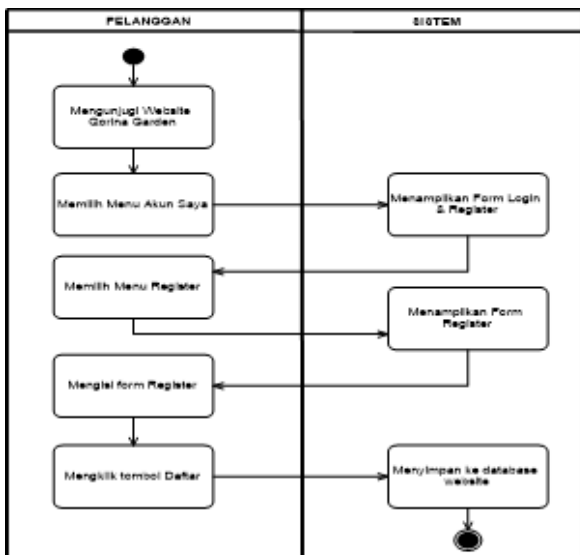


Gambar 3. Proses Tambah Produk

b. Proses Register dan Login Pelanggan

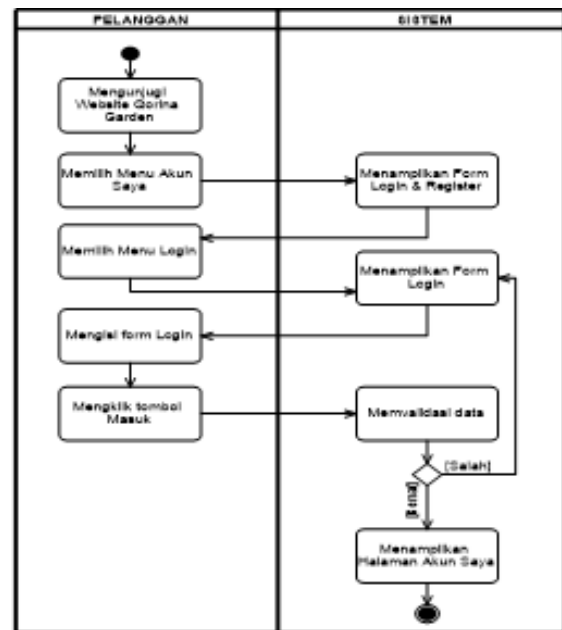
Pelanggan yang hendak melakukan pendaftaran akun pada *website* Qorina Garden harus mengunjungi *website* [www.qorinagarden.com](http://www.qorinagarden.com) terlebih dahulu. Kemudian pelanggan memilih menu akun saya, sistem akan menampilkan *form login & form register*. Selanjutnya pelanggan memilih *register* dan mengisi *form register* dengan data diri yang diminta. Jika *form register* sudah diisi maka pelanggan harus mengklik tombol daftar yang berada dibawah *form register* di gambar 4.

Gambar 4. Proses Register



Selanjutnya pelanggan harus mengisi *form login* dengan *username* / email dan kata sandi. Jika

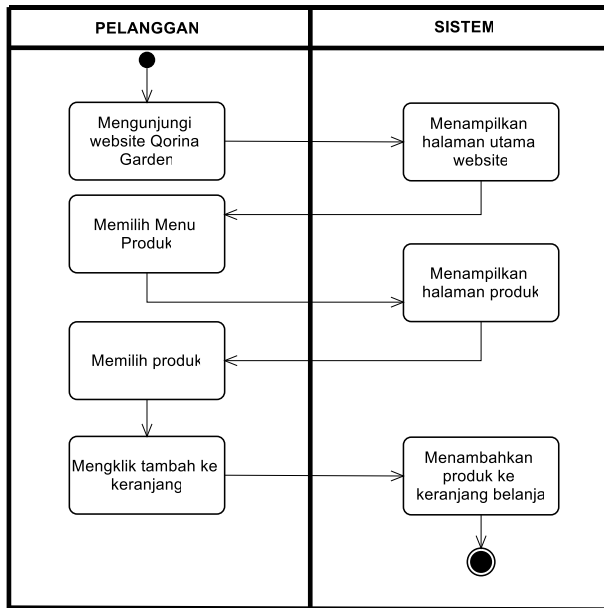
pelanggan sudah mengisi data yang diminta maka pelanggan harus mengklik tombol masuk pada bagian bawah form login. Kemudian sistem akan memvalidasi *username* / email dan kata sandi pelanggan, jika data yang dimasukkan benar maka sistem akan menampilkan halaman akun saya, namun jika data yang dimasukkan salah maka sistem akan meminta untuk memasukkan data yang benar ke pelanggan. Untuk penjelasan lebih lanjut dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. Proses Login Pelanggan

