

Pemanfaatan Wix *Builder* dalam Promosi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Keripik Kartika Kota Sorong

Tirsa Ninia Lina^{1*}, Matheus Supriyanto Rumetna², Charliany Hetharia³, Agustinus Budi Santoso⁴, Reinhard Komansilan⁵

^{1,2,3}Universitas Victory Sorong, Indonesia, ⁴Universitas Sains dan Teknologi Komputer, Indonesia, ⁵Universitas Sam Ratulangi, Indonesia

¹tirsawp@email.com, ²matheus.rumetna@email.com, ³janethnadin270416@gmail.com,

⁴agustinus.bs@stekom.ac.id, ⁵reinhardkomansilan@unsrat.ac.id



Histori Artikel:

Diajukan: 28 Februari 2024

Disetujui: 29 Maret 2024

Dipublikasi: 31 Maret 2024

Kata Kunci:

Cloud; Platform; UMKM;

E-commerce; Wix Builder

Digital Transformation

Technology (Digitech) is an

Creative Commons License This work is licensed under a

Creative Commons Attribution-

NonCommercial 4.0

International (CC BY-NC 4.0).

Abstrak

Pengembangan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) terus bergerak maju seiring dengan evolusi teknologi digital, dengan pengembangan *website* menjadi salah satu aspek utamanya. Dengan adopsi yang semakin meluas dari berbagai industri dan organisasi, pengembangan *website* menjadi kunci untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan keterlibatan pengguna. Lebih dari sekadar alat penyajian informasi, *website* saat ini telah menjadi *platform* komprehensif untuk berbagai kegiatan seperti *e-commerce*, pendidikan *online*, layanan kesehatan, dan banyak lagi. Pengembangan TIK tidak hanya terbatas pada *website* saja, tetapi juga melibatkan pengembangan aplikasi, sistem manajemen basis data, serta integrasi teknologi untuk memfasilitasi proses bisnis yang lebih efisien. Wix *Builder*, sebagai *platform* pembuatan *website* yang intuitif dan berbasis *cloud*, menonjol sebagai solusi lengkap dan mudah digunakan bagi individu dan bisnis kecil yang ingin menciptakan situs *web* profesional. Dengan fitur-fitur seperti *template* responsif, integrasi *e-commerce*, dan alat SEO, Wix *Builder* memberikan solusi yang sederhana namun efektif bagi UMKM untuk bersaing dalam pasar digital dengan daya saing yang lebih besar. Keripik Kartika, sebuah UMKM di sektor penjualan makanan ringan, menghadapi tantangan dalam promosi produk akibat keterbatasan sumber daya dan pengetahuan tentang strategi pemasaran yang efektif. Memanfaatkan *platform* seperti Wix *Builder* dalam membangun *website* menjadi solusi yang efektif bagi UMKM untuk mengatasi masalah ini dan meningkatkan penjualan *online* mereka. Pengumpulan kebutuhan, membangun sistem, menguji sistem, evaluasi sistem, hingga penggunaan sistem merupakan metode penelitian yang digunakan sehingga menghasilkan sistem dengan beberapa menu yaitu UTAMA, BELANJA, TENTANG, dan KONTAK.

PENDAHULUAN

Pengembangan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) terus mengalami perkembangan pesat seiring dengan evolusi teknologi digital. Salah satu aspek utamanya adalah pengembangan *website* (Dunn et al., 2011; Made Widiarta et al., 2023; Riyanto, 2015; Rumetna et al., 2022, 2023; Suryadi & Nurawati, 2018). Dengan adopsi terus meningkat dari berbagai industri dan organisasi, pengembangan *website* menjadi kunci dalam memperluas jangkauan dan meningkatkan keterlibatan pengguna (Bramasta & Fitriana Masitoh, 2021; Hariyadi & Nastiti, 2021; Rachmaningtyas et al., 2021). Berbagai teknologi baru seperti *framework* JavaScript yang canggih, metode pengembangan responsif, dan teknik desain yang inovatif semakin mengarah pada pengalaman pengguna yang lebih interaktif dan responsif. Lebih dari sekadar alat penyajian informasi, *website* saat ini telah menjadi *platform* komprehensif untuk berbagai kegiatan seperti *e-commerce*, pendidikan *online*, layanan kesehatan, dan banyak lagi (Bakhar et al., 2023; Panja et al., 2023).

