

PEMANFAATAN MICROSITE SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN E-KATALOG PADA TOKO INDIEGLO COMPUTER

Ferent Cindy Arifiyani¹⁾

¹⁾ Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi dan Informasi, Universitas Merdeka Malang
Jl. Terusan Dieng No. 62-6 Klojen, Kota Malang
Email : ferentcindy@gmail.com¹⁾

Abstrak

Bisnis dalam suatu bidang usaha telah mengalami revolusi di era serba teknologi saat ini, khususnya dari segi sistem penjualan. Perusahaan dalam dunia bisnis telah banyak yang melakukan peralihan dari sistem informasi penjualan yang masih konvensional beralih menjadi digital atau disebut fenomena digitalisasi bisnis. Indieglo Computer merupakan salah satu toko elektronik komputer di Malang, toko ini menjual barang elektronik khususnya laptop. Untuk sistem penjualan di Indieglo Computer ini menggunakan model bisnis konvensional dalam menjalankan bisnisnya, ketika customer datang memberi katalog cetak untuk menawarkan produk, namun dengan keterbatasan produk ruang di katalog cetak tidak lengkap kurang menarik minat perhatian customer. Maka dari itu penelitian ini melakukan pengembangan penjualan dalam Indieglo computer, metode pengembangan sendiri yaitu melakukan digitalisasi katalog dengan memanfaatkan fitur microsite. Penelitian ini telah menghasilkan sistem digitalisasi katalog, produk ini dituang ke e-commerce sebagai katalog online serta microsite sebagai penunjang peningkatan penjualan, serta membentuk consumer relation yang dapat memenuhi kebutuhan konsumennya, serta membuat koneksi dari e-commerce yang digunakan dan social media sehingga mendapatkan informasi yang sama. Data dalam hasil survei kuisioner online kepada 80 responden merupakan customer Indieglo Computer ataupun calon customer, yaitu bahwa hasil penelitian saya ini menunjukkan skor 76% customer tertarik dengan digitalisasi katalog Indieglo Computer di dalam microsite.

Kata kunci: Analisa, Digitalisasi, Katalog, Microsite, Shopee

Abstract

Business in a field of business has experienced a revolution in today's all-technology era, especially in terms of the sales system. Many companies in the business world have made the transition from conventional sales information systems to digital or the so-called business digitization phenomenon. Indieglo Computer is one of the computer electronics stores in Malang, this store sells electronic goods, especially laptops. For the sales system at Indieglo Computer, it uses a conventional business model in running its business, when a customer comes to provide a printed catalog to offer a product, but with limited product space, an incomplete printed catalog does not attract the attention of the customer. Therefore, this research develops sales in Indieglo computer, the self-development method is digitizing the catalog by utilizing the microsite feature. This research has produced a catalog digitization system, this product is poured into e-commerce as an online catalog and microsite to support increased sales, as well as forming consumer relations that can meet the needs of consumers, as well as making connections from e-commerce used and social media so that information can be obtained. the same one. The data in the online questionnaire survey results for 80 respondents are Indieglo Computer customers or prospective customers, namely that the results of my research show a score of 76% of customers are interested in digitizing the Indieglo Computer catalog on the microsite.

Keywords : Analysis, Digitalization, Catalog, Microsite, Shopee

1. Pendahuluan

Di era modernisasi seperti sekarang, manusia sangat bergantung pada teknologi, hal ini membuat teknologi menjadi kebutuhan dasar setiap orang dari orang tua hingga anak muda, para ahli hingga orang awam pun menggunakan teknologi dalam berbagai aspek kehidupannya. Namun pada zaman dahulu orang-orang membaca katalog cetak terdapat kesulitan karena font yang kecil atau sulit untuk dibaca, warna yang tidak kontras dan kurangnya terstruktur layout untuk produk dan terkadang ada beberapa katalog yang memuat gambar dengan kualitas pecah tentunya ini membuat pelanggan tidak tertarik. Toko Indieglo Computer merupakan salah satu toko elektronik komputer di Malang yang berlokasi di Jl. Raya Langsep No. 2 Cybermall, toko ini menjual barang elektronik laptop dengan beberapa *brand* yaitu Asus, Lenovo, Acer, Hp. Sistem penjualan atau pemasaran yang selama ini digunakan oleh toko dengan cara menawarkan dan memasarkan produk dengan menggunakan brosur cetak

