

Lampiran File Atikel Ilmiah dan Link Jurnal

<https://jsi.ejournal.unsri.ac.id/index.php/jsi/authorDashboard/submission/384>

Pengembangan Aplikasi Penjualan Rumah Berbasis Web Untuk Monitoring Transaksi Pada PT. Bukit Cimanggu City

Muhamad Ageng Irwanto¹, Dharma Hermanda², April Imansyah³, Ami Rahmawati⁴

^{1,2,3,4} Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Nusa Mandiri

e-mail: agengirwanto1@gmail.com, dharmahermanda001@gmail.com,
april.imansyah@gmail.com, ami.amv@nusamandiri.ac.id

Abstrak

Bukit Cimanggu City merupakan salah satu perumahan terbesar di Kota Bogor yang memiliki banyak klaster di dalamnya. Namun, proses penjualan rumah di perumahan ini masih dilakukan secara manual, sehingga berisiko menimbulkan duplikasi data, keterlambatan informasi, dan kurangnya transparansi dalam laporan penjualan secara real-time. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan sistem otomatisasi yang efektif guna mempercepat, meningkatkan akurasi proses penjualan dan juga keamanan data. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem informasi penjualan rumah berbasis web guna membantu tim penjualan dalam mengelola data properti, mencatat transaksi penjualan, serta memantau kinerja tim penjualan secara lebih efisien. Pengembangan sistem dilakukan menggunakan model Waterfall. Pendekatan ini memungkinkan pengembangan sistem dilakukan secara bertahap dan sistematis, sehingga setiap tahapan dapat diselesaikan secara menyeluruh sebelum melanjutkan ke tahap berikutnya. Sistem ini dikembangkan dengan mempertimbangkan kebutuhan pengguna dan masukan dari pemangku kepentingan pada tahap awal proses, sehingga menghasilkan aplikasi yang sesuai dengan kebutuhan operasional di lapangan. Hasil pengembangan menunjukkan bahwa aplikasi yang dihasilkan mampu meningkatkan akurasi data, mempercepat proses transaksi, meningkatkan keamanan data, serta mendukung pengambilan keputusan strategis dalam meningkatkan kinerja penjualan.

Kata Kunci: Perancangan Sistem Informasi, Penjualan Rumah, Bukit Cimanggu City

Abstract

Bukit Cimanggu City is one of the largest housing complexes in Bogor City, encompassing numerous clusters. However, the home sales process in this complex is still carried out manually, resulting in data duplication, information delays, and a lack of transparency in real-time sales reports. To address these issues, an effective automation system is needed to accelerate and improve the accuracy of the sales process, as well as data security. This research aims to develop a web-based home sales information system to assist sales teams in managing property data, recording sales transactions, and monitoring sales team performance more efficiently. The system was developed using the Waterfall model. This approach allows for gradual and systematic system development, ensuring each stage is fully completed before proceeding to the next. The system was developed by considering user needs and stakeholder input early in the process, resulting in an application that meets operational needs in the field. The development results indicate that the resulting application is able to improve data accuracy, accelerate transaction processing, enhance data security, and support strategic decision-making to enhance sales performance

Keywords: Information System Design, Home Sales, Bukit Cimanggu City

1. PENDAHULUAN

Dalam era digital yang terus berkembang, teknologi menjadi faktor penting yang mempengaruhi berbagai sektor bisnis, termasuk dalam industri perumahan. Bisnis di bidang properti sering dianggap sebagai salah satu jenis usaha yang tahan terhadap krisis, karena kebutuhan akan tempat tinggal dan bangunan akan selalu ada selama manusia hidup di dunia[1]. Minat masyarakat terhadap kepemilikan rumah, baik rumah baru maupun yang sudah pernah dihuni, terus mengalami peningkatan seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk. Hal ini tercermin dari data pada Juni 2022 yang menunjukkan bahwa jumlah penduduk Indonesia mencapai 275.361.267 jiwa, terdiri atas 138.999.996 laki-laki (54,48%) dan 136.361.271 perempuan (49,52%), yang mencerminkan tingginya potensi kebutuhan hunian di masa mendatang[2]. Dalam menghadapi meningkatnya persaingan di sektor properti, para pengembang dituntut untuk terus bersikap proaktif serta menghadirkan inovasi secara berkelanjutan. Di tengah kompleksitas tantangan bisnis di era digital, sistem informasi yang efisien dan terintegrasi dipandang sebagai salah satu kunci utama bagi perusahaan untuk meraih keunggulan kompetitif[3].