Pengembangan TIK tidak hanya berfokus pada *website* sebagai satu-satunya wujud, tetapi juga melibatkan pengembangan aplikasi, sistem manajemen basis data, serta integrasi teknologi untuk memfasilitasi proses bisnis yang lebih efisien (Lina et al., 2017; Lina & Sem, 2017; Rumetna, 2018b; Rumetna & Sembiring, 2017; Sakti et al., 2014; Zulhamidi & Hardianto, 2017). Dengan adopsi kecerdasan buatan dan analisis data yang mendalam, pengembangan TIK dapat memberikan wawasan yang berharga bagi organisasi dalam membuat keputusan yang lebih baik dan responsif. Selain itu, dengan pemikiran yang terus berkembang dalam hal keamanan informasi, pengembangan TIK juga fokus pada memastikan keamanan data dan privasi pengguna, dengan menerapkan protokol enkripsi yang kuat dan praktik keamanan *cyber* yang canggih (Herwanto & Khumaidi, 2022; Masitoh

et al., 2022; Meethongjan et al., 2022). Dengan demikian, pengembangan TIK dan *website* tidak hanya bertujuan untuk menyajikan informasi, tetapi juga menjadi fondasi bagi transformasi digital yang mempengaruhi hampir setiap aspek kehidupan kita.

Wix *Builder* adalah *platform* pembuatan *website* yang intuitif dan berbasis *cloud*, yang memungkinkan pengguna dari berbagai latar belakang, baik pemula maupun profesional, untuk membuat dan mendesain *website* dengan mudah dan cepat. Dengan antarmuka seret-dan-taruh yang ramah pengguna, serta berbagai pilihan *template* yang kaya fitur, Wix *Builder* memungkinkan pengguna untuk membuat situs *web* yang menarik dan fungsional tanpa perlu memiliki keterampilan pengkodean yang mendalam (Abdillah et al., 2023; Andayani et al., 2017; Aprilia & Rodianto, 2023; Hidayat et al., 2020). Wix *Builder* menawarkan serangkaian keunggulan yang membedakannya dari pesaingnya. Dengan demikian, Wix *Builder* menonjol sebagai solusi yang lengkap dan mudah digunakan bagi individu dan bisnis kecil yang ingin menciptakan situs *web* profesional.

Platform Wix *Builder* telah menjadi alat yang sangat berharga bagi sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dengan biaya yang terjangkau dan antarmuka yang mudah digunakan, Wix *Builder* memungkinkan UMKM untuk menghadirkan kehadiran *online* yang profesional tanpa harus menghabiskan banyak waktu dan sumber daya (Abdillah et al., 2023; Bakhar et al., 2023; Lina et al., 2021; Panja et al., 2023; Rumetna, 2018a, 2021; Rumetna et al., 2020; Supriyanto Rumetna et al., 2022). Dengan berbagai fitur seperti *template* responsif, integrasi *e-commerce*, dan alat SEO, UMKM dapat dengan cepat membangun dan mengelola toko *online* mereka sendiri, mencapai audiens yang lebih luas, dan meningkatkan penjualan. Dalam era di mana keberadaan *online* menjadi semakin penting, Wix *Builder* memberikan solusi yang sederhana namun efektif bagi UMKM untuk bersaing dalam pasar digital dengan daya saing yang lebih besar.

Keripik Kartika merupakan salah satu UMKM yang bergerak di sektor penjualan makanan ringan, khususnya keripik, menawarkan beragam produk termasuk keripik keladi dengan tiga varian rasa, keripik pisang soleh, keripik pisang original, dan keripik sukun. Usaha ini dikenal karena menggunakan bahan-bahan baku berkualitas tanpa bahan pengawet tambahan, menjaga kualitas produknya. Toko Keripik Kartika beroperasi setiap hari dari pukul 08.00 hingga 21.00 WIT. Awalnya merupakan cabang dari Keripik Karmila pada tahun 1997, dengan hanya satu tempat usaha. Namun, pada tahun 2005, dengan pembukaan dua cabang termasuk Keripik Kartika, usaha ini mulai berdiri sendiri dan mandiri. Bapak Suparlan adalah pemilik dan pendiri Keripik Kartika.

