

**SISTEM INFORMASI PENJUALAN TOKO MAINAN BERBASIS WEB
MENGUNAKAN METODE WATERFALL
STUDI KASUS: TOKO MAINAN SENO GARUM****WEB-BASED TOY STORE SALES INFORMATION SYSTEM USING THE
WATERFALL METHOD CASE STUDY: SENO GARUM TOY SHOP****Rechan Rizky Saputra^{1*}, Premas Aji Susilo², Indyah Hartami Santi³**Fakultas Teknik Dan Informatika, Jurusan Teknik Informatika, Universitas Islam Balitar, Blitar,
Provinsi Jawa Timur, Indonesia

Email: rechanrizkys@gmail.com, premasasusilo@gmail.com

ARTICLE INFO**Article history:**

Received April 23, 2026

Revised June 10, 2026

Accepted July 10, 2026

Available online July 15, 2026

Kata Kunci:Sistem Informasi Berbasis
Web, E-Commerce, Toko
Mainan Anak, UMKM,
Penjualan Online**Keywords:***Web-Based Information
System, E-Commerce,
Children's Toy Store,
MSME, Online Sales***ABSTRAK**

Perkembangan era digital menuntut Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) mengubah sistem penjualan konvensional ke platform digital demi memperluas jangkauan pasar. Toko Mainan Janoko Garum di Blitar masih menghadapi kendala efisiensi transaksi, informasi stok yang tidak *real-time*, dan risiko kehilangan nota akibat pencatatan manual. Tujuan penelitian tim kami bertujuan untuk merancang dan mengimplementasikan website toko online dalam hal ini menggunakan *System Development Life Cycle* (SDLC) dengan model *waterfall*. Sistem dibangun berbasis web dengan database MySQL, serta dimodelkan melalui sistem dimodelkan menggunakan *Data Flow Diagram* (DFD) serta *Entity Relationship Diagram* (ERD). Selanjutnya, efektivitas dan fungsionalitas sistem dievaluasi melalui metode Black Box Testing. Hasil pengujian fungsional menunjukkan seluruh fitur, seperti katalog dinamis, fitur pemesanan, dan dashboard admin berjalan sesuai rancangan. Kesimpulannya, website ini berhasil diimplementasikan serta terbukti efektif meningkatkan efisiensi transaksi dan pengelolaan data produk mainan bagi mitra UMKM.

ABSTRACT

The development of the digital era requires Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) to transform conventional sales systems into digital platforms to expand their market reach. Janoko Garum Toy Store in Blitar still faces transaction efficiency constraints, non-real-time stock information, and the risk of losing receipts due to manual recording. This study aims to design and implement an online store website using the *System Development Life Cycle* (SDLC) waterfall model. The system was built as a web-based application with a MySQL database, modeled through *Data Flow Diagrams* (DFD) and *Entity Relationship Diagrams* (ERD). System testing utilized Black Box Testing and User Acceptance Testing (UAT) methods. Functional testing results indicated that all features, such as the dynamic catalog, ordering features, and admin dashboard, operated as designed. In conclusion, this website was successfully implemented and proven effective in improving transaction efficiency and product data management for MSME partners.

PENDAHULUAN

teknologi informasi dan komunikasi di zaman serba digital ini telah mengubah pandangan dunia bisnis dengan sangat dramatis, termasuk sektor Usaha yang termasuk Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Menurut pendapat Widya Astuti dan rekan-rekan (2023), bisnis pada era digital mendesak para pelaku usaha untuk menggunakan platform digital untuk memperluas area pemasaran, meningkatkan daya saing, dan memaksimalkan efisiensi operasional. Platform digital seperti situs e-commerce tidak lagi

menjadi sekadar tren, melainkan kebutuhan strategis agar produsen dapat berinteraksi langsung dengan konsumen lebih luas tanpa batasan geografi. Website berfungsi sebagai media dinamis untuk menampilkan katalog produk, memfasilitasi transaksi yang cepat, serta mengelola data penjualan secara terpadu. Bagi UMKM lokal, memiliki platform penjualan yang mandiri dapat membantu membangun kredibilitas merek dan mengurangi ketergantungan pada platform pihak ketiga.