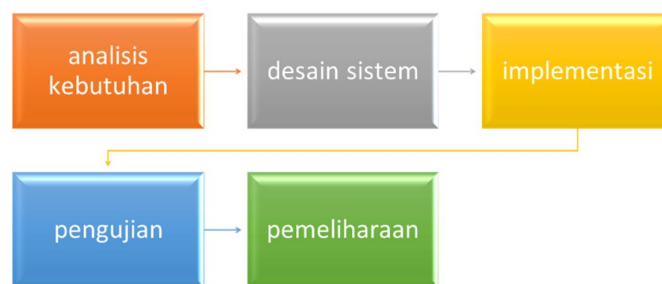
Tempat tinggal merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia[4]. Bukit Cimanggu City merupakan salah satu pengembang properti terbesar di Kota Bogor. Permintaan konsumen terhadap perumahan Bukit Cimanggu City menunjukkan tren peningkatan dari tahun ke tahun, yang menandakan keberhasilan bisnis pengembangnya. Hal ini sejalan dengan pandangan bahwa peningkatan jumlah atau volume penjualan merupakan salah satu faktor yang dapat memengaruhi kesuksesan suatu bisnis[5]. Seiring dengan meningkatnya permintaan, penjualan rumah juga mengalami kenaikan, sehingga diperlukan proses input data dan penerimaan informasi terkait laporan penjualan dan kinerja tim yang cepat dan akurat. Di Bukit Cimanggu City, proses input data masih dilakukan secara manual, baik melalui tulisan tangan maupun penggunaan Microsoft Excel, yang berisiko menyebabkan kesalahan pencatatan, data hilang atau rusak serta kekhawatiran terhadap data yang tidak akurat. Penggunaan sistem berbasis Excel yang belum terintegrasi menyebabkan proses penjualan berjalan lebih lambat, mulai dari pencatatan awal hingga pelaporan transaksi. Teknologi informasi berperan penting dalam mengolah data mulai dari memproses, menyusun, menyimpan, hingga memanipulasi data untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, yakni informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu[6].

Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, dibutuhkan pengembangan sistem informasi penjualan yang dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan penjualan serta menyediakan akses yang cepat terhadap data yang akurat dan mutakhir. Sistem ini juga perlu dilengkapi dengan mekanisme keamanan data yang kuat guna menjaga informasi pelanggan dan transaksi dari potensi kehilangan maupun kebocoran data. Sistem informasi dapat dipahami sebagai suatu kombinasi antara manusia, teknologi, media, prosedur, dan mekanisme pengendalian yang dirancang untuk mengatur jaringan komunikasi penting serta memproses transaksi-transaksi tertentu secara rutin. Selain itu, sistem ini juga berfungsi untuk mendukung kebutuhan manajemen, baik internal maupun eksternal, serta menyediakan landasan bagi pengambilan keputusan yang tepat[7].

Berbagai manfaat dari teknologi informasi telah dirasakan, terutama dalam mempercepat proses globalisasi di berbagai sektor [8]. Dengan adanya sistem informasi penjualan yang terintegrasi dan andal, Bukit Cimanggu City diharapkan dapat meningkatkan efisiensi proses penjualan, dan kecepatan pengambilan keputusan dari masalah yang dihadapi.

2. METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini, pendekatan atau metodologi yang digunakan dalam pembangunan sistem yaitu model Waterfall. Model Waterfall merupakan pendekatan pengembangan sistem yang setiap tahapannya dilakukan secara berurutan dan terstruktur [9]. Berikut tahapan kerja pada model Waterfall:



Gambar 1. Tahapan Model Waterfall

a. Analisis Kebutuhan

Dalam fase analisis kebutuhan, tim pengembang melakukan pengumpulan dan analisis kebutuhan pengguna secara menyeluruh. Analisis ini mencakup kebutuhan akan fitur dasar sistem, aspek keamanan, serta kesesuaian dengan perangkat keras yang tersedia. Pada penelitian ini, tim secara khusus melakukan analisis kebutuhan untuk PT. Bukit Cimanggu City, dengan tujuan memastikan sistem yang dikembangkan dapat memenuhi kebutuhan operasional dan standar keamanan yang berlaku di perusahaan.

b. Desain Sistem

Pada fase desain sistem, tim pengembang menyusun rancangan teknis untuk membangun sistem yang sesuai dengan kebutuhan yang telah dianalisis. Desain ini mencakup pembuatan Entity-Relationship Diagram (ERD) untuk struktur database, perancangan user interface (UI) agar interaksi pengguna dengan sistem menjadi intuitif, serta analisis sistem menggunakan Unified Modeling Language (UML) untuk memodelkan alur proses, use case, dan hubungan antar komponen sistem. Tahapan ini memastikan bahwa setiap elemen sistem memiliki spesifikasi yang jelas sebelum masuk ke tahap implementasi, serta meminimalkan risiko kesalahan dalam pengembangan.

c. Implementasi

Pada fase implementasi, tim pengembang menerjemahkan rancangan teknis yang telah dibuat menjadi sistem yang berfungsi. Pengembangan dilakukan menggunakan PHP sebagai bahasa pemrograman utama, dengan memanfaatkan framework dan library yang sesuai untuk membangun backend aplikasi. Database diimplementasikan sesuai ERD yang telah dirancang, sementara antarmuka pengguna dikembangkan mengikuti desain UI yang telah dibuat sebelumnya. Seluruh modul sistem, termasuk autentikasi,

pengelolaan data, dan fitur utama, dikodekan dan diuji secara unit untuk memastikan kesesuaian dengan spesifikasi desain serta meminimalkan kesalahan sebelum tahap pengujian menyeluruh.

