

Meningkatkan Efektivitas Penjualan Baju Melalui Sistem Informasi Berbasis Metode *Agile*

Farikha Risqiyah¹, Syahri Mu'min^{1*}, Arief Saputro¹

¹Program Studi Sistem Informasi, Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, Indonesia.

Abstrak

Penjualan melalui toko dan *stand* di bazar seringkali menimbulkan biaya penjualan yang tinggi. Pada zaman sekarang yang serba teknologi ini, tagihan biaya tersebut dapat ditekan dan diminimalkan dengan menggunakan teknologi sistem informasi penjualan. Toko Ruang Ciwi, yang sebelumnya mengalami biaya penjualan tinggi tanpa teknologi, memerlukan sistem informasi penjualan untuk mengurangi biaya dan menjangkau lebih banyak pembeli. Tujuan melakukan penelitian ini adalah membuat sebuah sistem informasi penjualan yang dapat menekan biaya penjualan serta menjangkau lebih banyak pembeli di Toko Ruang Ciwi. Sistem informasi penjualan tersebut juga dapat membantu pembeli saat akan melakukan transaksi. Selain itu pembeli juga dapat melakukan retur barang melalui sistem tersebut. Sistem informasi penjualan ini dibuat menggunakan PHP *Framework CodeIgniter* sebagai bahasa pemrograman utamanya dan menggunakan MySQL sebagai basis datanya yang dijalankan melalui server pada layanan *hosting*. Melalui adanya sistem informasi penjualan tersebut diharapkan mampu menekan biaya penjualan, menjangkau lebih banyak pembeli, dapat diakses kapanpun dan dimanapun sehingga dapat meningkatkan penghasilan toko Ruang Ciwi.

Kata kunci

Aksesibilitas dan jangkauan; Efisiensi biaya; Sistem Informasi; Penjualan

Abstract

Sales through shops and stands at bazaars often result in high sales costs. Currently of technology, billing costs can be reduced and minimized by using sales information system technology. Ruang Ciwi Store, which previously experienced high sales costs without technology, needed a sales information system to reduce costs and reach more buyers. This research aims to create a sales information system that can reduce sales costs and reach more buyers at the Ruang Ciwi Store. This sales information system can also help buyers when making transactions. Apart from that, buyers can also return goods through this system. This sales information system was created using the PHP Framework CodeIgniter as the primary programming language and MySQL as the database, run via a server on the hosting service. This sales information system is hoped to reduce sales costs, reach more buyers, and can be accessed anytime and anywhere to increase the income of Ruang Ciwi stores.

Keywords

Accessibility and reach; Cost efficiency; Information Systems; Sale

Pendahuluan

Teknologi saat ini selalu mengalami perkembangan yang cepat sehingga mengharuskan penerapannya dalam meningkatkan sebuah usaha (Febriana *et al.*, 2023). Pada konteks strategi kompetitif dan E-bisnis, suatu usaha pasti tidak lepas dari aktivitas transaksi, di mana sebelum transaksi penjualan dilakukan, perusahaan harus menerapkan pendekatan yang efektif untuk menarik dan melayani pelanggan secara *online* (Purnomo *et al.*, 2024). Aktivitas penjualan dapat dilakukan dengan berbagai macam cara. Jika diklasifikasikan berdasarkan metode penjualannya dapat dikategorikan yaitu penjualan di toko, penjualan di stand acara bazar, penjualan di mall, dan lain sebagainya. Aktivitas penjualan dapat juga dilakukan tanpa tempat dimana tidak membutuhkan biaya tagihan yang tinggi yaitu dengan menerapkan sistem informasi penjualan.

