

# Leather Seat Marketing Application ( Leather Seat Store ) Based on Android

## [Aplikasi Pemasaran Jok Kulit ( Jok Kulit Store ) Berbasis Android]

David Hoky Tri Kurniawan<sup>1)</sup>, Mochamad Alfian Rosid<sup>\*,2)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Informatika, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

<sup>2)</sup>Program Studi Informatika, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

\*Email Penulis Korespondensi: <sup>1)</sup>[161080200194@umsida.ac.id](mailto:161080200194@umsida.ac.id) <sup>\*,2)</sup>[alfanrosid@umsida.ac.id](mailto:alfanrosid@umsida.ac.id)

**Abstract.** *This research purpose to create application that can facilitate sellers and buyers in buying and selling leather seats using Android-based leather seat marketing application (leather seat store). The ease of accessing internet from long-distance communication can also used to make buying and selling transactions online. The solution used to overcome problem buying and selling leather seats that they can develop their sales business is e-commerce. The development e-commerce fairly rapid as an online activity as well as a digital way of transferring money transactions. This research produced 3 interfaces, namely customer as buyer, administrator as seller and super admin application manager. Based on research results, it can concluded that leather seat marketing applications can work well in carrying out promotions and buying and selling transactions for leather seats. This existence of leather seat marketing application can facilitate promotion process, buying and selling leather seats and also more efficient installation services.*

**Keywords :** *E-Commerce, Leather Seats, Marketing,*

**Abstrak.** *Penelitian ini bertujuan untuk membuat aplikasi yang dapat mempermudah penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi jual beli jok kulit dengan menggunakan aplikasi pemasaran jok kulit berbasis android ( jok kulit store ). Kemudahan dalam mengakses internet selain untuk komunikasi jarak jauh dapat dimanfaatkan juga untuk melakukan transaksi jual beli online. Solusi yang digunakan untuk mengatasi permasalahan jual beli jok kulit agar dapat meembangkan bisnis penjualannya salah satunya ialah e-commerce. Perkembangan e-commerce terbilang sangat pesat sebagai aktivitas online serta cara transaksi transfer uang secara digital. Dalam penelitian ini menghasilkan 3 antarmuka yaitu customer sebagai pembeli, administrator sebagai penjual dan super admin sebagai pengelola aplikasi. Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa aplikasi pemasaran jok kulit dapat berjalan dengan baik dalam melakukan promosi dan transaksi jual beli jok kulit. Dengan demikian adanya aplikasi pemasaran jok kulit ini dapat mempermudah proses promosi, transaksi jual beli jok kulit dan juga jasa pemasangan yang lebih efisien.*

**Kata Kunci :** *E-Commerce , Jok kulit, Pemasaran,*

## I. PENDAHULUAN

Jok kulit ialah alas yang terbuat dari kulit fungsinya dapat melapisi serta memperindah jok tempat duduk[1]. Diperlukannya jok kulit bagi pengendara sepeda motor, bukan hanya buat keindahan saja melainkan juga dapat digunakan untuk mengganjal atau menopang tubuh dari guncangan pada saat mengendarai sepeda motor. Berdasarkan WHO (World Health Organization) salah satu manfaat jok kulit ialah menambah kenyamanan saat melakukan perjalanan jauh atau biasa disebut *touring*.

Setiap tahun pengguna kendaraan sepeda motor mengalami peningkatan. Di Indonesia, sepeda motor merupakan jenis kendaraan yang paling banyak digunakan oleh masyarakat luas[2]. Hal ini terlihat dari persentase pengguna sepeda motor yang jauh lebih besar dibandingkan dengan jenis kendaraan lain dimana data Badan Pusat Statistik tahun 2019 menyebutkan bahwa jumlah sepeda motor mencapai sekitar 120 juta unit (81.78%) dari total keseluruhan kendaraan[2]. Selain itu, selama periode 2013 – 2017, terdapat peningkatan jumlah kendaraan sepeda

motor yang cukup tinggi yaitu 7.4% per tahunnya[2]. Pemilik sepeda motor yang menyukai modifikasi tidak akan membiarkan sepeda motornya terlihat biasa saja, melainkan akan merawat serta memperindah sepeda motornya dengan sebaik mungkin[3][4]. Salah satu upaya perawatan untuk memperindah sepeda motor yaitu dengan memberikan jok kulit. Pengendara sepeda motor yang akan memperindah jok motornya menggunakan jok kulit dapat mencari dan membeli barang tersebut ke penjual jok kulit. Proses jual beli yang dilakukan ini sebagian besar masih menggunakan cara tradisional[5]. Cara tradisional tersebut tidak efektif karena dapat menyita banyak waktu untuk aktivitas di luar[6].