d. Pengujian

Pada fase pengujian, aplikasi penjualan rumah berbasis web yang telah dikembangkan dievaluasi untuk memastikan fungsionalitas, keandalan, dan kesesuaian dengan kebutuhan pengguna di PT. Bukit Cimanggu City. Pengujian dilakukan menggunakan black-box testing. Selain itu, dilakukan User Acceptance Testing (UAT) dengan melibatkan staf dan pihak terkait di perusahaan untuk menilai apakah sistem memenuhi kebutuhan operasional nyata, termasuk pengujian pada data transaksi nyata yang tidak digunakan selama pengembangan. Kombinasi kedua pendekatan ini memastikan aplikasi tidak hanya berfungsi secara teknis, tetapi juga siap digunakan dan sesuai dengan ekspektasi pengguna dalam mendukung monitoring transaksi properti.

e. Pemeliharaan

Pada fase pemeliharaan, aplikasi yang telah di-deploy dipantau dan diperbarui secara berkala untuk memastikan performa tetap optimal dan sesuai kebutuhan pengguna. Pemeliharaan mencakup perbaikan bug yang ditemukan selama penggunaan, peningkatan fitur berdasarkan masukan pengguna, pembaruan keamanan untuk melindungi data transaksi, serta penyesuaian sistem agar kompatibel dengan perubahan perangkat keras atau perangkat lunak yang digunakan di PT. Bukit Cimanggu City.

3. HASIL DAN ANALISIS

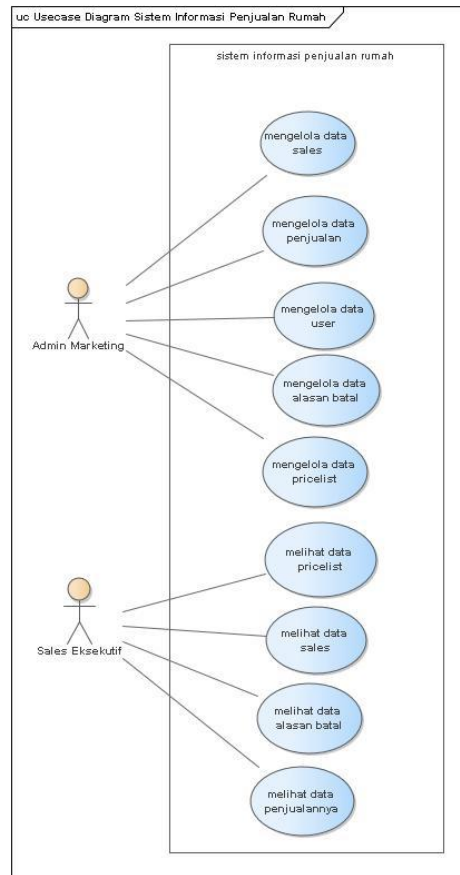
3.1. Analisis Kebutuhan Sistem

Bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan fungsional dan non-fungsional yang harus dipenuhi oleh Sistem Informasi Penjualan Rumah Berbasis Web di PT. Bukit Cimanggu City. Kebutuhan fungsional mencakup pengelolaan dan akses terhadap data transaksi, pricelist, sales, user, serta alasan pembatalan transaksi sesuai dengan peran pengguna. Kebutuhan non-fungsional meliputi pemanfaatan PHP (Laravel) pada backend, HTML, CSS, JavaScript, dan Bootstrap pada frontend, serta MySQL/SQL Server untuk pengelolaan database, didukung koneksi internet dan kompatibilitas sistem operasi Windows pada client maupun server. Analisis ini memastikan sistem dirancang agar stabil, responsif, dan sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan.

3.2. Desain Sistem

Desain yang dihasilkan dari tahap analisis kebutuhan sistem pada penelitian ini merupakan rancangan sistem yang diusulkan dengan mengacu pada prosedur sistem informasi penjualan rumah yang sedang berjalan di PT. Bukit Cimanggu City. Rancangan tersebut dijelaskan secara visual melalui diagram UML (use case, activity diagram, sequence diagram, dan class diagram) serta entity relationship diagram (ERD) yang ditampilkan pada gambar berikut.