Sistem informasi merupakan cara yang diatur untuk mengumpulkan, memasukan dan mengolah serta menyimpan data, dan cara yang diatur untuk melaporkan, mengendalikan, mengelola bahkan menyimpan informasi sehingga organisasi dapat mencapai tujuan (Putri and Siptiana, 2019). Sistem informasi penjualan merupakan hasil produk dari teknologi yang memproses data dan transaksi yang dilakukan oleh pembeli melalui tampilan sistem melalui *smartphone* atau laptop yang mereka gunakan. Sistem informasi penjualan dirancang untuk membantu pelanggan untuk melihat produk serta bertransaksi secara digital. Pada pemasaran di Kota Cerdas, sistem informasi penjualan membantu penjual memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pembeli, mendukung efisiensi dan keterhubungan. (Sanjaya *et al.*, 2023)

Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi (Abdullah and Tantri, 2018). Pada sistem perencanaan sumber daya, pemasaran adalah proses manajerial sosial yang memungkinkan individu dan kelompok memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka melalui penciptaan dan pertukaran produk dan jasa, yang diintegrasikan untuk mengoptimalkan penggunaan sumber daya (Putri, 2017; Nugroho *et al.*, 2021). Pada industri konten digital, menggunakan WhatsApp untuk pemasaran memungkinkan penjualan yang efektif dengan mengkomunikasikan nilai dan keunikan konten secara langsung kepada target pasar, meningkatkan interaksi dan keterlibatan pelanggan (Utami and Arif, 2021; Mu'aminin, Editya and Lisdiyanto, 2023). Pada industri pertanian, memanfaatkan pemasaran elektronik merupakan metode efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan menampilkan keunikan produk pertanian secara efisien, mirip dengan strategi yang digunakan dalam industri desain lampu (Kalleya *et al.*, 2023; Pramono, Purnomo and Putra, 2024).

Penjualan secara digital telah terbukti meningkat setiap tahunnya (Carera, Gunawan and Fauzi, 2022). Hal tersebut didukung dengan data statistik penjualan toko elektronik dunia yang tertulis pada situs VPN Mentor. Data penjualan divisualisasikan dalam grafik dengan peningkatan jutaan miliar dolar amerika setiap tahunnya. Pada konteks komunikasi seluler, jumlah pembeli yang melakukan transaksi secara digital terbukti meningkat setiap tahunnya, menunjukkan peran penting teknologi seluler dalam memfasilitasi dan meningkatkan interaksi digital antara konsumen dan penyedia layanan (Permana *et al.*, 2023). Hal tersebut dibuktikan dengan data statistik pembelian melalui toko elektronik dunia dari VPN Mentor.

Ruang Ciwi merupakan salah satu toko yang menjual berbagai macam produk baju yang berada di Kabupaten Sidoarjo. Toko Ruang Ciwi dikelola oleh mahasiswa sehingga sangat disayangkan apabila tidak menerapkan teknologi dalam metode penjualannya. Saat ini metode penjualan di Toko Ruang Ciwi masih menggunakan metode penjualan di toko dan penjualan di *stand* ketika ada acara bazar. Metode penjualan tersebut membutuhkan tagihan biaya yang cukup tinggi karena untuk membayar pihak penyelenggara, menyewa tempat, bahkan menggaji karyawan jika menggunakan karyawan untuk menjaga toko tersebut dan lain lain.

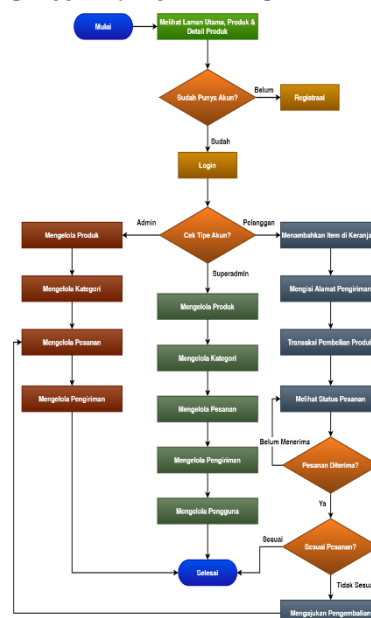
Penelitian berupa sistem informasi manajemen Taman Pendidikan Al-Qur'an (Rohman, Nugroho and Mufliq, 2023) dan game edukasi matematika untuk anak sekolah dasar (Robbuhu and Editya, 2023) telah dilaksanakan. Namun belum ada penelitian khusus yang fokus dalam meningkatkan efektivitas penjualan baju melalui sistem informasi berbasis

metode *agile*. Berdasarkan permasalahan diatas, maka peneliti merasa perlu untuk membuat sistem informasi untuk meningkatkan efektivitas penjualan baju sehingga dapat meningkatkan penjualan serta penghasilannya.