Namun, potensi besar dari digitalisasi ini belum sepenuhnya dimanfaatkan oleh semua pelaku usaha lokal, salah satunya adalah Toko Mainan Janoko Garum yang berada di Blitar. Toko ini menjalankan usaha di bidang penjualan berbagai produk mainan untuk anak-anak. Sampai sekarang, sistem operasi dan pemasaran yang diterapkan oleh Toko Mainan Janoko Garum masih bersifat konvensional atau manual. Pelanggan harus mengunjungi toko secara langsung untuk memeriksa ketersediaan barang, sedangkan pencatatan transaksi penjualan, penghitungan stok, hingga penyusunan laporan keuangan harian masih menggunakan catatan manual tanpa otomatis tersimpan

Sistem yang masih manual menimbulkan masalah penting yang menghambat kemajuan usaha. Salah satu isu utama adalah ketidak efisienan dalam pelayanan dan transaksi, terutama ketika ada kenaikan jumlah pembeli. Selain itu, kurangnya sistem informasi stok yang real-time sering menyebabkan ketidakakuratan data, seperti situasi di mana barang yang sebenarnya sudah habis masih bisa ditawarkan kepada konsumen, maupun sebaliknya. Tingginya risiko kehilangan atau kerusakan dokumen fisik nota penjualan membuat pemilik kesulitan dalam menghitung keuntungan bulanan dengan tepat. Jangkauan pemasaran toko juga sangat terbatas hanya untuk pelanggan yang berada di sekitar Garum, Blitar.

Sebagai solusi untuk mengatasi masalah tersebut, diperlukan sebuah sistem informasi penjualan berbasis web. Sistem yang kami buat menggunakan metode System Development Life Cycle (SDLC) dengan mengembangkan metode waterfall. Metode waterfall dipilih dengan alur kerjanya yang teratur dan sistematis, mulai dari mulai analisis untuk kebutuhan, desain, codingan, dan tahap pengujian. Sistem informasi penjualan ini menggunakan platform web yang kami buat dengan bahasa pemrograman PHP dan data base MySQL untuk pengelolaan data yang dinamis. Pemodelan system kami buat dengan Data Flow Diagram (DFD) untuk mengilustrasikan alur data dan Entity Relationship Diagram (ERD) untuk merancang database.dalam hal pengujian system dilakukan dengan metode Black Box Testing dan User Acceptance Testing (UAT) untuk mengetahui apa berfungsi dengan baik.

Tujuan utama dari penelitian Adalah untuk merancang serta menerapkan website penjualan yang responsif, aman, dan mudah digunakan bagi Toko Mainan Janoko Garum Blitar. Melalui kehadiran website ini, diharapkan seluruh proses pengelolaan stok barang, transaksi pemesanan dari pelanggan, hingga rekapitulasi laporan penjualan dapat diotomatiskan dengan baik. Penelitian ini memberikan Solusi dalam mengatasi keterbatasan pelaporan manual, mengurangi risiko kehilangan data penjualan, serta memperluas jangkauan pemasaran toko untuk meningkatkan pendapatan dan daya saing ekonomi para mitra UMKM di Blitar.

METODE

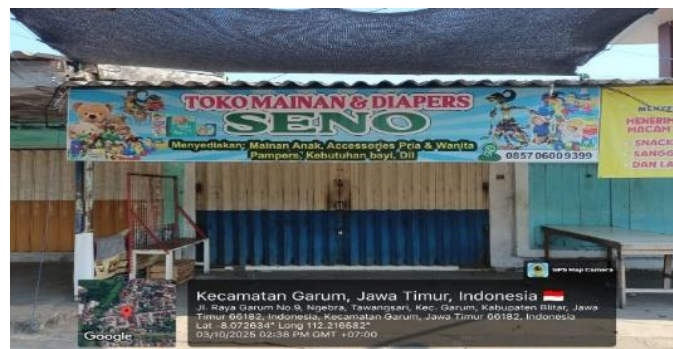
Penelitian yang kami buat ini mengimplementasikan System Development Life Cycle (SDLC) menggunakan metode waterfall dalam dasar sistem. Proses model waterfall dilaksanakan secara teratur dan berurutan, termasuk fase analisis kebutuhan, desain sistem, pengkodean, pengujian, hingga pemeliharaan yang dapat dilihat pada Tabel 1. Tabel1. System Development Life Cycle (SDLC) dengan menggunakan model waterfall

No	Tahapan	Penerapan pada Website Toko Mainan Online
1	Analisis Kebutuhan (Requirement Analysis)	Fase ini, melakukan pencarian informasi melalui observasi dan wawancara terhadap pemilik toko serta calon pengguna (pembeli). Tujuannya adalah untuk memahami apa yang diperlukan dalam sistem, seperti menampilkan katalog mainan, menyediakan fitur pencarian produk, sistem pemesanan, metode pembayaran online, dan pengiriman barang. Hasil dari fase ini adalah dokumen spesifikasi kebutuhan sistem.