### Pemasaran

Zaman modern ini semakin majunya teknologi informasi dan komunikasi membuat pengguna *smartphone* semakin tinggi. Menurut Kominfo (Firmina, 2019) menyatakan bahwa pengguna internet di Indonesia hingga saat ini telah mencapai 82 juta orang. Berbagai kalangan dari usia tua dan muda telah banyak mengenal dan menggunakan *smartphone* karena banyak manfaat dan kemudahan yang diberikan[7]. Hal ini sejalan dengan Septriana (Firmina, 2019) yang menyatakan bahwa dari jumlah pengguna internet 80% diantaranya adalah remaja. *Smartphone* ini tidak pernah bisa lepas dari internet. Penggunaan internet ini sehingga semua orang dapat mengakses data serta dapat berkomunikasi dengan siapa saja walaupun meskipun dengan jarak yang jauh[7].

Kemudahan dalam mengakses internet selain untuk komunikasi jarak jauh dapat dimanfaatkan juga untuk melakukan transaksi jual beli secara online[7][8]. Menurut Kolter dan Armstrong (Selvie, 2016) menyatakan bahwa bentuk usaha modern untuk memasarkan produk dan jasanya serta membangun hubungan dengan pelanggan melalui internet[9][5]. Banyaknya situs jual beli yang bermunculan di zaman modern ini semakin banyak orang melakukan pembelian secara online dari pada pembelian secara tradisional[10]. Menurut Chaffey (2008) mengungkapkan dengan adanya pemasaran secara online memberikan banyak manfaat diantaranya Sell (meningkatkan penjualan), Serve (menambah nilai), Speak (mendekatkan ke pelanggan), Save (menghemat biaya), Sizzle (memperluas brand online)[11].

Kegiatan pemasaran wajib dimiliki oleh setiap penjual agar dapat terus mengembangkan penjualannya. Menurut Kotler (Faisal, 2016) Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.[12] Setiap penjualan tentunya memiliki strategi pemasarannya masing-masing. Strategi pemasaran merupakan hal yang penting bagi penjual, dimana strategi itu merupakan cara untuk mencapai tujuan dari sebuah target penjualan.

Salah satu penunjang untuk tercapainya target penjualan yaitu strategi promosi penjualan. Apabila promosi penjualan bagus dan menarik pembeli, maka konsumen akan merasa terpuaskan. Menurut Alvarez & Casielles (Rico, 2022) Promosi penjualan merupakan alat vital dalam membantu perusahaan dalam mencapai target penjualan dan meningkatkan keuntungan perusahaan Dengan adanya target pemasaran yang tercapai maka sebuah perusahaan dapat meneruskan kelangsungan hidupnya.[13]

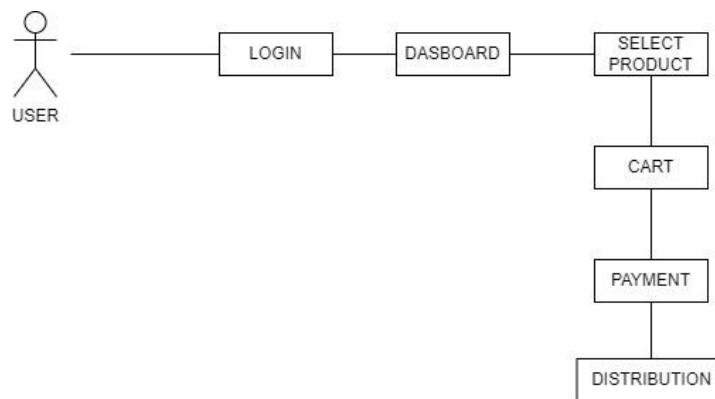
Aktivitas yang dilakukan setelah adanya strategi promosi dan pemasaran adalah melakukan penjualan. Menurut Dharmmesta (Armanda, 2020) Penjualan adalah ilmu dan seni dalam mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.[14] Pada masa sekarang ini tidak cukup hanya dengan pengembangan produk, peningkatan kualitas, penetapan harga yang terjangkau atau penyaluran produk yang tepat, tetapi juga dengan menggunakan media dalam melakukan pemasaran yaitu media *online*.