c. Proses Pemesanan Produk

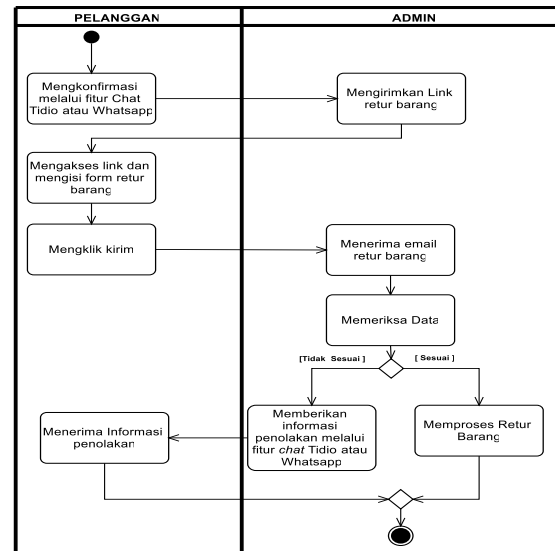
Pelanggan yang ingin memesan produk Qorina Garden harus mengunjungi *website* Qorina Garden. Sistem akan menampilkan halaman depan *website*, kemudian pelanggan memilih menu produk atau langsung memilih kategori produk yang tersedia. Sistem akan menampilkan halaman produk yang dipilih. Selanjutnya pelanggan memilih produk yang ingin dipesan dengan mengklik tombol tambah ke keranjang, sistem akan memasukkan produk yang dipilih ke keranjang pelanggan. Gambar Proses Pemesanan Produk dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Proses Pemesanan Produk

d. Proses Retur Barang

Pelanggan yang hendak melakukan retur barang harus melakukan konfirmasi terlebih dahulu kepada admin Qorina Garden melalui fitur *chat Tidio* yang terdapat pada *website* atau melalui *whatsapp*. Selanjutnya admin akan mengirimkan *link form* retur barang ke pelanggan melalui *chat*. Jika sudah pelanggan harus mengunjungi dan mengisi *form* retur barang. Kemudian pelanggan mengklik tombol kirim, Sistem akan mengirimkan *email* kepada admin Qorina Garden. Jika sudah, Admin akan memeriksa data yang dikirim oleh pelanggan terlebih dahulu, jika data yang dikirim pelanggan sesuai maka admin akan memproses retur barang, namun apabila data yang dikirimkan salah maka admin akan melakukan penolakan dan mengirimkan informasi penolakan kepada pelanggan melalui fitur *chat Tidio* atau *whatsapp*. Gambar Proses Retur Barang dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7. Proses Retur Barang