Menurut pengamatan penulis di Indieglo Computer sebagian besar *customer* yang datang selalu menanyakan katalog *website* toko untuk melihat produk agar lebih leluasa dari segi tipe, warna, model,

spesifikasi secara detail, namun di Indieglo Computer tidak memiliki sistem katalog contoh seperti *website* katalog sehingga hanya memberikan brosur toko. Permasalahan pada Indieglo Computer mengalami keterbatasan ruang produk di katalog cetak, sehingga *customer* mengalami kesulitan dalam memperoleh informasi mengenai produk. Karena hal tersebut, membuat minat *customer* kurang menarik dan mengalami penurunan penjualan. Maka dari itu untuk memberi solusi permasalahan dari atas dengan melakukan inovasi digitalisasi katalog yang memanfaatkan *microsite* yang akan digitalisasi dengan menggunakan media *e-commerce* Shopee. Karena dengan mendigitalisasikan sebuah katalog yang dapat membantu mengatasi permasalahan keterbatasan ruang pada sebuah brosur yaitu seluruh produk di toko Indieglo Computer dapat dengan mudah ditemukan oleh pembeli dan juga sangat efisien untuk memasarkan dan meningkatkan penjualan juga secara *online* di Toko Indieglo Computer, yang *link* nanti akan dicantumkan pada media sosialnya yang akan mempermudah *customer* untuk mengakses pemesanan dan mencari produk sesuai kebutuhan. Sehingga pada toko Indieglo Computer ketika *customer* datang ke lokasi dan menanyakan brosur atau katalog, maka pihak *sales* toko akan menawarkan untuk membuka *link* *microsite* yang telah dibuat dan *customer* akan mengakses lebih leluasa bisa melihat detail produk secara jelas dari harga, spesifikasi, serta warna dan processor.

2. Dasar teori

Analisa adalah mengamati sesuatu secara mendetail, namun menurut Komaruddin mengemukakan dalam Artikel [1] “Analisis merupakan sebuah kegiatan untuk mengolah serta menguraikan suatu data penelitian menjadi sebuah unsur kecil sehingga dapat mengetahui isi unsur tersebut dan fungsi setiap unsur dalam suatu komponen dalam satu keseluruhan yang teruraikan datanya”. Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa analisis adalah upaya untuk mencari secara sistematis catatan hasil pengumpulan data yang dilakukan untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan untuk meningkatkan pemahaman tersebut analisis perlu dilanjutkan dengan berupaya untuk mencapai hasil dalam penelitian.

Microsite adalah salah satu strategi yang bisa diterapkan terutama untuk meningkatkan *brand awareness* bisnis. *Microsite* dibuat untuk tujuan tertentu, semisal mempromosikan produk tertentu, atau ada acara khusus [2]. *Microsite* tidak terlalu luas, dalam kasus kebanyakan grafik dan tujuan mereka berbeda dari situs *website* perusahaan namun *microsites* mempunyai alamat situs *website* sendiri .

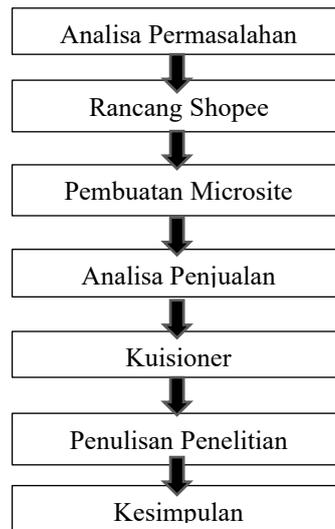
Digitalisasi disebut sebagai transformasi ke arah utama yang penting daripada digitalisasi proses yang ada atau hasil produk kerja. Digitalisasi merupakan sebagai salah satu identifikasi yang merubah gaya utama pola masyarakat serta bisnis dalam jangka pendek dan jangka panjang di masa mendatang [3].