2	Desain Sistem (System Design)	Fase ini bertujuan untuk merancang struktur sistem sesuai dengan kebutuhan yang telah dianalisis. Desain mencakup pembuatan tampilan halaman web (UI/UX), struktur database MySQL, serta diagram seperti Flowchart dan DAD. Pada fase ini juga dibuat desain menu katalog, halaman detail produk, dan halaman pemesanan.
3	Implementasi (Implementation)	Setelah selesai dengan desain, langkah berikutnya adalah membangun sistem menggunakan pemrograman HTML, CSS, JavaScript, dan PHP, serta menghubungkannya dengan database MySQL. Sistem mulai dikembangkan sesuai dengan desain, mencakup fitur login admin, pengelolaan produk, tampilan katalog mainan, sistem pencarian, tombol pemesanan, dan metode pembayaran.
4	Pengujian (Testing)	Fase pengujian dilakukan untuk memastikan bahwa setiap fitur di website berfungsi dengan baik. Pengujian dilakukan pada bagian katalog, pemesanan, tampilan harga, sistem pengiriman, dan kecepatan akses website baik di desktop maupun smartphone. Hasil pengujian digunakan untuk menemukan dan memperbaiki kesalahan atau bug yang ada.
5	Pemeliharaan (Maintenance)	Setelah sistem aktif dan digunakan oleh para pengguna, tahap pemeliharaan dilakukan agar website tetap beroperasi dengan optimal. Pemeliharaan mencakup pembaruan informasi produk mainan, perbaikan kesalahan teknis, peningkatan keamanan sistem, serta penyesuaian fitur jika ada perubahan dalam kebutuhan pengguna.

Dengan pendekatan yang terstruktur ini, setiap tahap dalam pengembangan website e-commerce Toko Mainan Janoko Garum dapat terdokumentasi dan dievaluasi dengan baik sebelum melanjutkan ke tahap selanjutnya.

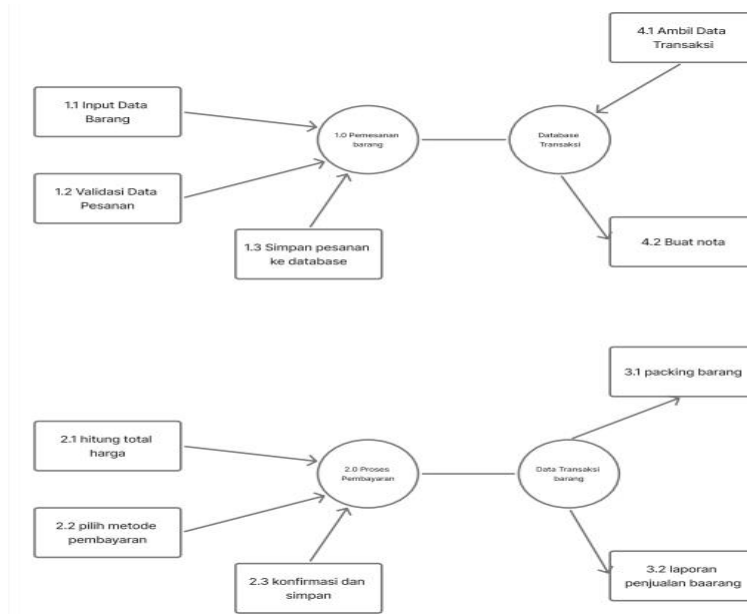
Proses pengumpulan informasi dalam studi ini dilakukan dengan dua sumber data primer dan sekunder. Selanjutnya Data primer didapatkan secara langsung dari objek yang diteliti melalui metode observasi dan wawancara. Observasi dilakukan dengan meninjau langsung lokasi Toko Mainan Janoko Garum Blitar untuk melihat secara rinci bagaimana proses pelayanan transaksi berlangsung, pencatatan stok mainan, seperti yang terlihat pada Gambar 1.