3.3 Rancangan Layar

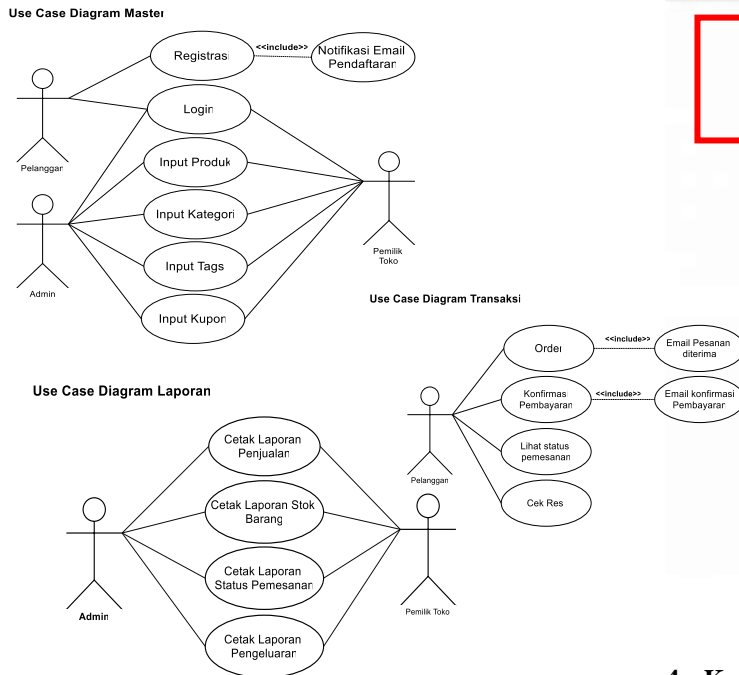
Proses ini dibuat untuk memudahkan pengguna dalam aktivitas pada saat mengakses *website Qorina Garden* dimulai dengan menu *Home* yang berfungsi sebagai halaman utama yang akan menampilkan informasi utama yang ingin ditampilkan. Kemudian menu Produk yaitu menu yang akan menampilkan seluruh produk yang dijual oleh Qorina Garden pada menu produk memiliki sub menu sesuai kategori produk. Selanjutnya adalah menu Keranjang dimana pada menu ini akan menampilkan detail produk yang sudah ditambahkan oleh pelanggan untuk dibeli, Menu *Checkout* adalah menu yang disiapkan untuk melanjutkan pesanan yang dilakukan oleh pelanggan, pada halaman *Checkout* ini pelanggan harus mengisi *form* pengiriman dan memilih kurir pengiriman yang tersedia. Menu yang terakhir adalah menu Akun Saya, menu ini menampilkan detail informasi dari pelanggan. Pada menu Akun Saya juga terdapat histori pemesanan yang dilakukan oleh pelanggan. Rancangan layar pada *website Qorina Garden* dapat dilihat di gambar 8.



Gambar 8. Proses Retur Barang

### 3.4 Use Case Diagram

Untuk menjelaskan alur sistem terkait interaksi antara *user* dengan sistem maka disajikan dengan menggunakan *Use Case Diagram*.



Gambar 9. Use case diagram

Pada gambar 9 menunjukkan informasi mengenai mulainya pelanggan melakukan proses registrasi jika proses berhasil maka pelanggan akan mendapatkan *e-mail* dari sistem pendaftaran berhasil, setelah pelanggan memiliki akun maka pelanggan dapat melakukan *order*, konfirmasi pembayaran, melihat status pesanan, dan dapat melakukan cek resi pengiriman. Kemudian juga dijelaskan dari pihak Qorina Garden yaitu admin dan pemilik toko dapat melakukan aktivitas seperti input produk, Kategori, *Tags* dan Kupon. Selain itu admin dan pemilik toko dapat melakukan aktivitas transaksi seperti mengecek pesanan yang masuk, cek data konfirmasi pembayaran, input nomor resi pengiriman. Selanjutnya admin dapat membuat laporan penjualan, stok barang, status pesanan, dan pengeluaran yang akan dilaporkan kepada pemilik toko pada periode tertentu.

### 3.5 Search Engine Optimization

SEO adalah sebuah teknik yang dilakukan untuk mempromosikan *website* yang sudah kita buat dengan cara mengoptimalkan mesin pencari agar tampil dihalaman utama [13]. Qorina Garden mengoptimalkan SEO dengan menggunakan *plugin* Yoast Seo. Pengaturan *Keywords* yang dipilih difokuskan pada *main content* yang terdapat pada detail produk yang memuat informasi dari produk yang ditampilkan dan setiap produk yang ditampilkan atau dijual harus selalu melakukan pengaturan

*keywords*. Hasil optimasi SEO pada Qorina Garden dapat ditunjukkan pada gambar 9.