Bapak Suparlan mengakui bahwa selama ini untuk promosi produk-produknya masih kurang, sehingga banyak orang yang belum mengetahui produk-produk yang di jual olehnya. Masalah lainnya yaitu terkait keterbatasan sumber daya, terutama dalam hal anggaran pemasaran. UMKM sering kali memiliki dana terbatas untuk mempromosikan produk secara efektif, sehingga sulit untuk bersaing dengan merek besar dalam hal visibilitas dan jangkauan pasar. Serta, kurangnya pengetahuan tentang strategi pemasaran yang efektif juga menjadi kendala, terutama dalam hal pemanfaatan *platform online* dan media sosial yang dapat menjadi alat yang sangat efisien namun terkadang belum dimanfaatkan secara optimal oleh UMKM. Dalam mengatasi masalah ini, UMKM perlu mencari solusi kreatif dan hemat biaya, salah satunya dengan memanfaatkan *platform* Wix *Builder* dalam membangun *website* yang dapat dijadikan sebagai media promosi produk.

STUDI LITERATUR

Penelitian pertama oleh Andi Dwi Riyanto (2015) dengan judul “Pembuatan *Website* Sebagai Media Promosi yang Terpercaya”. Penelitian ini menunjukkan ada beberapa *website* ataupun *blog* yang dipergunakan untuk melakukan kegiatan promosi bisnis, namun disisi lain ada juga yang memanfaatkan sebagai media untuk melakukan penipuan. Untuk itu diperlukan kejelasan ataupun pencirian dalam pembuatan *website* sebagai media promosi yang terpercaya. Hal ini selaras seperti yang dialami oleh ibu Santi yang menjual produk pembalut kain yang memiliki rata-rata 30 pengiriman tiap bulannya hanya melalui *blog* www.pembalutkainwanita.wordpress.com (Riyanto, 2015).

Penelitian kedua oleh Arimbi Kurniasari (2023) dengan judul “Pemanfaatan *Website* Sebagai Media Promosi Dan Penjualan Di UKM Nadira Catering”. Nadira Catering merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang akomodasi dan penyediaan makan minum yang berlokasi di daerah Tambun Selatan kabupaten Bekasi. Dengan metode penjualan yang masih hanya berjualan ditempat dan pelanggan datang ke lokasi untuk memesan jasa catering. Dengan adanya *website* ini diharapkan dapat membantu Nadira Catering untuk mempromosikan produknya ke jangkauan wilayah yang lebih luas sehingga akan dapat menarik calon pembeli baru untuk bertransaksi dengan Nadira Catering. *Website* ini juga dapat membantu pihak manajemen catering untuk mencatat, mengatur dan membuat laporan terkait penjualan (Kurniasari, 2023).

Penelitian ketiga oleh Eben Panja, Eko Sedyono, Hendry (2023) dengan judul “Perancangan Dan Implementasi *Website* Sebagai Media Promosi Pada Atap Bukit *Coffee*”. Salah satu strategi yang dapat digunakan adalah memanfaatkan teknologi internet melalui *platform website*. Dengan menyajikan informasi tentang produk makanan dan minuman melalui desain *website* yang menarik, dapat memicu minat konsumen. Dampaknya, pelaku bisnis memiliki peluang untuk meningkatkan jumlah pelanggan karena promosi produk melalui *website* cenderung lebih menarik dengan tampilan yang interaktif. Penelitian ini memperlihatkan keunggulan dari pemanfaatan

website, yaitu meningkatkan jumlah pelanggan, karena bentuk promosi yang lebih menarik dan dapat dijangkau oleh siapa saja selama terkoneksi jaringan internet (Panja et al., 2023).

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut pengumpulan kebutuhan, membangun sistem, menguji sistem, evaluasi sistem, hingga penggunaan sistem (lihat Gambar 1). Berikut penjelasannya:

1. Pengumpulan kebutuhan
 - a. Observasi, hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mencermati alur bisnis yang selama ini dilakukan oleh UMKM Keripik Kartika, sehingga dalam pembangunan sistem nanti akan efektif.
 - b. Wawancara, dilakukan dengan pemilik UMKM Keripik Kartika yaitu bapak Suparlan, dengan maksud untuk mengetahui masalah, kebutuhan dan kemampuan UMKM dalam pembangunan sistem.
 - c. Studi Pustaka, dilakukan untuk mendapatkan data dan masukkan sekunder dari berbagai penelitian terdahulu.
2. Membangun sistem
Setelah melakukan pengumpulan kebutuhan, maka tahap selanjutnya yaitu membangun sistem menggunakan metode *Prototype*. Sistem ini dibangun berbasis *website* dan menggunakan *platform Wix Builder*. *Platform* ini dipilih karena UMKM perlu mencari solusi kreatif dan hemat biaya, tetapi tetap memuat seluruh kebutuhan dan kemampuan dari UMKM Keripik Kartika, yaitu membangun *website* yang dapat dijadikan sebagai media promosi produk.
3. Menguji sistem
Sistem dapat berjalan dengan baik jika telah dilakukan pengujian. Teknik pengujian sistem dalam penelitian ini menggunakan *blackbox testing*.
4. Evaluasi sistem
Setelah melakukan pengujian menggunakan *blackbox testing*, maka perlu dilakukan evaluasi sistem bersama dengan pihak UMKM Keripik Kartika. Dengan harapan bahwa sistem yang dibangun ini telah mengatasi masalah yang ada, serta yang paling penting yaitu memenuhi kebutuhan dan kemampuan dari UMKM Keripik Kartika.
5. Penggunaan sistem
Tahap terakhir yaitu penggunaan sistem yang telah diimplementasikan menggunakan *platform Wix Builder*.



Gambar. 1 Metode Penelitian

HASIL

Penerapan metode *Prototype* dalam pembangunan *website* melalui tahapan pengumpulan kebutuhan, membangun sistem, pengujian sistem, dan evaluasi sistem. Pengumpulan kebutuhan didapatkan melalui observasi dan wawancara dengan pemilik UMKM Keripik Kartika, serta studi literatur. Selanjutnya tahapan membangun sistem menggunakan *platform Wix Builder*, dimana dengan biaya yang terjangkau dan antarmuka yang mudah digunakan, *Wix Builder* memungkinkan UMKM untuk memiliki sistem *online* yang profesional tanpa harus menghabiskan banyak waktu dan sumber daya. Pengujian sistem dilakukan dengan teknik *Black Box Testing*. Tahapan terakhir yaitu evaluasi sistem dengan harapan bahwa sistem yang dibangun ini telah mengatasi masalah yang ada, serta yang paling penting yaitu memenuhi kebutuhan dan kemampuan dari UMKM Keripik Kartika.

Penelitian ini menghasilkan sebuah sistem berbasis *website* yang digunakan untuk promosi produk milik UMKM Keripik Kartika. Menu yang dihasilkan yaitu UTAMA, BELANJA, TENTANG, KONTAK. Adapun hasil pengujian sistem dapat dilihat pada Tabel 1 dibawah ini:

Tabel 1
Pengujian Sistem Menggunakan *Blackbox Testing*

No.	Fungsi	Status
1	Admin melakukan <i>login</i>	Valid
2	Sistem menolak jika <i>Login</i> menggunakan <i>username & password</i> yang tidak benar	Valid
3	Admin melakukan <i>logout</i>	Valid
4	Memasukan data produk	Valid
5	Mengedit data produk	Valid
6	Menghapus data produk	Valid
7	<i>View</i> produk di dalam sistem	Valid
8	Tambah produk ke keranjang	Valid
9	Mengedit produk di keranjang	Valid
10	Menghapus produk di keranjang	Valid
11	Melakukan kontak melalui sistem	Valid
12	Memasukan data <i>WhatsApp, Email, Instagram</i> di dalam sistem	Valid

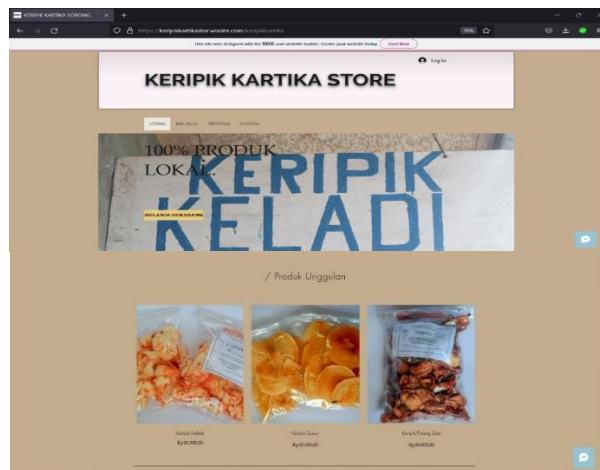
Tabel 1 menunjukkan bahwa semua fungsi mulai dari Admin melakukan *login*, Sistem menolak jika *Login* menggunakan *username & password* yang tidak benar, Admin melakukan *logout*, Memasukan data produk, Mengedit data produk Menghapus data produk, *View* produk di dalam sistem, Tambah produk ke keranjang, Mengedit produk di keranjang, Menghapus produk di keranjang, Melakukan kontak melalui sistem, Memasukan data Kontak *WhatsApp, Email, Instagram* di dalam sistem memberikan status Valid. Dimana status Valid menunjukkan bahwa sistem berjalan dengan baik.