Gambar1. Toko Mainan Janoko Garum Blitar

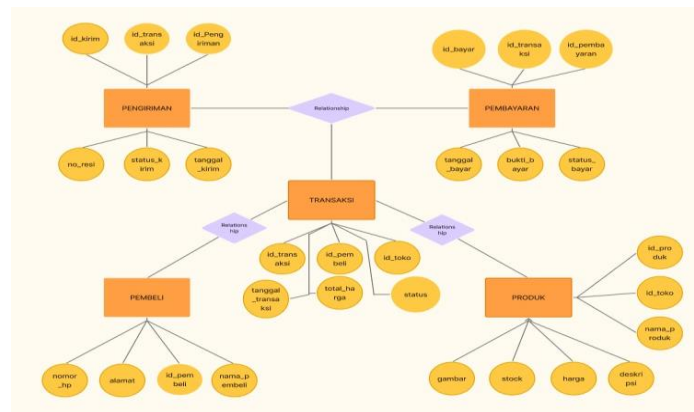
Wawancara terstruktur dilakukan dengan pemilik toko untuk memperoleh informasi mendalam mengenai masalah operasional yang sering muncul, keinginan akan fitur-fitur sistem yang diperlukan, serta karakteristik produk mainan yang akan dipasarkan. Sementara itu, data sekunder didapat melalui kajian literatur dengan mengumpulkan dan mempelajari dari buku, jurnal yang kami peroleh sebelumnya, serta artikel online yang terkait dengan tema pengembangan website e-commerce dan penerapan model waterfall. Analisis data dilakukan dengan mengeksplorasi hasil pengumpulan data primer dan sekunder guna mendefinisikan keperluan sistem, yang kemudian dimasukkan ke dalam

desain perangkat lunak. Alur data dalam sistem dianalisis dan divisualisasikan dengan menggunakan teknik terstruktur melalui Data Flow Diagram (DFD) yang kami buat, dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Data Flow Diagram (DFD)

Keterkaitan antara entitas dan struktur penyimpanan data dievaluasi menggunakan Entity Relationship Diagram (ERD) menghasilkan desain data fisik berbasis MySQL yang optimal, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Entity Relationship Diagram (ERD)

Tahap terakhir dari data diwujudkan dalam pengujian sistem. Evaluasi fungsi website diukur dengan Black Box Testing agar semua elemen masukan dan keluaran, seperti fungsi keranjang belanja, pengisian formulir pesanan, dan pengelolaan produk di panel admin, beroperasi sesuai yang sudah ditetapkan. User Acceptance Testing (UAT) juga diterapkan agar dapat menilai penerimaan pengguna (pemilik toko dan pelanggan) terhadap antarmuka dan kemudahan penggunaan website yang telah dibuat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Tampilan utama dari aplikasi yang telah berhasil diimplementasikan dapat dilihat pada Halaman Beranda pelanggan yang menampilkan katalog produk unggulan. Antarmuka halaman utama disusun secara responsif dan ramah pengguna agar mudah dipahami oleh berbagai kalangan. Di halaman ini, pengunjung disuguhkan pilihan kategori mainan seperti boneka, mobil-mobilan, robot, dan mainan edukasi beserta kolom pencarian cepat untuk mempermudah penjelajahan produk. Tampilan beranda aplikasi toko online ini diperlihatkan pada Gambar 4.