Sebuah toko kini memanfaatkan sebuah katalog produk karena dapat memberikan kemudahan kepada konsumen untuk menemukan produk yang di inginkan karena informasi mengenai produk yang akan dijual tersimpan didalam katalog produk. Katalog dalam bahasa indonesia diartikan sebagai buku yang berisi informasi kelebihan suatu produk yang dijual dari produsen atau penyedia jasa, produk akan menjadi asset bernilai tinggi untuk perusahaan [4].

Shopee adalah sebuah pusat perbelanjaan *mobile* yang diluncurkan pada Desember 2015 oleh PT. Shopee Indonesia. Dengan membuka aplikasi shopee dan berbelanja seperti biasa diharapkan kebutuhan tersebut dapat terpenuhi, dan pengalaman belanja pengguna Shopee semakin menyenangkan dan mudah karena ke-efisienan tersedia fitur-fitur yang sangat menarik [5].

3. Metodologi Penelitian

A. Tahapan Penelitian



Gambar 1. Metodologi Penelitian

Berikut gambaran metodologi penelitian [6]:

Berikut penjelasan mengenai alur dari metodologi penelitian yang sesuai dengan Gambar 1, sebagai berikut :

1. Analisa Permasalahan

Tahap ini dilakukan pada awal proses penelitian dilakukan. Dalam proses mengidentifikasi masalah tersebut didapatkan masalah

2. Rancang Shopee

Katalog yang menggunakan media cetak akan di tuang kedalam *e-commerce* barang yang akan di *upload* lebih lengkap dan bervariasi.

3. Pembuatan Microsite

Pembuatan *microsite* ini menggunakan s.id untuk toko Indieglo Computer, peneliti menggunakan s.id karena fiturnya memudahkan para pengguna terdapat beberapa tema menarik, membuat nama dan *link microsite* yang dalamnya terdiri dari berbagai komponen.

4. Analisa Penjualan

Tahap ini melakukan analisa dari dituangnya katalog ke dalam katalog online dan pembuatan *microsite* maka mendatangkan potensi pembeli dari online lalu akan menganalisa penjualan dari segi pelanggan yang datang ke toko maupun pelanggan yang transaksi di *e-commerce*.

5. Survey Kuisisioner

Pada tahap ini melakukan *survey* dengan mengambil sampel secara acak dari pelanggan yang langsung datang ke toko. Untuk survei kuisisioner harus menentukan populasi dan sampel, dan teknik pengumpulan data serta teknik analisis data.

6. Penulisan Penelitian

Setelah melakukan analisa, maka disini peneliti akan membuat penelitian dari hasil analisa dari segi pelanggan yang datang ke toko.

7. Kesimpulan

Tahap ini peneliti membuat kesimpulan pada hasil analisa yang dilakukan setelah melakukan pengumpulan data.

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi dalam penelitian ini targetnya ke arah pelanggan yang langsung datang ke toko Indieglo Computer.

2. Sampel

Teknik yang digunakan pada *Non Probability Sampling* adalah teknik *Accidental Sampling (Convenience Sampling)*. *Accidental Sampling* pengambilan sampel siapa saja yang ditemui dilapangkan pada saat penelitian atau yang ditemui secara kebetulan pada lokasi [7]. Sehingga pada penelitian ini pengambilan sampel dilakukan kepada Pelanggan toko Indieglo Computer yang datang secara langsung ke toko bisa dilakukan pengambilan sampel. Karena toko Indieglo Computer menjual laptop yang tentunya tiap hari tidak menentu berapa pastinya pelanggan yang datang ke toko teknik *Accidental Sampling (Convenience Sampling)* ini sangat cocok.

C. Teknik Pengumpulan Data

- **Observasi**

Observasi dilakukan di toko Indieglo Computer untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi secara langsung dan mengamati aktivitas penjualan yang dilakukan oleh *sales* dengan pelanggan

- **Survei dengan kuisisioner**

Survei dengan menggunakan kuisisioner dilaksanakan untuk memperoleh hasil target pencapaian dan penilaian dari pencapaian yang telah dilaksanakan. Pengumpulan data dengan menggunakan kuisisioner yaitu dengan cara membagikan kepada responden yaitu customer yang datang ke toko, baik yang membeli ataupun yang masih bertanya-tanya terkait produk.