Solusi yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan jual beli jok kulit agar dapat meembangkan bisnis penjualannya salah satunya ialah e-commerce[15]. E-commerce ialah sebuah transaksi jual beli secara online yang menggunakan internet sebagai mediana[16][17]. Perkembangan e-commerce berkembang sangat pesat dan juga sudah bukan menjadi hal baru lagi. Menurut Kalakota dan Whinston (Binus, 2020) mendefinikan e-commerce sebagai aktivitas dengan menggunakan jaringan internet serta cara transaksi melalui transfer uang secara digital[16][18].

## II. METODOLOGI

Penelitian ini terbentuk melalui beberapa tahapan diantaranya yaitu analisa kebutuhan sistem, pada tahapan ini dikumpulkan kebutuhan pengguna serta dilakukan penentuan konsep untuk menjawab kebutuhan pengguna tersebut, setelah itu dilakukan tahap desain/perancangan sistem, setelah tahapan desain selesai langkah selanjutnya adalah mengimplementasikan ke dalam kode program dan yang terakhir adalah tahap pengujian[19].

## 2.1 Perancangan dan Pembuatan Sistem

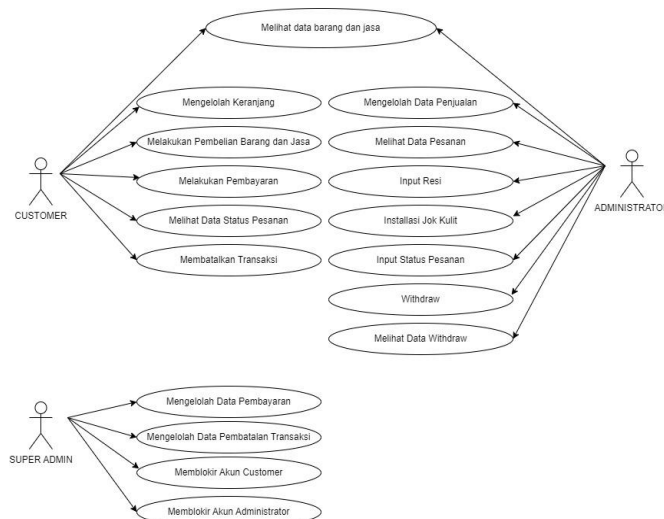


**Gambar 1** Arsitektur Aplikasi Pemasaran Jok Kulit

Pada gambar 1 dapat dilihat bahwa sistem yang akan dibuat memiliki alur kerja yaitu user melakukan login, setelah itu akan tampil halaman dashboard kemudian user memilih product yang akan dibeli, setelah itu akan tampil halaman keranjang dan pada halaman payment user melakukan transaksi pembayaran dan barang akan dikirim.

## 2.2 Use Case Diagram

Perancangan use case diagram dipergunakan untuk melakukan pemodelan terhadap sistem yang akan dibangun, sehingga dapat dipahami alur informasi dan akses data dari aplikasi Jok Kulit Mojokerto.



**Gambar 2** Use Case Diagram Pemasaran Jok Kuli

## 2.3 Rancangan Antar Muka Customer

### 1. Rancangan Halaman Detail Barang dan Halaman Keranjang

Pada halaman detail barang akan menampilkan detail dari barang dan jasa, dari gambar, harga, informasi Administrator sebagai penjual, dan deskripsi barang. Terdapat 3 tombol pada halaman ini tombol cart yang akan menghubungkan halaman ini dengan halaman keranjang, tombol Buy Now untuk pergi ke halaman pembayaran, dan tombol home untuk kembali ke dashboard user. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 3.