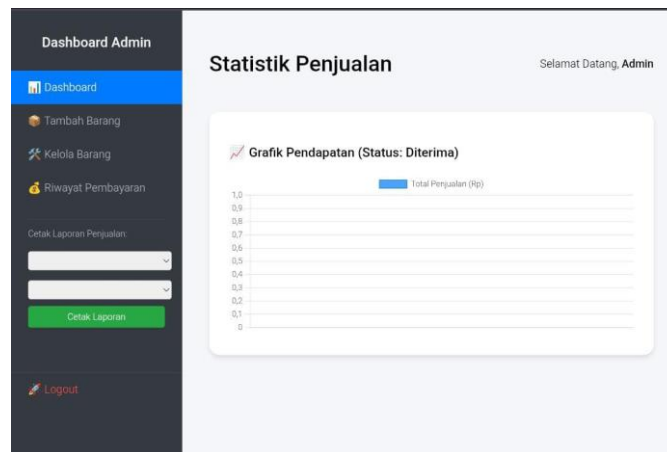
Gambar 4. Halaman Beranda pelanggan

Saat pelanggan memilih salah satu produk dan memutuskan untuk membeli, sistem akan mengarahkan mereka ke fitur keranjang belanja untuk merangkum jumlah barang yang diambil. Selanjutnya, pada halaman checkout, pelanggan harus mengisi formulir pemesanan yang mencakup nama lengkap, usia, jenis kelamin, alamat pengiriman, nomor kontak WhatsApp, serta memilih metode pembayaran yang tersedia. Setelah data dianggap valid, pembeli akan diarahkan ke halaman pembayaran yang menawarkan pilihan transfer bank atau e-wallet. Pelanggan kemudian perlu mengunggah foto bukti transfer manual ke dalam sistem sebelum admin melakukan verifikasi. Bentuk visual dari antarmuka checkout dan konfirmasi pembayaran dapat dilihat berturut-turut pada Gambar 5 dan Gambar 6.

Gambar 5. Tampilan chekout

Gambar 6. Tampilan halaman pembayaran

Halaman ini menyajikan gambaran data dalam bentuk grafik yang menunjukkan pendapatan penjualan secara langsung, untuk membantu pemilik toko mengawasi kinerja bisnis mereka. Selain itu, terdapat menu untuk mengelola persediaan barang yang mengikuti prinsip CRUD (Buat, Baca, Perbarui, Hapus), yang memudahkan admin untuk menambah variasi barang baru, memperbaharui jumlah stok, menyesuaikan harga, atau menghapus barang yang sudah tidak tersedia. Melalui dashboard ini juga, status riwayat pembayaran yang diterima dapat dilihat (apakah masih pending atau sudah disetujui) berdasarkan bukti transfer yang dikirim oleh pembeli. Tampilan grafik penjualan dan menu pengelolaan stok admin ditampilkan pada Gambar 7 dan Gambar 8.



Gambar 7. Tampilan dashboard admin dan grafik pendapatan penjualan.

No Nota	Pembeli	Jumlah	Status	Bukti
NT-20260104202006	vahmi	Rp 85.000	Pending	Lihat Bukti
NT-20260104202005	vahmi	Rp 85.000	Pending	Lihat Bukti
NT-20260104202004	vahmi	Rp 85.000	Pending	Lihat Bukti
NT-20251230102133	aji	Rp 85.000	Pending	Lihat Bukti
NT-20251230102035	aji	Rp 85.000	Pending	Lihat Bukti
NT-20251230101626	aji	Rp 85.000	Pending	Lihat Bukti
NT-20251230101437	aji	Rp 85.000	Pending	Lihat Bukti

Gambar 8. Tampilan menu kelola stok barang dan data produk.

Pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web di Toko Mainan Janoko Garum menghasilkan platform digital yang mengumpulkan data transaksi, produk, pembeli, pembayaran, dan pengiriman ke dalam database MySQL. Hasil evaluasi mengenai fungsi sistem yang diuji dengan metode Black Box Testing disajikan dalam bentuk tabel untuk menjelaskan luas fungsi yang telah dicapai. Informasi mengenai status keberhasilan pengujian setiap fitur utama aplikasi ini dapat ditemui pada Tabel 2.

Tabel 2. Pengujian menggunakan metode *Black Box Testing*

No	Skenario Pengujian	Hasil pengujian yang Diharapkan	Hasil Pengujian	Status
1	Login & Register	user dapat mendaftar akun baru dan login menggunakan email dan password	Sistem berhasil memvalidasi data pengguna dan mengarahkan ke halaman beranda	Berhasil
2	Melihat Produk	Pengguna dapat melihat daftar produk mainan beserta detail produk	Sistem menampilkan daftar dan detail produk sesuai data	Berhasil
3	Tambah ke Keranjang	Pengguna dapat menambahkan produk ke keranjang belanja	Produk berhasil ditambahkan ke keranjang belanja	Berhasil
4	Keranjang Belanja	Pengguna dapat melihat dan	Sistem berhasil memperbarui	Berhasil

		mengubah jumlah produk di keranjang	jumlah dan total harga	
5	Checkout	Pengguna dapat melakukan proses checkout dengan mengisi data pemesanan	Sistem berhasil memproses data checkout	Berhasil
6	Pembayaran	Pengguna dapat memilih metode pembayaran	Sistem menampilkan informasi pembayaran dengan benar	Berhasil
7	Konfirmasi Pesanan	Sistem menampilkan status pesanan setelah pembayaran	Data pesanan tersimpan dan status ditampilkan	Berhasil