Tabel 1. Kuisisioner

No	Pertanyaan	STS	TS	C	S	SS
1.	Apakah penerapan katalog online memudahkan anda dalam mencari barang yang dibutuhkan?					
2.	Apakah dengan menggunakan katalog online lebih cepat menemukan produk yang diinginkan?					
3.	Apakah dengan menggunakan microsite anda mudah mengakses ke s.id indieglo?					
4.	Apakah dengan digitalisasi katalog informasi yang didapat lebih lengkap daripada katalog cetak?					
5.	Apakah dengan menggunakan microsite s.id lebih nyaman digunakan?					
6.	Apakah dengan adanya digitalisasi katalog ini bermanfaat bagi anda?					
7.	Apakah dengan mengakses microsite s.id indieglo mempermudah transaksi secara online dengan e-commerce?					
8.	Apakah informasi yang disajikan untuk tata letak tampilan atau display mudah dikenali atau dilihat?					

D. Teknik Analisis Data

Teknik analisa data dilakukan dengan metode kuantitatif, instrumen penelitian yang digunakan pertanyaan kepada responden dengan kuisisioner yang perhitungan tingkat kematangan menggunakan modifikasi skala likert. Skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur persepsi, sikap atau pendapat baik seseorang atau kelompok mengenai sebuah peristiwa atau fenomena yang terjadi, dengan menggunakan skala *likerty* maka *variable* yang diukur akan dijabarkan menjadi sebuah nilai *variable* [8].

Tabel 2. Skala Likert

NO.	SKALA LIKERT	INDEKS
1.	Sangat Tidak Setuju (STS)	1
2.	Tidak Setuju (TS)	2
3.	Cukup (C)	3
4.	Setuju (S)	4

5	Sangat Setuju (SS)	5
---	--------------------	---

4. Pengujian dan Pembahasan

Pada tahap ini berisi pemaparan hasil dari digitalisasi katalog online dengan menggunakan media *e-commerce* yaitu shopee dengan memanfaatkan *microsite* sebagai media yang mempermudah dalam mengakses berbagai *link* di satu tempat.

A. Katalog

1. Katalog Cetak

Katalog cetak yang sebelumnya digunakan di Indieglo Computer dalam 1 lembar kertas A4 memuat brand laprop dengan total 35 produk, namun katalog cetak ini kurang menarik dan tidak leluasa melihat produk.



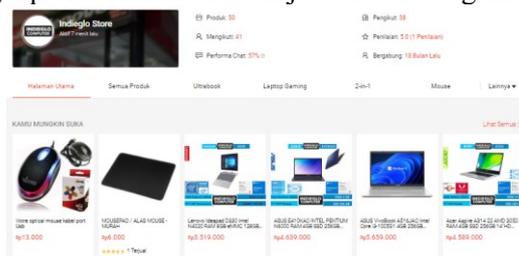
Gambar 2. Katalog Cetak

2. Digitalisasi Katalog

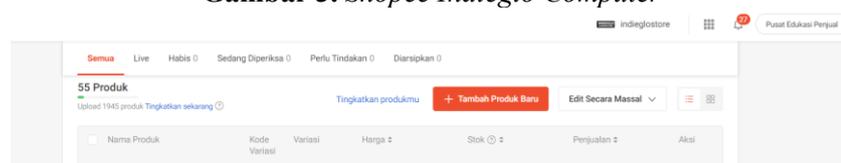
Setelah melakukan digitalisasi katalog pada toko Indieglo Computer, terdapat perbandingan pada toko Indieglo Computer, yang bisa dilihat perbandingan media katalog cetak dengan katalog yang di digitalisasikan. Berikut ini hasil barang yang sudah di *upload* di shopee:

- **Shopee**

Pada shopee menampilkan semua brand yang dijual di Indieglo Computer, yang dapat menarik perhatian *customer* serta meningkatkan potensi penjualan. Di shopee memuat 55 produk yang lebih lengkap dan informasi lebih jelas serta ada gambar produk



Gambar 3. Shopee Indieglo Computer

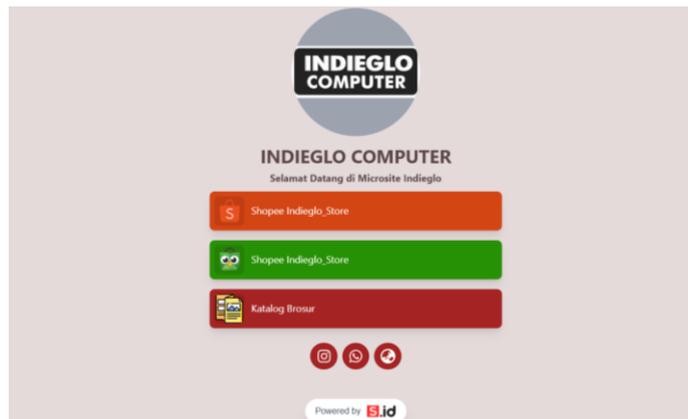


Gambar 4. Total Produk Shopee Indieglo Computer

B. Microsite

Microsite menggunakan s.id salah satu strategis yang bisa diterapkan terutama untuk meningkatkan *lead market* serta *brand awareness* pada sebuah bisnis. Berikut ini adalah *microsite* Indieglo Computer:

Pada halaman *microsite* menampilkan beberapa tautan dari *E-commerce* yaitu salah satunya Shopee yang memuat produk secara lengkap, ada Katalog brosur *drive* yang bisa diakses, ada tautan untuk ke *Instagram*, *whatsapp* untuk terhubung dengan Indieglo Computer. *Microsite* ini selain mempermudah dalam katalog juga berpotensi meningkatkan penjualan secara *online*, *link* atau *barcode microsite* Indieglo Computer ini akan dicantumkan pada media sosial, lalu dipajang di toko Indieglo Computer sehingga customer akan mempermudah mengakses, *customer* yang datang ke toko bisa langsung akses *microsite* bisa melihat produk, spesifikasi secara lengkap juga dan tentunya akan mempermudah pihak *sales* toko.



Gambar 5. Halaman Microsite Indieglo Computer

C. Kuisisioner

Setelah dilakukan pembagian kuisisioner kepada responden, dan hasil yang diperoleh yang dapat membantu penelitian mengenai keputusan pembelian konsumen. Untuk itu metode ini dilakukan terhadap 80 responden yang telah mengisi kuisisioner *microsite* Indieglo Computer, setelah itu dilakukan tahap perhitungan untuk mendapatkan hasil dari *skala likert*.

Tabel 3. Skala Kuisisioner

Jawaban	Skor	Responden	Hasil
Sangat Setuju	Skor 5	x 62 Orang	= 310
Setuju	Skor 4	x 16 Orang	= 64
Cukup	Skor 3	x 1 Orang	= 3
Tidak Setuju	Skor 2	x 0 Orang	= 0
Sangat Tidak Setuju	Skor 1	x 1 Orang	= 1
Total Skor			378

Tahapan untuk menghitung nilai interval dan interpretasi persen menggunakan metode interval persen, berikut caranya:

Tabel 4. Perhitungan Interval

Skor Minimal	Skor Maximal	Skor Min-Max	Interval
8	40	35	7

Menghitung kuisisioner penelitian skala likert untuk mendapat hasil interpretasi. Penilaiannya dengan rumus sebagai berikut:

Tabel 5. Interval Skor Persen

Kategori	%Interval
Sangat Setuju	91 – 100%
Setuju	74 – 90%
Cukup	56 – 73%
Tidak Setuju	39 – 55%
Sangat Tidak Setuju	<38%,