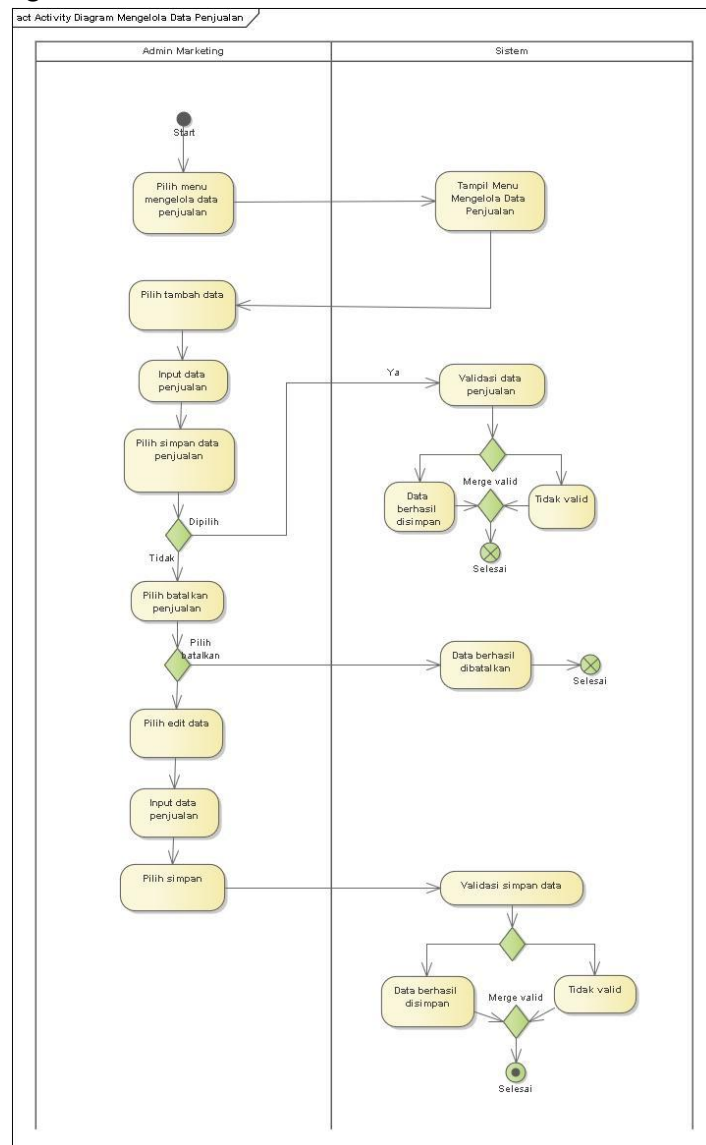
a. Use Case Diagram



Gambar 2. Use Case Diagram

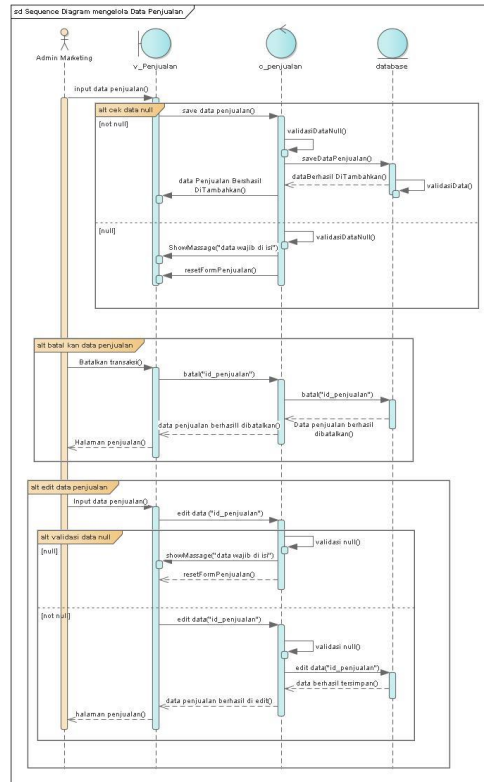
Dari diagram (lihat Gambar 2.) pada sistem usulan yang akan dibangun menunjukkan bahwa admin marketing dapat mengelola seluruh data, termasuk data penjualan, pricelist, sales, user, dan alasan batal. Sedangkan sales eksekutif hanya dapat mengakses informasi yang relevan dengan aktivitas penjualan, seperti data penjualan, pricelist, alasan batal, dan data sales.

b. Activity Diagram



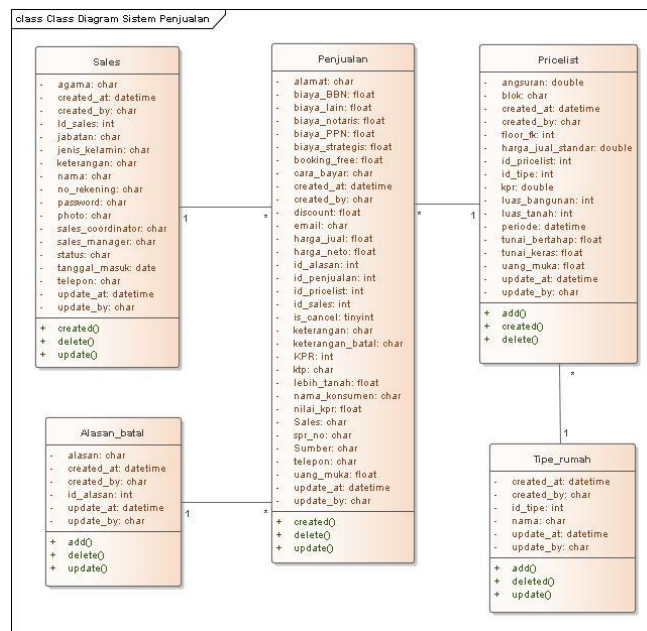
Gambar 3. Activity Diagram Data Penjualan