PEMBAHASAN

Implementasi dari sistem ini dapat digunakan oleh admin dalam hal ini pihak UMKM Keripik Kartika dan juga *user* lainnya selamat terkoneksi jaringan internet. Adapun tampilan dari sistem yang dibangun adalah sebagai berikut:

1. Menu UTAMA

Berikut ini merupakan tampilan halaman menu UTAMA *website* UMKM Keripik Kartika.

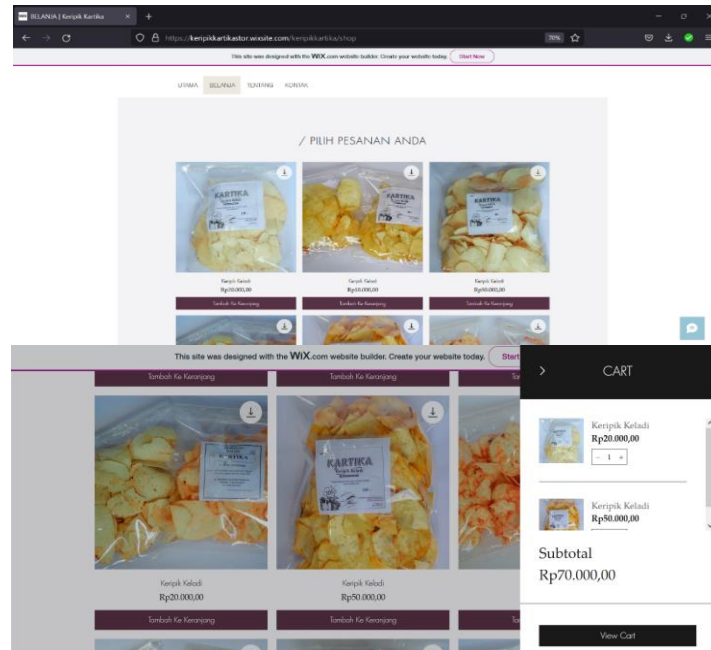


Gambar. 2 Menu UTAMA

Gambar 2 di atas menampilkan produk-produk yang dijual oleh UMKM Keripik Kartika, sehingga produk-produk dapat dipromosikan dengan efektif dan jangkauan pasar semakin meluas. Jika ada pembeli yang ingin memesan dapat melihat produk dan harga yang ditawarkan melalui sistem ini.

2. Menu BELANJA

Berikut ini merupakan tampilan halaman menu BELANJA pada *website* UMKM Keripik Kartika.

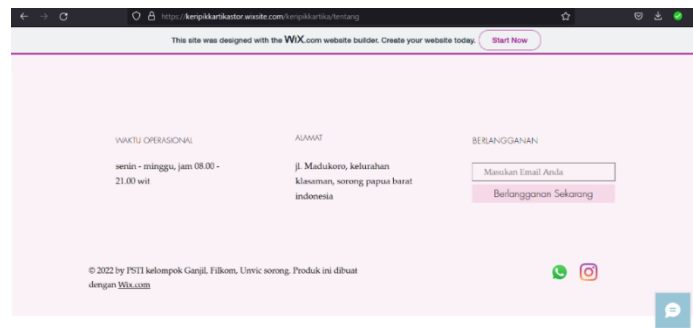


Gambar. 3 Menu BELANJA

Pembeli dapat melakukan *review* produk dan jika pembeli ingin memesan produk dapat dilakukan melalui menu ini. Produk yang dipesan akan ditambahkan secara otomatis ke keranjang dengan cara klik tombol Tambah Ke Keranjang selama stok produk masih tersedia (lihat Gambar 3).