Setelah menemukan nilai skala 5 interval per-kategori, maka selanjutnya mencari nilai dari interpretasi tersebut. Penilainnya dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{array}{lcl}
 Y & \text{Skor tertinggi likert x Jumlah} & \text{Maka } 5 \times 80 = \\
 = & \text{responden} & 400 \\
 X & \text{Skor terendah likert x Jumlah} & \text{Maka } 1 \times 80 = 80 \\
 = & \text{responden} &
 \end{array}$$

Jadi berdasarkan data hasil responden kuisisioner tingkat keputusan pembelian terhadap metode kuantitatif sebagai berikut:

Penyelesaian Akhir

$$= \text{Total Skor Responden} / Y \times X$$

$$= 378 / 400 \times 80$$

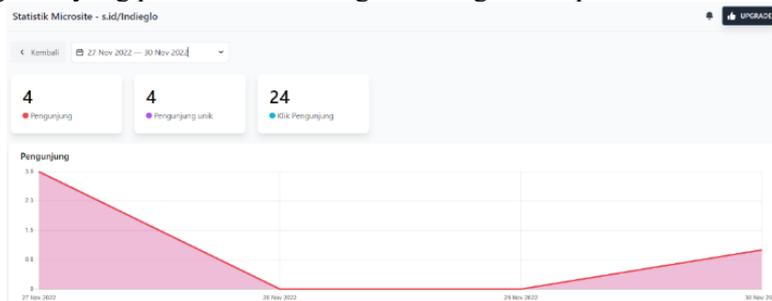
= **76% Yaitu Kategori Setuju** terhadap digitalisasi katalog memanfaatkan microsite di Indieglo Computer

D. Penulisan Penelitian

1. Statistik Microsite

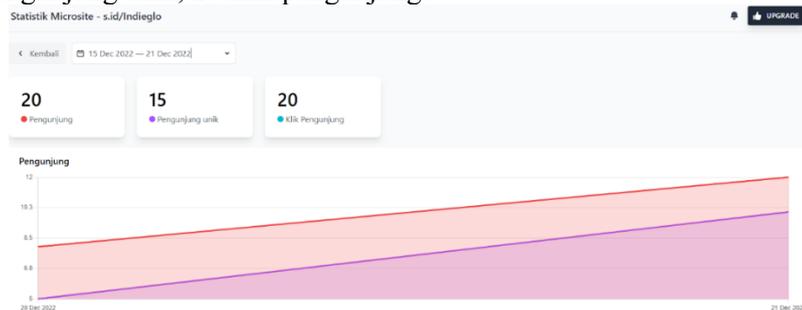
Pada *microsite* dapat melihat statistik tautan di Indieglo Computer melihat penelitian kemajuan dalam 7 hari terakhir.

- Pada gambar 6 menunjukkan grafik pengunjung selama periode 27 November–30 November 4 pengunjung unik yang pertama kali datang ke Indieglo Computer.



Gambar 6. Statistik Microsite

- Pada gambar 7 menunjukkan periode 15 Desember-21 Desember pengunjung sebanyak 20 orang, 15 pengunjung unik, 20 klik pengunjung.



Gambar 7. Statistik Microsite

- Pada gambar 8 menunjukkan periode 22 Desember-28 Desember pengunjung sebanyak 39 orang, 34 pengunjung unik, 24 klik pengunjung.