c. Sequence Diagram



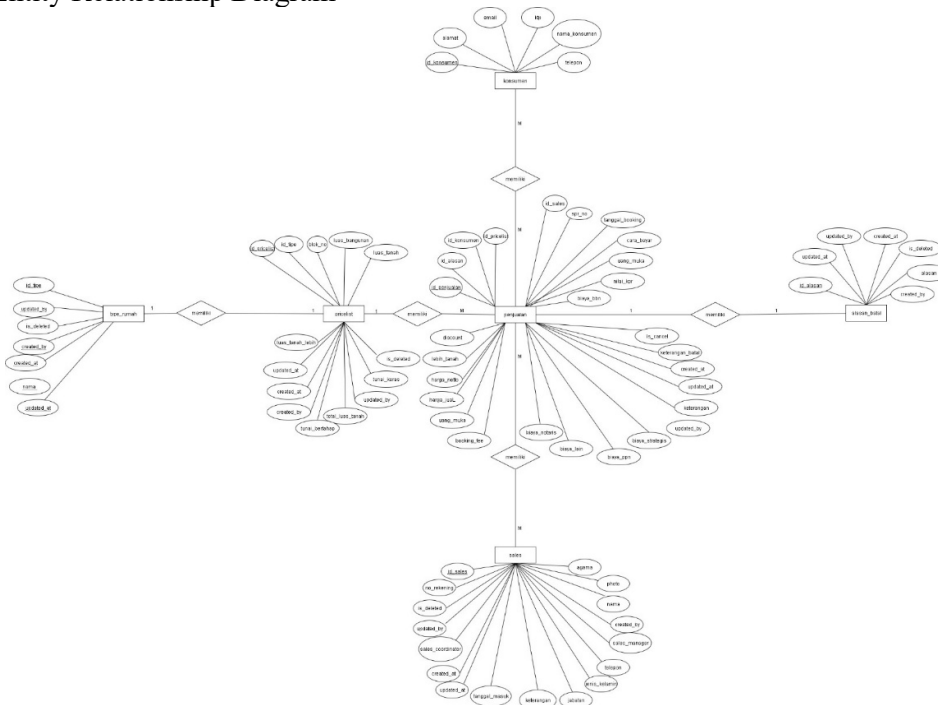
Gambar 4. Sequence Diagram Data Penjualan

d. Class Diagram



Gambar 5. Class Diagram Sistem Informasi Penjualan Rumah

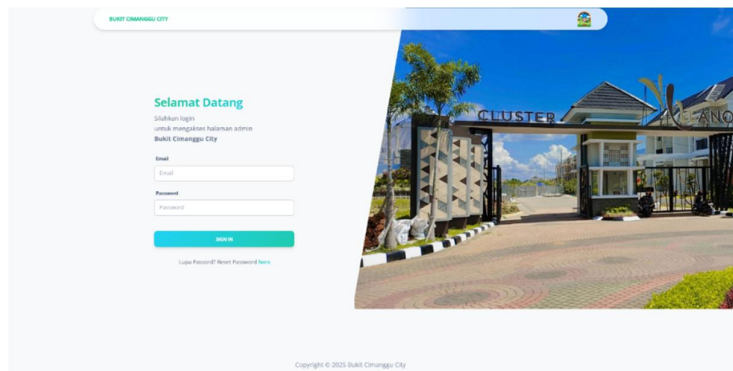
e. Entity Relationship Diagram



Gambar 6. Entity Relationship Diagram

3.3. Implementasi Sistem

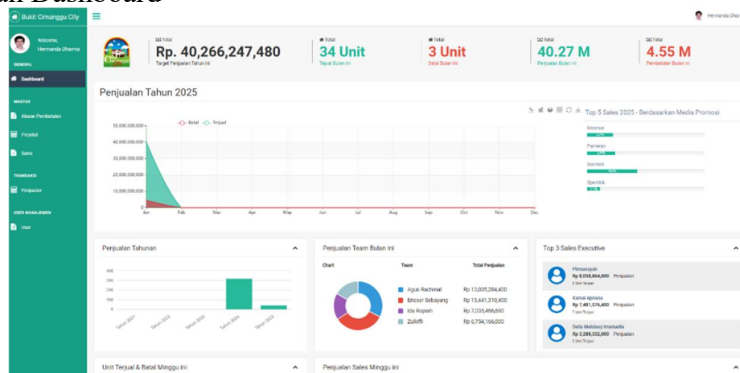
a. Halaman Login



Gambar 7. Halaman Login

Halaman login ini berfungsi sebagai gerbang utama untuk mengakses sistem aplikasi penjualan rumah pada PT. Bukit Cimanggu City, di mana pengguna harus memasukkan kredensial yang valid untuk dapat masuk dan menggunakan fitur-fitur yang tersedia dalam sistem.