Metode

Objek penelitian ini ialah sistem informasi penjualan baju di toko Ruang Ciwi dimana menggunakan *agile* sebagai metode pengembangannya. Peneliti mengusulkan pembangunan sistem informasi penjualan baju di Toko Ruang Ciwi menggunakan metode agile, untuk memfasilitasi manajemen, penjualan, dan transaksi online pelanggan. Sistem informasi penjualan ini terdiri dari beberapa komponen serta fitur-fitur, diantaranya yaitu:

1. Halaman Utama, menampilkan kategori produk yang paling diminati, produk yang paling diminati dan produk yang baru datang
2. Halaman Kategori, menampilkan informasi semua kategori produk yang ada pada toko Ruang Ciwi
3. Halaman Produk, menampilkan informasi semua produk yang ada pada toko Ruang Ciwi
4. Halaman Kontak Kami, menampilkan informasi deskripsi toko, alamat toko dan *form* jika ada pertanyaan kepada admin toko
5. Halaman Keranjang Belanja, menampilkan informasi semua produk yang telah dipilih dan dimasukkan ke dalam keranjang belanja
6. Halaman Pesananku, menampilkan informasi semua transaksi pembelian produk yang telah berhasil dibayarkan
7. Halaman Detail Pesananku, menampilkan detail produk dalam masing- masing transaksi yang ada pada halaman pesananku
8. Halaman Pengembalian Pesanan, menampilkan form untuk pengajuan pengembalian pesanan jika terdapat ketidaksesuaian
9. Autentikasi dan Otorisasi Pengguna, berfungsi untuk mengenali serta membagi hak akses pengguna setelah melakukan login ke dalam sistem
10. Halaman Admin, berfungsi untuk melakukan pengolahan data seperti mengelola data produk, mengelola data kategori produk, mengelola data pesanan dan pengembalian, mengelola data pengembalian, mengelola data pengiriman dan mengelola data pengguna yang terdaftar pada sistem



Gambar 1. Flowchart Sistem Informasi Penjualan Baju di Toko Ruang Ciwi

Gambar 1 menunjukkan pengguna yang belum login hanya dapat mengakses halaman informasi produk tanpa kemampuan menambahkannya ke keranjang. Untuk berbelanja, pengguna harus login atau mendaftar jika belum memiliki akun. Setelah login, pengguna di sistem informasi penjualan baju Toko Ruang Ciwi dikategorikan ke dalam

peran akun seperti superadmin, admin, dan pelanggan untuk membatasi akses fitur sesuai peran. Pengkategorian ini membantu menentukan dan mengatur hak akses pengguna dalam sistem.

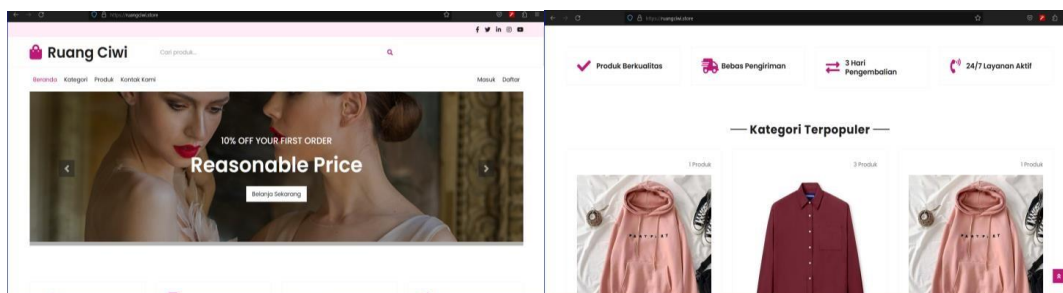
Jika berperan sebagai admin, pengguna dapat mengelola produk, kategori, dan pesanan, termasuk tampilan di halaman utama dan detail produk. Admin juga bertanggung jawab mengatur pengiriman, termasuk memasukkan data kurir dan nomor resi, serta mengelola informasi pengiriman. Jika berperan sebagai pelanggan, pengguna dapat menambahkan item ke keranjang, mengisi alamat pengiriman, dan membayar pesanan melalui transfer bank atau metode digital seperti ShopeePay, GoPay, atau QRIS sesuai nominal yang ditampilkan. Setelah pembayaran, pelanggan menunggu kedatangan pesanan. Pelanggan dapat memeriksa status pesanan dan, setelah diterima, mengevaluasi apakah sesuai dengan yang dipesan. Jika tidak sesuai, pelanggan dapat melakukan retur; jika sesuai, proses pelanggan selesai.