Gambar 10. Hasil SEO

### 4. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan sudah dilakukan, maka menghasilkan beberapa poin kesimpulan sebagai berikut: Dengan dibuatnya *website* ini diharapkan pelanggan dapat lebih mudah dalam menemukan produk yang dicari dengan memanfaatkan fitur *search* atau memilih sesuai kategori produk sehingga pelanggan dapat langsung menemukan produk-produk yang dicari. Dengan adanya *website* ini menjadi rekomendasi yang penting pelanggan dapat mengetahui produk-produk terlaris yang dijual oleh Qorina Garden sebagai bahan pertimbangan untuk membeli produk tersebut dan dapat meningkatkan keyakinan pelanggan untuk melakukan transaksi di Qorina Garden. Dengan dibuatnya *website* ini diharapkan pelanggan dapat lebih mudah dalam melakukan transaksi dikarenakan informasi produk seperti stok barang, dan lain-lain sudah tertera secara detail dan untuk stok barang akan *terupdate* secara *realtime* sehingga pelanggan dapat langsung melakukan transaksi tanpa harus menunggu konfirmasi stok barang dari petugas.

### 5. Daftar Pustaka

[1] Arman, A., Elizamiharti, & Muhammad Saf'an. (2019). Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Tanaman Hias Berbasis Online Sebagai Media Promosi Bagi Salman KS Flowers. Digital Zone: Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi, 10(1), 64–76. <https://doi.org/10.31849/digitalzone.v10i1.2346>

- [2] B. Saleh and Y. D. Hadiyat, 2016. “Penggunaan Teknologi Informasi di Kalangan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Daerah Perbatasan (Studi di Kabupaten Belu Provinsi Nusa Tenggara Timur),” *J. Pekommas*, vol. 1, no. 2, p. 141, doi: 10.30818/jpkm.2016.2010204.
- [3] Surniandari, 2015. “Perlindungan Pengguna E-Commerce Agar Tetap Aman Bertransaksi Di kiosdelima.com,” *J. Chem. Inf. Model.*, vol. 53, no. 9, pp. 1–10.
- [4] Alwiyah, 2019. “E-Commerce Untuk Meningkatkan Penjualan Sepatu Sneakers Bintaro,” *J. IDEALIS*, vol. 2, no. 6, pp. 345–350.
- [5] D. Renca and H. Hasugian, 2019. “Pembuatan Website Berbasis E-Commerce Menggunakan Business Model Canvas Pada Toko Brassica Florist,” *IDEALIS Indonesia. J. Inf. Syst.*, vol. 2, no. 6, pp. 258–264, <https://jom.fti.budiluhur.ac.id/index.php/IDEALIS/article/view/2712>.
- [6] I. R. Arief and I. Novita, 2021. “Penerapan E-Commerce Untuk Mengoptimalkan Penjualan Pada Toko Gita Giza,” vol. 4, pp. 127–136.
- [7] Musthofa, P. U., & Amrozi, Y. (2021). Model Situs E-Commerce Tanaman Hias. 4(1), 11–21.
- [8] Nielsen, C & Lund, Morten. (2014) Business Model Design. Tersedia: <http://bookboon.com/en/business-model-design>
- [9] Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers. John Wiley & Sons
- [10] Universitas Raharja. 2020. Available At: <https://raharja.ac.id/2020/10/25/metodologi-penelitian/>
- [11] Pramudita, 2018. “Formulasi Model Bisnis Hostel di Bandung dengan Pendekatan Value Chain dan Business Model Canvas (Studi Kasus: Pinisi Backpacker),” *ISEI Bus. Manag. Rev.*, vol. II, no. 1, pp. 32–38. Available: <http://jurnal.iseibandung.or.id/index.php/ibmr>.
- [12] Dumet School. 2015. Available At: <https://www.dumetschool.com/blog/Apa-Itu-Activity-Diagram>.
- [13] U. Raharja and T. Wijaya, 2016. “Peningkatan Rank Alexa Menggunakan Metode Seo Untuk Meningkatkan Web Visitor Pada,” *Peningkatan Rank Alexa Menggunakan Metode. Seo Untuk Meningkatkan Web Visit. Pada Off. Site Ilearning Plus*, vol. 10, no. 1, pp. 1–15.