b. Halaman Dashboard



Gambar 8. Halaman Dashboard

Halaman dashboard pada aplikasi penjualan rumah berfungsi untuk menyajikan ringkasan informasi utama secara visual dan interaktif, seperti data penjualan, jumlah transaksi, performa sales, serta grafik statistik penjualan rumah di PT. Bukit Cimanggu City. Dashboard ini membantu admin marketing dan sales eksekutif memantau perkembangan penjualan secara real time dan mengambil keputusan berdasarkan data yang ditampilkan.

c. Halaman Pricelist

Gambar 9. Halaman Pricelist

Halaman pricelist berfungsi untuk menampilkan daftar harga rumah beserta detail tipe, blok, dan spesifikasi unit yang tersedia di PT. Bukit Cimanggu City. Melalui halaman ini, sales eksekutif dapat memberikan informasi harga secara akurat kepada calon pembeli, sedangkan admin marketing dapat memperbarui atau mengelola data harga sesuai perubahan kebijakan perusahaan.

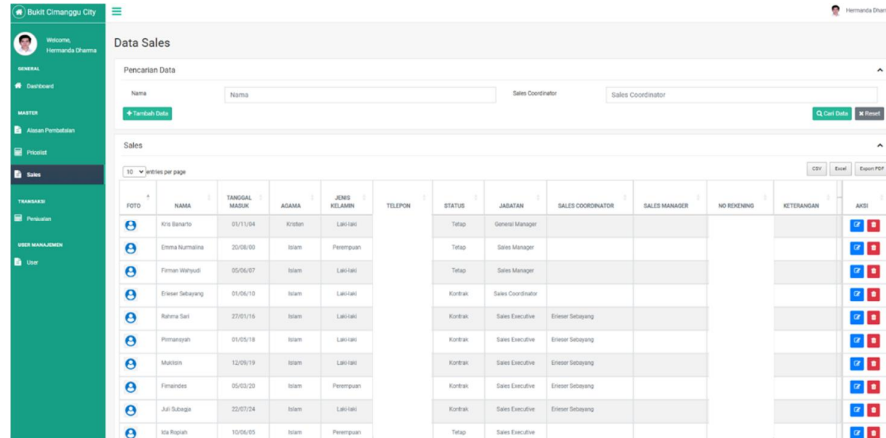
d. Halaman Penjualan

Gambar 10. Halaman Penjualan

Halaman penjualan berfungsi untuk mengelola dan mencatat seluruh transaksi penjualan rumah di PT. Bukit Cimanggu City. Pada halaman ini, sales eksekutif hanya dapat melihat data penjualan baru dan status transaksi, sementara admin marketing dapat menginput, memverifikasi, mengedit, atau membatalkan transaksi jika diperlukan.

Halaman ini menjadi pusat utama dalam proses monitoring dan pengelolaan aktivitas penjualan secara real-time.

e. Halaman Data Sales



Data Sales

Pencarian Data

Name: Sales Coordinator: Sales Coordinator:

+ Tambah Data

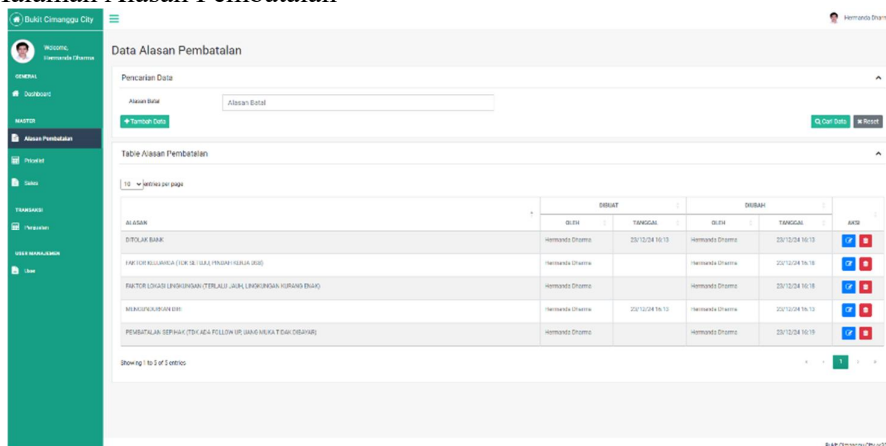
10 entries per page

FOTO	NAMA	TANGGAL BIKIN	AGAMA	JENIS KELAMIN	TELEPON	STATUS	JABATAN	SALES COORDINATOR	SALES MANAGER	NO KENDARAAN	KETERANGAN	Aksi
	Kris Sapatito	01/11/04	Kristen	Laki-laki		Tetap	General Manager					
	Emma Nurmawati	20/05/00	Islam	Perempuan		Tetap	Sales Manager					
	Prianto Mahyudi	05/06/07	Islam	Laki-laki		Tetap	Sales Manager					
	Eriwan Setiawan	01/06/10	Islam	Laki-laki		Kontrak	Sales Coordinator					
	Rafina Sari	22/01/16	Islam	Laki-laki		Kontrak	Sales Executive	Eriwan Setiawan				
	Priyansyah	01/05/18	Islam	Laki-laki		Kontrak	Sales Executive	Eriwan Setiawan				
	Maulana	12/05/19	Islam	Laki-laki		Kontrak	Sales Executive	Eriwan Setiawan				
	Priyansyah	05/01/00	Islam	Perempuan		Kontrak	Sales Executive	Eriwan Setiawan				
	Juli Salsaga	22/07/24	Islam	Laki-laki		Kontrak	Sales Executive	Eriwan Setiawan				
	Via Ropah	10/06/05	Islam	Perempuan		Tetap	Sales Executive					

Gambar 11. Halaman Data Sales

Halaman data sales digunakan untuk mengelola informasi para sales eksekutif yang bertugas melakukan penjualan rumah di PT. Bukit Cimanggu City. Melalui halaman ini, admin marketing dapat menambah, mengubah, dan menghapus data sales.

f. Halaman Alasan Pembatalan



Data Alasan Pembatalan

Pencarian Data

Alasan Data:

+ Tambah Data

10 entries per page

ALASAN	DIBUAT		DIBAHAS		AKSI
	DIKIR	TANGGAL	DIKIR	TANGGAL	
DITOLAK BANK	Hermanda Dharma	23/12/24 16:13	Hermanda Dharma	23/12/24 16:13	
PAKET KURANG LUNAS (DOK 18 / 184 / 170401 / 184 / 184)	Hermanda Dharma		Hermanda Dharma	23/12/24 16:18	
PAKET LUNAS (DOK 18 / 184 / 170401 / 184 / 184)	Hermanda Dharma		Hermanda Dharma	23/12/24 16:18	
MELAKUKAKAN DOK	Hermanda Dharma	23/12/24 16:13	Hermanda Dharma	23/12/24 16:13	
PEMBATALAN DOK (DOK 18 / 184 / 170401 / 184 / 184)	Hermanda Dharma		Hermanda Dharma	23/12/24 16:18	

Showing 1 to 5 of 5 entries

Gambar 12. Halaman Alasan Pembatalan

Halaman alasan pembatalan berfungsi untuk mengelola data penyebab atau alasan terjadinya pembatalan transaksi penjualan rumah di PT. Bukit Cimanggu City. Melalui

halaman ini, admin marketing dapat menambah, mengubah, dan menghapus data alasan batal yang akan digunakan saat proses pembatalan penjualan dilakukan.

3.4. Pengujian

Berikut ini merupakan sejumlah hasil pengujian yang telah dilakukan terhadap sistem yang telah dikembangkan:

a. Blackbox Testing

Tabel 1. BlackBox Testing Menu Pricelist

Skenario Pengujian	Test Case	Hasil yang Diharapkan	Hasil
Load halaman <i>pricelist</i>	Buka halaman “ <i>Pricelist</i> ” dari menu sidebar	Halaman <i>pricelist</i> terbuka tanpa error	Sesuai Harapan
Tampilkan seluruh data <i>pricelist</i>	Sistem menampilkan daftar data <i>pricelist</i>	Semua data <i>pricelist</i> muncul di tabel	Sesuai Harapan
Pencarian berdasarkan <i>Type</i> Rumah	Ketik kata kunci pada kolom pencarian “ <i>Type</i> Rumah: Areca(contoh)” dan “Blok Rumah: SB/03(contoh)” lalu klik “Cari Data”	Data <i>pricelist</i> dengan <i>Type</i> Rumah: “Areca” dan Blok Rumah: “SB/03” tampil	Sesuai Harapan
Tambah data <i>pricelist</i>	Klik “+ Tambah Data”, isi form, klik Simpan	Data <i>pricelist</i> baru ditambahkan ke tabel	Sesuai Harapan
Edit data <i>pricelist</i>	Klik tombol “ <i>Edit</i> ” pada salah satu baris data, ubah harga lalu simpan	Data <i>pricelist</i> diperbarui sesuai <i>input</i>	Sesuai Harapan
Hapus data <i>pricelist</i>	Klik tombol “Hapus” dan konfirmasi	Data <i>pricelist</i> dihapus dari sistem	Sesuai Harapan
Validasi data kosong saat tambah/edit	Klik “Simpan” tanpa mengisi semua kolom wajib	Sistem menampilkan pesan kesalahan	Sesuai Harapan

b. User Acceptance Test (UAT)