3. Menu TENTANG

Berikut ini merupakan tampilan halaman menu TENTANG pada *website* UMKM Keripik Kartika.

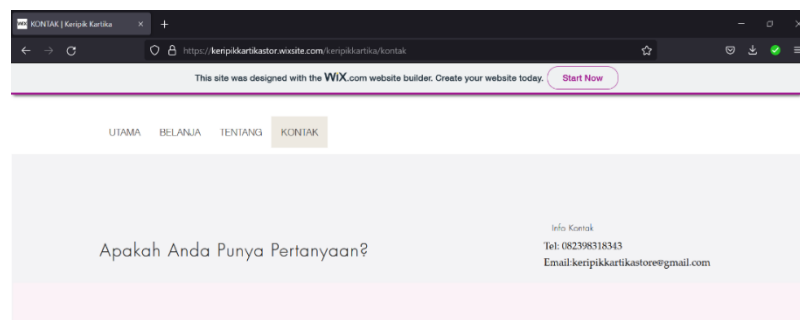


Gambar. 4 Menu TENTANG

Gambar 4 di atas berisi informasi dan profil singkat dari UMKM Keripik Kartika, seperti waktu operasional, alamat, dan kolom untuk berlangganan.

4. Menu KONTAK

Berikut ini merupakan tampilan halaman menu KONTAK pada *website* UMKM Keripik Kartika.



Gambar. 5 Menu KONTAK

Gambar 5 di atas berisi kontak yang dapat dihubungi oleh pembeli. Dengan adanya menu ini dapat mempermudah komunikasi antar UMKM Keripik Kartika dan juga pembeli.

KESIMPULAN

Dalam penggunaan *website* sebagai media promosi produk dengan memanfaatkan *platform Wix Builder* pada UMKM Keripik Kartika di Kota Sorong, dapat disimpulkan bahwa penerapan strategi digital telah memberikan dampak positif dalam meningkatkan visibilitas dan keterlibatan konsumen terhadap produk. Melalui *website*, UMKM dapat lebih mudah menjangkau pasar secara luas dan memperkenalkan produknya kepada masyarakat. Namun, kesuksesan penerapan ini juga tergantung pada pemeliharaan dan pembaruan konten secara berkala, serta pengoptimalan pengalaman pengguna di *website* agar tetap menarik dan informatif. Untuk itu, beberapa saran yang dapat diberikan adalah pentingnya untuk terus memperbarui dan menyempurnakan konten yang disajikan di *website*, termasuk informasi produk, galeri foto, dan testimoni pelanggan. Selain itu, UMKM Keripik Kartika dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan interaksi dengan pengguna melalui fitur-fitur seperti *live chat* atau formulir kontak, sehingga konsumen dapat dengan mudah berkomunikasi langsung dengan pihak UMKM. Selain itu, penting juga untuk mengoptimalkan *website* agar dapat diakses dengan baik melalui perangkat mobile, mengingat banyaknya pengguna internet yang mengakses *website* melalui *smartphone* atau *tablet*. Dengan demikian, UMKM Keripik Kartika dapat memaksimalkan potensi *website* sebagai alat promosi yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa pasar mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya diberikan kepada bapak Suparlan selaku pemilik UMKM Keripik Kartika, yang bersedia menerima peneliti dan selalu berbagi pengalaman selama penelitian ini berlangsung. Pihak Program Studi Sistem Informasi serta Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Victory Sorong yang telah memberikan motivasi dan dorongan untuk menyelesaikan penelitian ini.