Hasil dan Pembahasan

Implementasi

A. Halaman Utama

Halaman ini menampilkan slider dan menggabungkan informasi seperti kategori terpopuler, produk paling diminati, dan produk baru yang ditambahkan di Toko Ruang Ciwi. Pengunjung dapat melihat daftar kategori dan produk yang diurutkan berdasarkan jumlah tampilan terbanyak oleh pengunjung lain, serta produk baru yang baru saja ditambahkan oleh admin.



Gambar 2. Halaman Utama Bagian 1 dan Bagian 2

B. Halaman Kategori

Halaman ini menampilkan semua kategori produk Toko Ruang Ciwi, seperti celana, sweater, dan baju, lengkap dengan gambar dan jumlah produk per kategori. Pengunjung dapat memilih kategori yang diinginkan, dan produk sejenis akan ditampilkan berdasarkan kategori yang dipilih.

C. Halaman Produk

Halaman ini menampilkan informasi dan gambar semua produk yang tersedia di Toko Ruang Ciwi, seperti celana kulot, sweater terkini, dan celana panjang impor, lengkap dengan nama, harga asal, dan harga diskon. Setiap produk juga memiliki tombol untuk melihat detail informasi lebih lanjut.

D. Halaman Kontak Kami

Halaman ini menyediakan deskripsi tentang Toko Ruang Ciwi, alamatnya, dan sebuah form pertanyaan bagi pengunjung yang ingin menghubungi admin sistem. Pengunjung dapat mengajukan pertanyaan melalui form yang disediakan dengan mengisi nama, email, topik, dan pertanyaan, kemudian menekan tombol kirim. Pertanyaan yang terkirim akan tersimpan dalam basis data dan admin sistem akan membalasnya melalui email.

E. Halaman Keranjang Belanja

Halaman keranjang belanja menampilkan informasi produk yang telah dipilih termasuk foto, nama, kategori, jumlah, dan harga total setiap produk serta total keseluruhan. Pelanggan dapat menyesuaikan kuantitas produk di keranjang dengan menggunakan tombol tambah atau kurang pada kolom kuantitas.

F. Halaman Pembayaran

Halaman pembayaran menampilkan informasi riwayat pembayaran termasuk kode transaksi, nominal, tanggal transaksi, dan status pembayaran, serta menyediakan aksi untuk membayar jika terdapat pembayaran yang gagal. Ketika tombol "bayar sekarang" diklik, muncul form untuk memilih metode pembayaran, dan untuk riwayat pembayaran yang berhasil, statusnya ditampilkan sebagai "sudah lunas".

G. Halaman Pesananku

Halaman "Pesananku" menampilkan informasi riwayat pesanan yang telah berhasil dibayar, termasuk ID transaksi, nominal, tanggal, status pemesanan, kurir, dan kode resi, serta menyediakan tombol aksi untuk melihat detail transaksi. Jika tombol "lihat detail" diklik, sistem akan menampilkan informasi detail dari pesanan yang dipilih. Status pemesanan pada halaman ini bervariasi, termasuk menunggu konfirmasi, dikirim, dikomplain, dan selesai, dengan status awal setiap pesanan adalah menunggu konfirmasi. Setelah pengiriman oleh admin Toko Ruang Ciwi, status berubah menjadi dikirim, dan jika pelanggan mengajukan pengembalian, status berubah menjadi dikomplain, sementara pesanan yang telah diterima dan diselesaikan oleh pelanggan ditandai sebagai selesai.