Halaman keranjang menampilkan detail barang yang akan dibeli, serta menampilkan jumlah nilai dari barang yang akan dibeli. Terdapat 2 tombol pada halaman ini yakni tombol back untuk kembali ke halaman dashboard, dan tombol beli sekarang untuk ke halaman transaksi. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 4.



**Gambar 3** Halaman Detail Barang



**Gambar 4** Halaman Keranjang

## 2. Rancangan Halaman Transaksi dan Halaman Pembayaran

Pada halaman transaksi sistem akan melakukan perhitungan jumlah ongkir berdasarkan lokasi Customer dan lokasi toko serta berat barang yang akan dikirim, terdapat 2 tombol pada halaman ini yakni tombol back untuk menuju halaman keranjang dan tombol pembayaran untuk menuju halaman pembayaran. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 5.

Halaman pembayaran ini digunakan untuk melakukan upload bukti pembayaran, terdapat beberapa informasi di halaman ini yakni nomor invoice, nilai dari invoice, dan informasi rekening tujuan. Terdapat 4 tombol untuk halaman ini yakni tombol back untuk menutup halaman pembayaran dan berpindah ke halaman dashboard, tombol browse untuk melakukan upload bukti pembayaran, tombol upload untuk mengirim bukti pembayaran ke database, tombol cancel untuk membatalkan invoice. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 6.



**Gambar 5** Halaman Transaksi



**Gambar 6** Halaman Pembayaran

## 3. Rancangan Halaman Status Transaksi dan Halaman Pembatalan Transaksi

Halaman status transaksi, untuk menyelesaikan transaksi ini customer dapat menekan tombol Pesanan Telah Sampai, Ketika tombol tersebut ditekan sistem akan mengirim dana pembelian ke dompet penjual, dan tombol paket telah sampai akan berubah menjadi tombol Home. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 7.

Halaman pembatalan transaksi digunakan untuk menampilkan detail dari transaksi yang dibatalkan, yang didalamnya terlampir juga status pembatalan, bukti pengembalian dana dan bukti pembayaran yang telah dilakukan oleh customer. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 8.



Paket Telah Sampai

Gambar 7 Halaman Status Transaksi



Gambar 8 Halaman Pembatalan Transaksi

## 2.4 Rancangan Antar Muka Administrator

### 1. Rancangan Detail Produk dan Rancangan Data Pesanan

Halaman detail produk menampilkan detail suatu produk yang didalamnya terdapat 2 tombol yang bisa digunakan untuk hapus produk dan edit produk. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 9.

Halaman rancangan data pesanan memiliki 4 tombol filter yang dapat di gunakan untuk mempermudah dalam melihat data pesanan yakni tombol semua untuk menampilkan semua pesanan, tombol diproses untuk menampilkan pesanan yang harus dikirim, tombol dikirim untuk menampilkan pesanan yang sedang dikirim dan akan di kerjakan, dan tombol selesai untuk melihat data pesanan yang telah selesai. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 10.



Gambar 9 Rancangan Detail Produk



Gambar 10 Rancangan Data Pesanan



### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

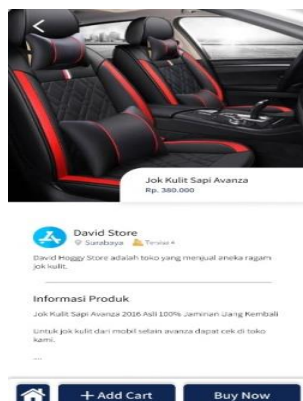
#### 3.1 Antarmuka Aplikasi

Penelitian ini menghasilkan 3 antarmuka pemasaran jok kulit yaitu antarmuka untuk customer, antarmuka untuk Administrator dan antarmuka untuk super admin.

##### 1. Halaman Detail Produk Customer dan Halaman Keranjang Customer

Pada halaman ini akan menampilkan detail dari barang dan jasa, dari gambar, harga, informasi toko, dan deskripsi barang. Terdapat 3 tombol pada halaman ini tombol cart yang akan menghubungkan halaman ini dengan halaman keranjang, tombol Buy Now untuk pergi ke halaman pembayaran, dan tombol home untuk kembali ke dashboard customer. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 16

Halaman keranjang menampilkan detail barang yang akan dibeli, serta menampilkan jumlah nilai dari barang yang akan dibeli. Terdapat 2 tombol pada halaman ini yakni tombol back untuk kembali ke halaman dashboard, dan tombol beli sekarang untuk ke halaman transaksi. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 17.