Pada tahap User Acceptance Test (UAT), terdapat beberapa jenis pengujian yang dilakukan, salah satunya adalah pengujian Beta. Pengujian ini dilaksanakan dengan

menyebarkan kuesioner untuk memperoleh informasi mengenai tingkat penerimaan aplikasi dari sudut pandang pengguna. Dalam pelaksanaannya, pengujian melibatkan enam responden, terdiri atas satu orang admin marketing dan lima orang sales eksekutif yang secara langsung menggunakan sistem. Data hasil UAT dikumpulkan melalui kuesioner yang menggunakan skala Likert dengan empat pilihan jawaban, yaitu sangat setuju (SS), setuju (S), tidak setuju (TS), dan sangat tidak setuju (STS). Adapun hasil pengisian kuesioner disajikan sebagai berikut:

Tabel 2. User Acceptance Test (UAT)

No	Keterangan	SS	S	TS	STS
1	Sistem mudah digunakan oleh pengguna	5	1	0	0
2	Tampilan sistem sederhana dan mudah dipahami	5	1	0	0
3	Menu dan fitur tersedia sesuai dengan kebutuhan	4	2	0	0
4	Sistem berjalan dengan stabil tanpa error	5	2	0	0
5	Proses input dan pengelolaan data mudah dilakukan	4	2	0	0
6	Sistem membantu mempercepat pekerjaan terkait pengelolaan penjualan	5	1	0	0
7	Secara menyeluruh, pengguna merasa puas terhadap sistem	4	1	0	0
Total		32	10	0	0

4. CONCLUSION

Pengembangan sistem informasi penjualan rumah berbasis web dengan pendekatan model Waterfall berhasil memberikan solusi efektif terhadap permasalahan pengelolaan data di PT. Bukit Cimanggu City. Sistem ini dirancang dengan berbagai fitur utama, seperti pengelolaan data penjualan, konsumen, pricelist, data sales, serta laporan kinerja yang dapat diakses sesuai dengan hak akses masing-masing pengguna, yaitu admin marketing dan sales eksekutif. Berdasarkan hasil pengujian fungsional menggunakan metode Blackbox Testing, seluruh fitur sistem telah berjalan dengan baik tanpa kendala berarti. Selain itu, hasil uji kelayakan melalui kuesioner menunjukkan bahwa 24% responden menyatakan setuju dan 76% menyatakan sangat setuju terhadap kemudahan penggunaan, tampilan, serta manfaat sistem terhadap peningkatan kinerja. Secara keseluruhan, sistem ini mampu mempermudah proses input, pelacakan, dan pelaporan transaksi penjualan, sekaligus meningkatkan efisiensi kerja tim marketing serta menjaga keamanan dan konsistensi data melalui penerapan basis data yang terstruktur dan pengaturan hak akses pengguna yang tepat.

REFERENCES

- [1] A. M. Sari, A. Rafik, And D. Yani, “Desain Dan Implementasi Sistem Informasi Jual Beli Rumah Pada Pt . Adhiasta Karya,” Vol. 4, Pp. 287–293, 2024.
- [2] R. Wardhana, “Sicaper (Sistem Informasi Cari Perumahan Berbasis Website),” Vol. 3, No. 1, Pp. 1–10, 2023.
- [3] A. Rahmaddion And E. Arribe, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Rumah Berbasis Web Pada Pt . Agung Selaras Group Pekanbaru,” Pp. 2–7, 2024.
- [4] F. Wanita, A. A, R. Ramlah, And J. Julianti, “Sistem Informasi Monitoring Progres Pembangunan Perumahan Rachita Garden Di Kabupaten Maros,” *Bit (Fakultas Teknol. Inf. Univ. Budi Luhur)*, Vol. 20, No. 1, P. 17, 2023, Doi: 10.36080/Bit.V20i1.2320.
- [5] H. Mulyono, M. S. Informasi, And U. D. Bangsa, “Sistem Informasi Penjualan Rumah Pada Green Golf Residence Kota Jambi,” Vol. 6, No. 4, Pp. 613–626, 2021.
- [6] R. Taufiq And A. Sulistyohati, “Sistem Informasi Penjualan Perumahan Di Harmoni,” Pp. 620–625, 2022.
- [7] A. Prasetyo, J. M. L. M. S. Linda Suvi Rahmawati, “Sistem Informasi Pemasaran Perumahan Green Pakis Regency Berbasisweb,” *J. Inform. Dan Teknol. Pendidik.*, Vol. 3, No. 1, Pp. 29–39, 2023, [Online]. Available: <https://doi.org/10.25008/Jitp.V3i1.61>
- [8] M. Aprianti, D. A. Dewi, And Y. F. Furnamasari, “Kebudayaan Indonesia Di Era Globalisasi Terhadap Identitas Nasional Indonesia,” Vol. 6, No. 1, Pp. 996–998, 2022.
- [9] B. Fachri And R. W. Surbakti, “Perancangan Sistem Dan Desain Undangan Digital Menggunakan Metode Waterfall Berbasis Website (Studi Kasus : Asco Jaya),” Vol. 4307, No. 3, Pp. 263–267, 2021.