H. Halaman Detail Pesananku

Halaman detail "Pesananku" menampilkan informasi lengkap tentang pesanan yang telah dibayar, termasuk foto produk, nama produk, jumlah item, tanggal transaksi, dan aksi untuk mengajukan pengembalian jika produk tidak sesuai. Jika tombol "ajukan pengembalian" diklik, sistem akan menampilkan form pengembalian, dan setelah pengajuan terkirim, status pesanan berubah menjadi "dalam proses," sementara tombol "selesaikan pesanan" tersedia untuk menandai pesanan sebagai selesai jika produk diterima sesuai keinginan.

I. Halaman Pengembalian Pesanan

Halaman ini menyediakan form pengembalian untuk pesanan yang tidak sesuai atau memiliki kekurangan, di mana pelanggan harus mengunggah foto produk bermasalah dan mengisi detail seperti jumlah item dan keterangan pengembalian. Sebelum mengisi form, pelanggan harus mengambil gambar produk yang bermasalah.

J. Halaman Data Produk

Halaman data produk, yang hanya dapat diakses oleh superadmin dan admin, berfungsi untuk mengelola data produk seperti mengubah dan menghapus produk, serta menampilkan informasi tersebut dalam bentuk tabel. Informasi yang ditampilkan meliputi judul, kategori, foto, harga produk, diskon, dan harga setelah diskon, dengan opsi untuk mengubah atau menghapus produk melalui pilihan aksi pada kolom yang relevan.

K. Halaman Tambah Produk

Halaman tambah produk, yang hanya dapat diakses oleh superadmin dan admin, berfungsi untuk menambahkan data produk melalui form yang membutuhkan informasi seperti judul, kategori, harga, persentase diskon, foto, dan keterangan produk. Saat menambahkan data, gambar produk harus dalam format PNG, JPG, atau JPEG, dan jika format lain diunggah, sistem akan menampilkan notifikasi kegagalan. Form data produk ini harus diisi oleh superadmin atau admin yang bertanggung jawab menambahkan data produk baru.

L. Halaman Data Kategori

Halaman data kategori, yang hanya dapat diakses oleh superadmin dan admin, digunakan untuk mengelola data kategori seperti mengubah dan menghapus data, serta menampilkan informasi tersebut dalam bentuk tabel termasuk nama kategori, foto, dan keterangan. Admin atau superadmin dapat mengubah atau menghapus data kategori dengan mengklik pilihan aksi yang terdapat pada kolom aksi untuk setiap kategori.

M. Halaman Tambah Kategori

Halaman tambah kategori, yang hanya dapat diakses oleh superadmin dan admin, digunakan untuk menambahkan data kategori melalui form yang memerlukan nama kategori, foto, dan keterangan, dengan foto harus dalam format PNG, JPG, atau JPEG. Jika gambar yang diunggah tidak sesuai dengan format yang ditentukan, sistem akan menampilkan notifikasi kegagalan setelah proses penambahan data kategori.

N. Halaman Data Pesanan

Halaman data pesanan, yang hanya dapat diakses oleh superadmin dan admin, berfungsi untuk melihat semua pesanan yang masuk, termasuk nama pembeli, ID transaksi, dan total nominal transaksi, serta memungkinkan pengecekan detail pesanan. Setelah pelanggan melakukan transaksi pembelian, semua data pesanan masuk ke dalam halaman ini, memfasilitasi pengecekan dan proses pengiriman yang efisien.

O. Halaman Detail Data Pesanan

Halaman detail data pesanan, yang hanya dapat diakses oleh superadmin dan admin, digunakan untuk melihat detail pesanan seperti foto produk, nama produk, dan jumlah item, serta mengatur pengiriman untuk pesanan tersebut. Setelah pesanan dikirim, admin harus memasukkan data pengiriman melalui form yang tersedia dan menyimpannya dengan klik tombol simpan.