**Gambar 16** Halaman Detail Produk Customer



**Gambar 17** Halaman Keranjang Customer

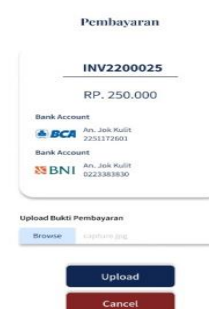
##### 2. Halaman Pembelian Customer dan Pembayaran Customer

Pada halaman transaksi sistem akan melakukan perhitungan jumlah ongkir berdasarkan lokasi user dan lokasi toko serta berat barang yang akan dikirim, terdapat 2 tombol pada halaman ini yakni tombol back untuk menuju halaman keranjang dan tombol pembayaran untuk menuju halaman pembayaran. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 18.

Halaman ini digunakan untuk melakukan upload bukti pembayaran, terdapat beberapa informasi di halaman ini yakni nomor invoice, nilai dari invoice, dan informasi rekening tujuan. Terdapat 4 tombol untuk halaman ini yakni tombol back untuk menutup halaman pembayaran dan berpindah ke halaman dashboard, tombol browse untuk melakukan upload bukti pembayaran, tombol upload untuk mengirim bukti pembayaran ke database, tombol cancel untuk membatalkan invoice. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 19.



**Gambar 18** Halaman Pembelian Customer



**Gambar 19** Halaman Pembayaran Customer

### 3. Halaman Pengiriman Customer dan Halaman Pembatalan Transaksi Customer

Halaman ini digunakan untuk melihat status transaksi, untuk menyelesaikan transaksi ini customer dapat menekan tombol Pesanan Telah Sampai, Ketika tombol tersebut ditekan sistem akan mengirim dana pembelian ke dompet toko, dan tombol paket telah sampai akan berubah menjadi tombol Home. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 20.

Halaman pembatalan transaksi digunakan untuk menampilkan detail dari transaksi yang dibatalkan, yang didalamnya terlampir juga status pembatalan, bukti pengembalian dana dan bukti pembayaran yang telah dilakukan oleh user. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 21.



**Gambar 20** Halaman Pengiriman Customer



**Gambar 21** Halaman Pembatalan Transaksi Customer

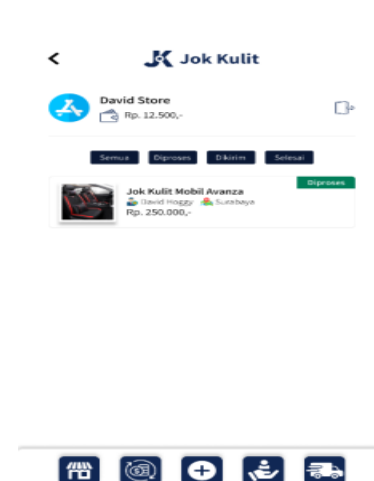
### 4. Halaman Detail Produk Administrator dan Halaman Data Pesanan Administrator

Halaman ini digunakan untuk menampilkan detail produk yang didalamnya terdapat 2 tombol yang bisa digunakan untuk hapus produk dan edit produk. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 22.

Halaman ini memiliki 4 tombol filter yang dapat di gunakan untuk mempermudah dalam melihat data pesanan yakni tombol semua untuk menampilkan semua pesanan, tombol diproses untuk menampilkan pesanan yang harus dikirim, tombol dikirim untuk menampilkan pesanan yang sedang dikirim dan akan di kerjakan, dan tombol selesai untuk melihat data pesanan yang telah selesai. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 23.