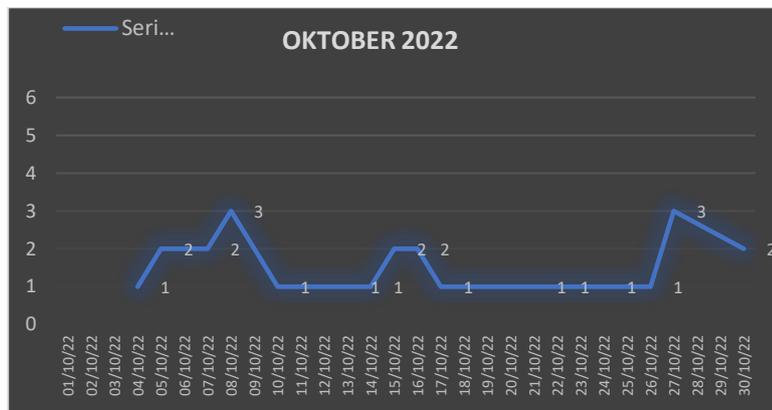


Gambar 8. Statistik Microsite

2. Analisa Penjualan di Indieglo Computer

- **Penjualan Oktober Sebelum Menggunakan Microsite**

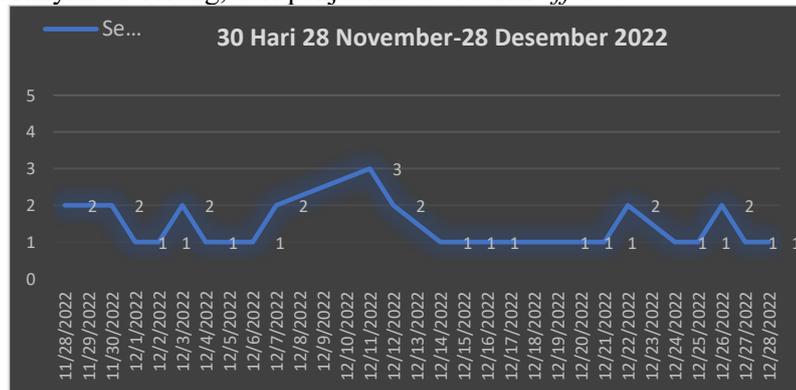
Pada gambar 9 merupakan grafik di Indieglo Computer dalam 30 hari penjualannya 25 barang.



Gambar 9. Grafik Penjualan Oktober

- **Penjualan 28 November-28 Desember Setelah Menggunakan Microsite**

Pada gambar 10 merupakan grafik di Indieglo Computer, dalam 30 hari yaitu penjualan sebanyak 31 barang, dari penjualan *online* dan *offline*.



Gambar 10. Grafik Penjualan 28 November-28 Desember

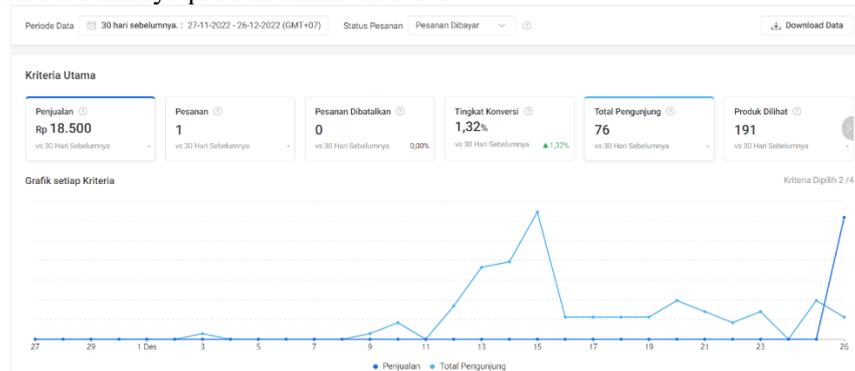
3. Shopee di Indieglo Computer

Pada pertengahan November, sudah dibuatnya akun e-commerce di Shopee yang memudahkan customer untuk melihat produk di Indieglo Computer. Pada gambar 11 adalah halaman di bisnis saya shopee menunjukkan garis grafik biru tua tanggal 26 Desember 2022 adanya transaksi pembeli *mouse pad* membuktikan bahwa adanya peningkatan penjualan di Indieglo Computer. Untuk penjelasan tentang kriteria utama pada Shopee bisnis saya sebagai berikut:

- **Penjualan**

Dana barang yang terjual pada toko Indieglo Computer sebesar Rp 18.500

- **Pesanan**
Barang yang terjual pada toko Indieglo yang bisa diakses atau dilihat dengan periode 30 hari atau 7 hari atau secara per-hari yaitu realtime. Dan di Indieglo terdapat penjualan 1 pesanan pada tanggal 26 Desember 2022.
- **Total Pengunjung**
Pengunjung yang datang melihat di shopee selama periode 30 hari terakhir, pengunjung ini berasal dari customer yang mengakses *microsite* atau *customer* online, dengan total pengunjung 76 orang.
- **Produk Dilihat**
Produk ini sudah berapa kali dilihat oleh customer atau diakses, sehingga pada periode 30 hari sebelumnya produk dilihat ada 191.