REFERENSI

- Abdillah, T., H. Dai, R., Yunarti, S., & Hadju, R. R. (2023). Perancangan Sistem Informasi Penguatan Kapasitas Mahasiswa, Alumni dan Organisasi Kemahasiswaan Menggunakan Framework Laravel. *Digital Transformation Technology*, 3(2), 336–345. <https://doi.org/10.47709/digitech.v3i2.2797>
- Andayani, A. A. I., Martono, E., & Muhamad, M. (2017). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Desa Wisata Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Sosial Budaya Wilayah (Studi Di Desa Wisata Penglipuran Bali). *Jurnal Ketahanan Nasional*, 23(1), 1–6. <https://doi.org/10.22146/jkn.18006>
- Aprilia, D. K., & Rodianto, R. (2023). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Posyandu (SIMPADU) Untuk Meningkatkan Kualitas Layanan Posyandu. *Digital Transformation Technology*, 3(2), 346–361. <https://doi.org/10.47709/digitech.v3i2.2529>
- Bakhar, M., Anggun Pratiwi, N., Mustofa, R., Harapan Bersama, P., & Artikel, H. (2023). Sistem Informasi Website Pencarian Apotek 24 Jam Menggunakan Location Based Service (LBS). *Digital Transformation Technology (Digitech) | e*, 3(1). <https://doi.org/10.47709/digitech.v3i1.2607>
- Bramasta, R., & Fitriana Masitoh, L. (2021). Rancang Bangun Sistem Penilaian Produk Virtual Reality Berbasis Website Di PT.Shinta VR. *Jurnal Komtika (Komputasi Dan Informatika)*, 5(2), 103–111. <https://doi.org/10.31603/komtika.v5i2.6060>
- Dunn, A. M., Hofmann, O. S., Waters, B., & Witchel, E. (2011). Cloaking malware with the trusted platform module. In *Proceedings of the 20th USENIX Security Symposium* (pp. 395–410).
- Hariyadi, D., & Nastiti, F. E. (2021). Analisis Keamanan Sistem Informasi Menggunakan Sudomy dan OWASP ZAP di Universitas Duta Bangsa Surakarta. *Jurnal Komtika (Komputasi Dan Informatika)*, 5(1), 35–42. <https://doi.org/10.31603/komtika.v5i1.5134>
- Herwanto, & Khumaidi, A. (2022). Application of Machine Learning to Determine the Factors Affecting Deterioration in Patients with Chronic Kidney Disease. *International Journal on Advanced Science, Engineering and Information Technology*, 12(4), 1365–1371. <https://doi.org/10.18517/ijaseit.12.4.16005>
- Hidayat, Y. R., Haryanti, T., & Kurniawati, L. (2020). Sistem Informasi Pemilihan Umum Kepala Daerah Online Berbasis Android. *Information System for Educators and Professionals*, 4(2), 124–133.
- Kurniasari, A. (2023). Pemanfaatan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan Di Ukm Nadira Catering. In *Januari* (Vol. 2, Issue 1).
- Lina, T. N., Manongga, D., & Iriani, A. (2017). Penerapan Framework Knowledge Management Pada Ukm Kulit Pari Yogyakarta. *Seminar Nasional GEOTIK*, 139–145.