**Gambar 22** Halaman Detail Produk Administrator



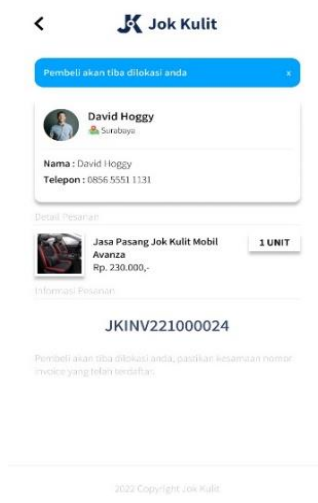
**Gambar 23** Halaman Data Pesanan Administrator

## 5. Halaman Installasi Administrator dan Input Resi Administrator

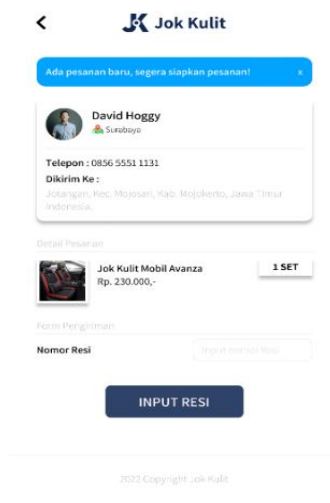
Halaman installasi digunakan untuk menampilkan halaman pesanan transaksi pemasangan jok kulit dengan informasi nomor invoice yang sama dengan nomor invoice milik user. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 24.

Halaman ini digunakan untuk input nomor resi yang sudah diberikan oleh pihak ekspedisi JNE, didalamnya juga terdapat informasi mengenai data transaksi yang dipesan oleh user. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 25.

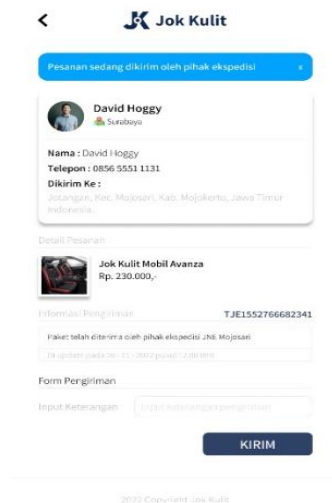
Halaman ini berfungsi untuk input data pengiriman ke database dengan foreignkey nomor resi yang terdaftar pada transaksi. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 26.



**Gambar 24** Halaman Installasi Administrator



**Gambar 25** Halaman Input Resi Administrator

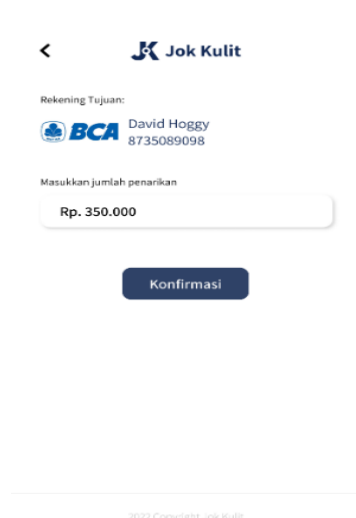


**Gambar 26** Halaman Data Pengiriman Administrator

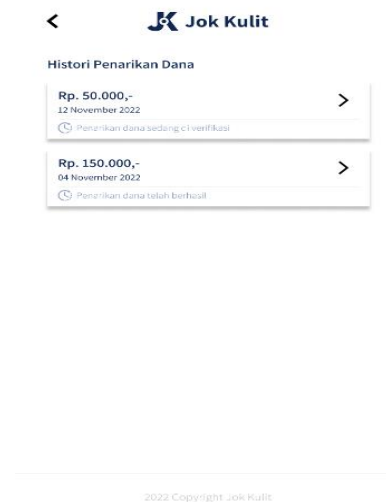
## 6. Halaman Withdraw Administrator dan Halaman History Withdraw Administrator

Halaman ini dirancang untuk melakukan withdraw atas nominal dompet pada Administrator, proses pengajuan withdraw akan berhasil nilai dompet cukup memadai dengan nilai withdraw. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 27.

Halaman ini menampilkan history withdraw yang pernah dilakukan. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 28.