Selain pengujian dengan fungsi, hasil dari pengujian hipotesis serta penerimaan sistem oleh pengguna didapat melalui User Acceptance Testing (UAT) yang melibatkan dua puluh partisipan dari pemilik toko dan konsumen. Hasil dari kuesioner evaluasi menunjukkan bahwa seluruh partisipan memberikan penilaian positif terhadap kemudahan penggunaan, kesesuaian fitur, dan efisiensi waktu yang ditawarkan oleh sistem yang baru ini.

Pembahasan

Poin paling vital dari keseluruhan artikel ilmiah ini adalah interpretasi terhadap hasil penelitian yang bertujuan menjawab pertanyaan penelitian yang telah ditentukan. Berdasarkan hasil implementasi, situs ini berhasil mengatasi masalah kendala jarak dan waktu pada Toko Mainan Janoko Garum dengan hadirnya katalog produk yang dinamis dan responsif. Fitur formulir checkout yang mewajibkan pengisian data identitas dan kontak WhatsApp terbukti memudahkan pelacakan pengiriman barang dengan tepat. Analisis terhadap hasil fitur konfirmasi pembayaran menunjukkan bahwa metode unggah bukti transfer secara manual dapat memenuhi kebutuhan transaksi digital bagi UMKM lokal dengan aman, sebelum mereka beralih ke sistem payment gateway otomatis yang lebih rumit.