- Lina, T. N., Rumetna, M. S., Pangaribuan, E. A. W., Permana, M., Mambrasar, Y., Martvie, N., Magdalena, M., Tambayong, H., Kaliele, J., & Tangmerun, D. (2021). Premium Dan Peralite Menggunakan Metode Maximization Of Profit On Premium And Peralite Businesses Using Simplex Methods And Pom-Qm. *Elektro Luceat*, 7(1), 1–9.
- Lina, T. N., & Sem. (2017). Penerapan Metode Decision Tree Untuk Penentuan Nilai Prinsip-Prinsip E-Procurement. *Seminar Nasional GEOTIK*, 10–19.
- Made Widiarta, I., Mulyanto, Y., & Sutrianto, A. (2023). Rancang Bangun Sistem Informasi Inventory Menggunakan Metode Agile Software Development (Studi Kasus Toko Nada). *Digital Transformation Technology (Digitech) | e*, 3(1). <https://doi.org/10.47709/digitech.v3i1.2549>
- Masithoh, R. E., Kandpal, L. M., Lohumi, S., Yoon, W. S., Amanah, H. Z., & Cho, B. K. (2022). Shortwave Infrared Hyperspectral Imaging for the Determination and Visualization of Chemical Contents of Wheat and Tuber Flour. *International Journal on Advanced Science, Engineering and Information Technology*, 12(4), 1574–1579. <https://doi.org/10.18517/ijaseit.12.4.14266>
- Meethongjan, K., Hoang, V. T., & Surinwarangkoon, T. (2022). Data augmentation by combining feature selection and color features for image classification. *International Journal of Electrical and Computer Engineering (IJECE)*, 12(6), 6172–6177. <https://doi.org/10.11591/ijece.v12i6.pp6172-6177>
- Panja, E., Sediyo, E., Teknologi Informasi, F., & Kristen Satya Wacana, U. (2023). Perancangan Dan Implementasi Website Sebagai Media Promosi Pada Atap Bukit Coffee. In *Jurnal MNEMONIC* (Vol. 6, Issue 1).
- Rachmaningtyas, M. D., Muhammad Dini, & Ibrahim, P. A. (2021). Audit Sistem Informasi Sales Force Dengan Menggunakan Framework Cobit 4.1. *JSiI (Jurnal Sistem Informasi)*, 8(2), 115–121. <https://doi.org/10.30656/jsii.v8i2.3585>
- Riyanto, A. D. (2015). *Pembuatan Website Sebagai Media Promosi Yang Terpercaya*. <http://smpn3delanggu.sch.id/>
- Rumetna, M. S. (2018a). Audit Lingkungan Dan Pengendalian Teknologi Informasi Pada PT.XYZ. *Simetris : Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 9(2), 753–768.
- Rumetna, M. S. (2018b). Pemanfaatan Cloud Computing Pada Dunia Bisnis: Studi Literatur. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 5(3), 305–314. <https://doi.org/10.25126/jtiik.201853595>
- Rumetna, M. S. (2021). Kombinasi Gnu Privacy Guard Dan Hamming Distance Untuk Keamanan Email Serta Jalur Sertifikasi Combination Of Gnu Privacy Guard And Hamming Distance For Email Security And Certification Paths. *Elektro Luceat [November]*, 7(2), 151–160.
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., Cahya, S. D., Liwe, B. M., Matrutty, A., Tapodi, P. D., Gunawan, D., Kosriyah, M., & Jamil, B. (2020). Menghitung Keuntungan Maksimal Dari Penjualan Roti Abon Gulung Dengan Menggunakan Metode Simpleks Dan Software Pom-Qm. *Jurnal Jendela Ilmu*, 1(1), 6–12.
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., Rajagukguk, I. S., Pormes, F. S., & Santoso, A. B. (2022). Payroll Information System Design Using Waterfall Method. *International Journal of Advances in Data and Information Systems*, 3(1), 1–10. <https://doi.org/10.25008/ijadis.v3i1.1227>
- Rumetna, M. S., Lina, T. N., Santoso, A. B., Komansilan, R., & Karay, J. (2023). Implementasi Algoritma Depth First Search Dalam Penyelesaian Permasalahan Lintasan dan Sirkuit Euler. *Jurnal Komtika (Komputasi Dan Informatika)*, 7(1), 12–21. <https://doi.org/10.31603/komtika.v7i1.8672>
- Rumetna, M. S., & Sembiring, I. (2017). Pemanfaatan Cloud Computing Bagi Usaha Kecil Menengah (UKM). *Prosiding Seminar Nasional Geotik, ISSN:2580-8796*, 1–9.
- Sakti, A., Sutomo, E., & Sulistiowati, S. (2014). Rancang Bangun Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Kelayakan Pinjaman Nasabah (Studi Kasus Koperasi Ridho Rizki). *Jurnal JSIKA*, 3(1), 144–151. <http://jurnal.stikom.edu/index.php/jsika/article/view/329>
- Supriyanto Rumetna, M., Ninia Lina, T., Budi Santoso, A., Karay, J., Komansilan, R., Greogory Kaitelapatay, B., Ratulangi, S., Studi Teknologi Rekayasa Multimedia, P., & Bhakti Semesta, P. (2022). Pengetahuan Serta Peran Auditor Secara Komprehensif dalam Menghadapi Dampak Perkembangan Teknologi Informasi. *Komtika (Komputasi Dan Informatika)*, 6(1), 26–38. <https://doi.org/10.31603/komtika.v6i1.6776>
- Suryadi, A., & Nurmawati, S. I. (2018). Sistem Informasi Penjualan Kerajinan Berbasis Web Menggunakan Model V-Model (Studi Kasus Karang Taruna Pelitamas Banjarnegara). *Indonesian Journal on Computer and Information Technology (IJCIT)*, 3(2), 268–276. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/ijcit/article/view/4686/pdf>
- Zulhamidi, & Hardianto, R. (2017). Peramalan Penjualan Teh Hijau Dengan Metode Arima (Studi Kasus Pada Pt. Mk). *Jurnal PASTI, XI*(3), 231–244.