**Gambar 27** Halaman Withdraw Administrator

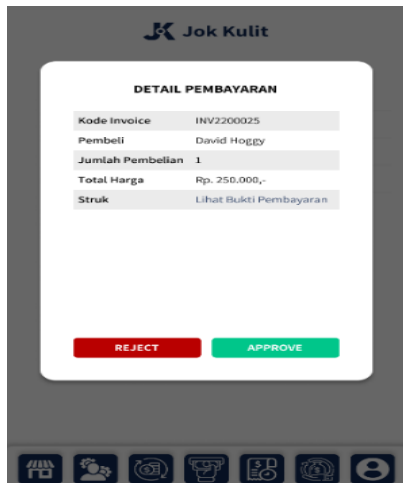


**Gambar 28** Halaman History Withdraw Administrator

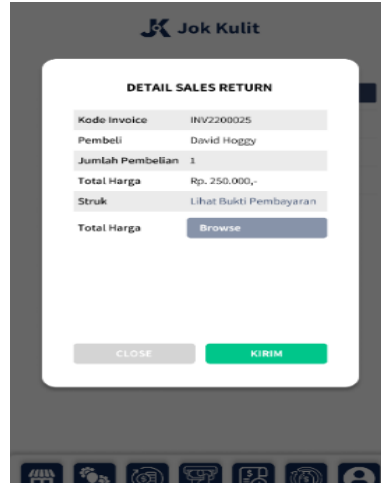
7. Halaman Mengelola Data Pembayaran Super Admin dan Halaman Data Pembatalan Transaksi Super Admin.

Halaman ini digunakan untuk menyetujui pembayaran user atau menolak pembayaran user. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 29.

Halaman ini digunakan untuk melakukan persetujuan pembatalan transaksi, superadmin harus melakukan pengembalian dana kepada user sebelum menyetujui pembatalan transaksi. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 30.



Gambar 29 Halaman Mengelola Data Pembayaran Super Admin



Gambar 30 Halaman Data Pembatalan Transaksi Super Admin

8. Halaman Blokir User Super Admin dan Halaman Blokir Administrator Super Admin

Halaman ini untuk memblokir customer. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 31.

Halaman ini digunakan untuk memblokir administrator. Halaman ini dapat dilihat seperti pada gambar 32.



Gambar 31 Halaman Blokir Customer Super Admin



Gambar 32 Halaman Blokir Administrator Super Admin

### 3.2. Hasil Pengujian

tahap pengujian terhadap program yang dibuat menggunakan blackbox testing, pengujian difokuskan pada proses masukan dan keluaran. Tabel 1 berikut merupakan hasil pengujian black box pada halaman menu scan QR Code.

**Tabel 1.** Hasil pengujian dengan metode black box

No	Skenario Pengujian	Test Case	Hasil yang diharapkan	Hasil pengujian	Kesimpulan
1	Halaman login	Diberikan input username dan password	Dapat melakukan login setelah meninputkan username dan password	Sesuai Harapan	Valid
2	Halaman detail produk administrator	Diberikan input tombol edit dan hapus	Dapat digunakan untuk edit dan hapus produk	Sesuai Harapan	Valid
3	Halaman input resi Administrator	Diberikan input nomer resi .	Dapat menampilkan nomer resi yang sudah diberikan oleh pihak ekspedisi	Sesuai Harapan	Valid

#### IV. SIMPULAN

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa aplikasi pemasaran jok kulit dapat berjalan dengan baik dalam melakukan transaksi jual beli jok kulit. Toko dapat memproses sesuai pesananan user. Super admin dapat mengolah data pada aplikasi untuk memblokir toko yang sudah lama tidak aktif dan juga mengolah data transaksi pembayaran. Selain itu user juga dapat menggunakan jasa pemasangan sesuai lokasi yang sudah ditentukan dengan pemesanan lebih awal. Dengan demikian adanya aplikasi pemasaran jok kulit ini dapat mempermudah proses transaksi jual beli jok kulit dan juga jasa pemasangan yang lebih efisien .

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Syukur Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesempatan kepada saya untuk dapat menyelesaikan Artikel yang berjudul aplikasi pemasaran jok kulit selesai tepat pada waktunya. kepada dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dalam penyelesaian artikel ini. Kepada keluarga dan teman-teman univesitas Muhammadiyah Sidoarjo prodi informatika yang telah memberi dukungan serta motivasi untuk menyelesaikan artikel.