Gambar 11. Bisnis Indieglo Computer Shopee

5. Kesimpulan

Berdasarkan pada pembahasan diatas, dapat dibuat kesimpulan dalam penelitian ini dengan adanya digitalisasi katalog ini dapat membantu pihak Indieglo Computer dalam menghadapi permasalahan keterbatasan produk ruang di katalog cetak, sehingga customer akan lebih dipermudah menemukan produk yang di inginkan dan mendapatkan informasi katalog yang lebih lengkap dari Indieglo Computer. Dengan memanfaatkan media *e-commerce*, dapat meningkatkan penjualan di Indieglo Computer yang memanfaatkan fitur dari *microsite* sebagai mempromosikan produk, dan menginformasikan produk yang dijual. *Microsite* pada toko Indieglo Computer, dapat menarik minat perhatian *customer* dan meningkatkan *lead market* yang bisa meningkatkan penjualan serta memperoleh potensial untuk membeli produk yang ditawarkan ataupun diinginkan. Serta sarannya untuk kedepannya, bisa ditambahkan *e-commerce* lain seperti Akulaku atau lainnya, yang pengguna bisa melakukan kredit cicilan laptop di Indieglo Computer. Dan tentunya hal ini akan menguntungkan tingkat penjualan di Indieglo Computer. Untuk kedepannya, Indieglo Computer bisa mempunyai website sendiri yang berisikan konten promosi atau produk tersendiri itu, jika semisal ada promosi akhir semester bisa digunakan dan di link kan di *microsite* tersebut agar customer ataupun calon customer bisa mengakses dengan mudah.

Daftar Pustaka

- [1] Dwi Ayu Puspitasari, "Anlisis B2," 2020.
- [2] M. Tomas, "The microsites," *Journal International Computer*, vol. 15, no. FEB., pp. 81–87, Feb. 2021, doi: 10.46300/9108.2021.15.12.
- [3] P. Parviainen, M. Tihinen, J. Kääriäinen, and S. Teppola, "Tackling the digitalization challenge: How to benefit from digitalization in practice," *International Journal of Information Systems and Project Management*, vol. 5, no. 1, pp. 63–77, 2017, doi: 10.12821/ijispm050104.
- [4] Rozsidhy Dary and Pribadi Joni, "PEMBUATAN E-KATALOG PRODUK DI FACEBOOK SEBAGAI SARANA PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN APLIKASI PAINT TOOL SAI DAN ADOBE PHOTOSHOP DI RESTO AYAM BACEM BAKAR GRIBIG MALANG," *Jurnal Aplikasi Bisnis*, vol. 4, no. 2407–3741, pp. 453–456, 2018.
- [5] P. Suswanto and D. Setiawati, "STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN SHOPEE DALAM MEMBANGUN POSITIONING DI TENGAH PANDEMI COVID-19 DI INDONESIA," *Jurnal Ilmu Komunikasi*, vol. 3, no. 2, pp. 2614–0373, 2020.

- [6] I. O. Kirana, Z. M. Nasution, and A. Wanto, "PROYEKSI INDEKS PEMBANGUNAN MANUSIA DI INDONESIA MENGGUNAKAN METODE STATISTICAL PARABOLIC DALAM MENYONGSONG REVOLUSI INDUSTRI 4.0," *Jurnal Pendidikan Teknologi dan Kejuruan*, vol. 16, no. 2, p. 202, Jul. 2019, doi: 10.23887/jptk-undiksha.v16i2.18178.
- [7] H. Wulandari, M. Oktavia, and E. Hedayani, "PERSEPSI MASYARAKAT TERHADAP PROGRAM REVITALISASI SUNGAI SEKANAK DI KOTA PALEMBANG," 2020.
- [8] S. Bahrun, S. Alifah, and S. Mulyono, "Rancang Bangun Sistem Informasi Survey Pemasaran dan Penjualan Berbasis Web," 2017.