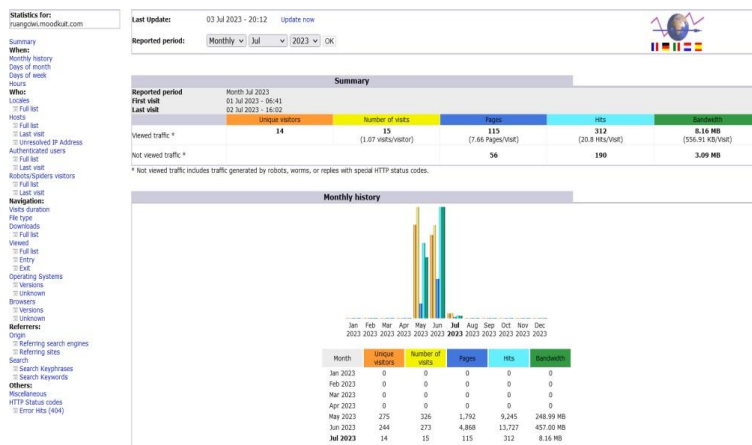
P. Halaman Data Pengembalian

Halaman data pengembalian, yang hanya dapat diakses oleh superadmin dan admin, digunakan untuk melihat semua data pengembalian yang diajukan oleh pelanggan, termasuk nama pembeli, nama produk, dan jumlah

produk bermasalah. Admin dapat menerima atau menolak pengajuan pengembalian, dan jika ditolak, harus memasukkan alasan penolakan agar pelanggan dapat mengetahui alasan tersebut.

Dokumentasi

Pada gambar 3 dibawah ini dapat diketahui bahwa sistem informasi penjualan toko ruang ciwi berjalan dengan lancar sejak pertama kali diluncurkan yaitu pada bulan mei tahun 2023. Pada bulan mei hingga juni tahun 2023 tercatat bahwa kunjungan website sistem informasi penjualan toko ruang ciwi stabil dengan kunjungan sebanyak kurang lebih 200 pengunjung. Pada bulan mei tahun 2023 tercatat bahwa terdapat kunjungan sebanyak 275 pengunjung. Sedangkan pada bulan juni tahun 2023 tercatat bahwa terdapat kunjungan sebanyak 244 pengunjung.



Gambar 1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Kesimpulan

Penelitian ini menghasilkan sebuah sistem informasi penjualan yang diterapkan pada toko ruang ciwi menggunakan metode agile. Sistem ini dapat membantu penjualan produk serta transaksi secara digital kapanpun dan dimanapun karena sistem penjualan ini berbasis web yang bersifat online. Sistem penjualan ini memiliki beberapa fitur diantaranya yaitu menampilkan halaman utama toko, manajemen produk, manajemen pengguna, manajemen pesanan, manajemen pengiriman dengan resi manual, serta sistem retur.

Pada sistem penjualan ini juga diterapkan pembagian hak akses pengguna dalam mengakses fitur-fitur yang telah disebutkan sebelumnya. Hak akses dalam pengguna dalam sistem penjualan ini terdiri dari Superadmin, Admin dan Pelanggan. Superadmin dapat mengakses semua fitur yang ada dalam sistem informasi penjualan ini. Admin dapat mengakses fitur-fitur seperti mengakses halaman admin, mengelola kategori kecuali menghapus, mengelola pesanan kecuali menghapus, mengelola pengiriman, mengubah profil dan mengubah kata sandi.

Pelanggan dapat mengakses fitur-fitur seperti menambahkan produk ke keranjang, transaksi pembelian produk, melihat riwayat pesanan, melihat detail riwayat pesanan, melihat status pesanan, melihat status pengiriman, mengajukan pengembalian, melihat status pengiriman pengembalian, mengubah profil dan mengubah kata sandi. Metode pembayaran yang dapat digunakan pada sistem penjualan ini adalah dapat transfer melalui beberapa rekening bank serta dapat menggunakan QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard).