#### REFERENSI

- [1] Wikipedia. Ensiklopedia Gratis, “jok.” Id.m.wikipedia.org/wiki/jok
- [2] J. Urip, S. Km, and K. Ii, “Perilaku Berisiko dalam Berkendara dan Kejadian Kecelakaan Sepeda Motor pada Mahasiswa Article history : Accepted 18 Agustus 2020 Address : Available online 25 Oktober 2020 Email : Phone : PENDAHULUAN Menurut data World Health Organization ( WHO ), jumlah,” vol. 3, no. 4, pp. 273–286, 2020.
- [3] A. D. Hidayat and D. Hidayat, “Perancangan Buku Ilustrasi Modifikasi Sepeda Motor Retro Klasik,” *e-Proceeding Art Des.*, vol. 6, no. 1, pp. 46–55, 2019, [Online]. Available: <https://libraryproceeding.telkomuniversity.ac.id/index.php/artdesign/article/view/8810/8676>
- [4] N. T. R. I. Hermanto, “Perbaikan Interior Chevrolet Luv 1982 Program Diploma Tiga Teknik Mesin Produksi,” vol. 1982, 2012.
- [5] T. A. Nengsih and F. Kurniawan, “Analisis Perbandingan Keputusan Membeli di Pasar Tradisional dan Modern,” *IJIEB Indones. J. Islam. Econ. Busines*, vol. 6, no. 1, pp. 17–31, 2021.
- [6] R. Ratna Gumilang, “Implementasi Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penjualan Hasil Home Industri,” *Coopetition J. Ilm. Manaj.*, vol. 10, no. 1, pp. 9–14, 2019, doi: 10.32670/coopetition.v10i1.25.
- [7] F. Astuti, P. S. Psikologi, F. Psikologi, and U. M. Surakarta, “Perilaku Hate Speech Pada Remaja Di Media,” 2019.
- [8] James Timothy, *Membangun Bisnis Online*, 1st ed. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2010. doi: 121100711.
- [9] S. Nangoy, S. L. Mandey, and L. Kawet, “Pengaruh Promosi, Harga, Dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Pada Matahari Departemen Store Manado (Studi Kasus Di Matahari Departemen Store Manado Town Scuire),” vol. 1, no. 24, 2016.
- [10] H. Hafisah, A. T. Dharma, K. Pekanbaru, and P. Delima, “PEMANFAATAN INTERNET PADA SMARTPHONE DALAM MENDUKUNG KEGIATAN BISNIS ONLINE,” vol. 1, no. 2, pp. 79–87, 2021.
- [11] D. and S. Chaffey, “E-Marketing Excellence,” 12th ed., London: Routledge, 2008. doi: <http://doi.org/10.4324/9780080878966>.
- [12] F. Reza, “Strategi Promosi Penjualan Online Lazada.Co.Id,” *J. Kaji. Komun.*, vol. 4, no. 1, pp. 64–74, 2016, doi: 10.24198/jkk.vol4n1.6.
- [13] D. Produk, D. A. N. Harga, U. Sunan, and G. Surabaya, “TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN Rico Ilham Sutrisno , Didit Darmawan Pendahuluan,” vol. 2, no. 1, pp. 1–12, 2022.
- [14] F. S. Jaya, “Rancang Bangun Aplikasi E-Commerce,” *J. Inform. dan Rekayasa Perangkat Lunak*, vol. 1, no. 1, pp. 68–75, 2019.
- [15] P. B. Widagdo, “Analisis Perkembangan E-commerce Dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Wilayah di Indonesia”.

- [16] Binus, "E-Commerce," 2020. <http://bbs.binus.ac.id/business-creation/2020/04/ecommerce/menurutkalakotadanwhinston/>
- [17] H. D. Fadly and S. Utama, "Membangun pemasaran online dan digital branding ditengah pandemi covid-19," *J. Ecoment Glob. Kaji. Bisnis dan Manaj.*, vol. 5, no. 2, pp. 213–222, 2020, [Online]. Available: <http://ejournal.uigm.ac.id/index.php/EG/article/view/1042>
- [18] A. H. Barkatullah, *Hukum Transaksi Elektronik Di Indonesia*. 2017.
- [19] A. M. Sari, R. Lestari, D. Yani, and R. Rosmita, "Aplikasi Pengenalan Kebudayaan Jawa Berbasis Desktop," *J. Tek. Inform.*, vol. 12, no. 2, pp. 121–128, 2019, doi: 10.15408/jti.v12i2.11077.

***Conflict of Interest Statement:***

*The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.*