Mengaitkan hasil penelitian ini dengan pengetahuan yang sudah ada, dashboard admin yang dilengkapi dengan grafik pendapatan otomatis terbukti efektif dalam mengubah perilaku manajemen internal mitra UMKM. Temuan ini berhasil mengurangi risiko kehilangan nota fisik dan ketidakakuratan dalam rekapitulasi stok barang yang menjadi kelemahan utama sistem konvensional sebelumnya. Keberhasilan penerapan model waterfall dalam desain website e-commerce lokal ini memperkuat dan mendukung teori dari studi sebelumnya, seperti yang dinyatakan oleh Sayfullloh (2021) dan Hidayati (2019), bahwa penerapan penjualan berbasis web dengan metodologi terstruktur sangat penting untuk mempercepat transformasi digital, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperluas jangkauan pemasaran usaha kecil di era bisnis modern.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil desain dan pembangunan sistem, dapat dinyatakan bahwa penerapan situs penjualan toko mainan berbasis web mampu menjadi solusi bagi masalah yang dihadapi oleh sistem tradisional yang digunakan sebelumnya. Situs ini mempermudah dalam hal promosi, penyampaian informasi mengenai produk, serta transaksi antar penjual dan pembeli dengan efektif dan efisien. Konsumen bisa melihat produk, tarif, dan melakukan pemesanan tanpa perlu datang ke toko secara langsung, sehingga meningkatkan kenyamanan dan fleksibilitas saat berbelanja. sistem ini juga mendukung owner untuk mengelola data produk, transaksi, proses penjualan dengan cara yang lebih teratur dan sistematis. Penerapan metode pengembangan sistem yang terencana menghasilkan situs yang memenuhi kebutuhan pengguna serta mudah digunakan. Oleh karena itu, penggunaan situs toko mainan ini diharapkan dapat memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan kualitas layanan, dan mendukung proses digitalisasi untuk usaha kecil dan menengah secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhada Fuadilah Habib, M., Ramadhani, M., & Fatkhullah, M. (2024). Strategy of Product and Service Offered in The Online Prostitution Business. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Komunikasi*, 26(1), 53–78. <https://doi.org/10.17933/iptekkom.26.1.2024.53-78>
- Alhada Fuadilah Habib, M., Ramadhani, M., Fatkhullah, M., Ti, B., Diniati, anatud, & Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, U. (2024). Strategi Digital Marketing atas Produk dan Layanan yang Ditawarkan dalam Bisnis Prostitusi Online Digital Marketing Strategy of Product and Service Offered in The Online Prostitution Business. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Komunikasi*, 26(1), 53–78. <https://doi.org/10.17933/iptekkom.26.1.2024.53-78>
- Haryono, T., & Marniyati, S. (2018). Pengaruh Market Orientation, Inovasi Produk, Dan Kualitas Produk Terhadap Kinerja Bisnis Dalam Menciptakan Keunggulan Bersaing. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 17(2), 51. <https://doi.org/10.20961/jbm.v17i2.17174>
- Hendrik Sitorus, J. P., & Sakban, M. (2021). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Toko Mandiri 88 Pematangsiantar. *Jurnal Bisantara Informatika (JBI)*, 5(2).
- Hidayati, N. (2019). Penggunaan Metode Waterfall Dalam Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan. In *Generation Journal* (Vol. 3, Issue 1).
- Ilmiah, J., Exacta, F., & Falgenti, K. (2011). *Transformasi Ukm Ke Bisnis Online Dengan*. 4(1), 62–73.
- Komalasari, P. S., Tubagus Surur, A., Sukron, A., Abdurrahman, U. K. H., & Pekalongan, W. (n.d.). *TRANSFORMASI DUNIA PASAR TRADISIONAL MENJADI DUNIA BISNIS ONLINE DI INDONESIA*.
- Nikmah, F. (2017). Kajian Tentang Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Peluang Bisnis. *Adbis: Jurnal Administrasi Dan Bisnis*, 11(1), 47. <https://doi.org/10.33795/j-adbis.v11i1.19>
- Nizar, M., Fahmul Iltiham, M., Rakhmawati Fakultas Agama Islam Universitas Yudharta Pasuruan Jl Yudharta No, A., & Purwosari Pasuruan, S. (2023). *MENINGKATKAN KEMAMPUAN DIGITAL MASYARAKAT LOKAL MELALUI PENDAMPINGAN DAN PENGEMBANGAN TRANSFORMASI BISNIS DIGITAL*. 8(2).
- Pangestu, M. G., Yossinomita, Y., Pangestu, M. G., & Angraini, D. (2023). PELATIHAN DIGITALISASI MARKETING DALAM UPAYA PENINGKATAN PRODUKSI DAN PEMASARAN PADA BISNIS ONLINE UMKM KERUPUK IKAN KELURAHAN PASIR PANJANG. *Jurnal Pengabdian Masyarakat UNAMA*, 2(2). <https://doi.org/10.33998/jpmu.2023.2.2.877>
- Prasetyo, R. B. (2023). *Pengaruh E-Commerce dalam Dunia Bisnis* (Vol. 1, Issue 1). <https://journal.sabajayapublisher.com/index.php/jmeh>
- Putri, N. I., Herdiana, Y., Suharya, Y., & Munawar, Z. (2021). *Kajian Empiris Pada Transformasi Bisnis Digital* (Vol. 7, Issue 1).
- Rizki, A., Mukhayaroh, A., Gernaria Sihombing, E., & Informasi STMIK Nusa Mandiri Jakarta, S. (2019). SISTEM INFORMASI PERSEDIAAN BARANG PADA TOKO MAINAN NANDA TOYS BEKASI. In *Jurnal Teknologi Informatika & Komputer* | (Vol. 5, Issue 1).
- Saebah, N., & Zaenal Asikin, M. (2022). Efektivitas Pengembangan Digital Bisnis pada Gen-Z dengan Model Bisnis Canvas. *Jurnal Syntax Transformation*, 3(11), 1534–1540. <https://doi.org/10.46799/jst.v3i11.649>
- Sayfulloh, A. (2021). Perancangan Program Penjualan Mainan Berbasis Web Menggunakan Metode Extreme Programming. *Riset Dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 5(2). <https://doi.org/10.33395/remik.v4i1.11150>
- Widya Astuti, A., Muharam, A., Siber Cerdika Internasional, P., & Swadaya Gunung Jati, U. (2023). *PERKEMBANGAN BISNIS DI ERA DIGITAL*. <https://jmi.rivierapublishing.id/index.php/rp>