Konflik Kepentingan

Tidak ada potensi konflik kepentingan yang relevan dengan artikel ilmiah penelitian ini.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Program Studi Sistem Informasi Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo atas dukungan pelaksanaan penelitian.

Daftar Pustaka

- Abdullah, T. and Tantri, F. (2018) *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Carera, W.B., Gunawan, D.S. and Fauzi, P. (2022) 'Analisis Perbedaan Omset Penjualan UMKM Sebelum dan Sesudah Menggunakan Qris di Purwokerto', *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi*, 24(2). Available at: <https://doi.org/https://doi.org/10.32424/jeba.v24i2.3014>.
- Febriana, H. et al. (2023) 'Peluang Bisnis Digital di Indonesia Pada Era Society 5.0', *Jurnalku*, 3(3), pp. 365–374. Available at: <https://doi.org/10.54957/jurnalku.v3i3.595>.
- Kalleya, C. et al. (2023) 'Agricultural Marketing Research: A Retrospective of Domain and Knowledge Structure', *E3S Web of Conferences*. Edited by T.N. Mursitama et al., 426, p. 01071. Available at: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202342601071>.
- Mu'minin, A., Editya, A.S. and Lisdiyanto, A. (2023) 'Pengembangan WhatsApp Gateway Berbasis Web Sebagai Media Informasi Pembayaran SPP Di SMK Persatuan 1 Tulangan', *SUBMIT: Jurnal Ilmiah Teknologi Infomasi Dan Sains*, 3(1).
- Nugroho, R.A. et al. (2021) 'Case Study of Enterprise Resource Planning System Implementation in Small Medium Business', in *Proceedings of the International Conference on Industrial & Mechanical Engineering and Operations Management*. Dhaka, Bangladesh: IEOM Society International.
- Permana, A.V. et al. (2023) 'The Utilization of Mobile Communication on Marketing: A Systematic Review', *Procedia Computer Science*, 227, pp. 101–109. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2023.10.507>.
- Pramono, A., Purnomo, A. and Putra, W.W. (2024) 'Flat-Pack Pendant Lamp Design of Smart Bulb in the Meeting Room: Harmony of Tropical Office', in *AIP Conference Proceedings*, p. 060033. Available at: <https://doi.org/10.1063/5.0192168>.
- Purnomo, A. et al. (2024) 'Competitive Strategy and E-Business: A Review', in, p. 050007. Available at: <https://doi.org/10.1063/5.0192361>.
- Putri, B.R.T. (2017) *Manajemen Pemasaran Produk Peternakan*. Denpasar: Swasta Nulus.
- Putri, S.F. and Siptiana, D. (2019) 'Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Pengelolaan Gaji dan Upah Pada PT. Berdikari Metal Engineering', *Jurnal TEDC*, 13(2).
- Robbuhu, A.K.I. and Editya, A.S. (2023) 'Game Edukasi Matematika untuk Anak Sekolah Dasar Menggunakan Metode Rapid Application Development (RAD)', *Nusantara Computer and Design Review*, 1(1), pp. 1–8. Available at: <https://doi.org/10.55732/ncdr.v1i1.1055>.
- Rohman, A.A., Nugroho, R.A. and Mufliq, A. (2023) 'Sistem Informasi Manajemen Taman Pendidikan Al-Qur'an Menggunakan Metode Agile', *Nusantara Computer and Design Review*, 1(1), pp. 9–16. Available at: <https://doi.org/10.55732/ncdr.v1i1.1072>.
- Sanjaya, A.N. et al. (2023) 'A Systematic Review of Marketing in Smart City', in *Innovative Technologies in Intelligent Systems and Industrial Applications*, pp. 819–828. Available at: https://doi.org/10.1007/978-3-031-29078-7_71.
- Utami, A.D.W. and Arif, S. (2021) 'Penguatan Online Engagement dengan Konten Digital Produk Melalui Workshop Foto Produk dan Media Promosi Digital pada Kelompok UMKM Wonoayu Sidoarjo', *IKRAITH-ABDIMAS*, 4(3).