

PEMBUATAN WEBSITE SEBAGAI MEDIA PROMOSI YANG TERPERCAYA

Andi Dwi Riyanto

Jurusan Teknik Informatika STMIK AMIKOM Purwokerto
Jl. Let.Jend. Pol. Sumarto (Depan SPN) Purwokerto Telp: 0281-623321
e-mail : andidwiryanto@gmail.com

Abstrak

Pengguna internet di Indonesia pada akhir 2013 mencapai 71,19. Adapun pemanfaatan internet di sektor bisnis, e-mail (mengirim dan menerima) menduduki posisi teratas (95,75%), kedua internet dimanfaatkan untuk mencari berita/informasi (78,49%), ketiga mencari barang/jasa (77,81%), keempat informasi lembaga pemerintahan (tender) sebesar (65,07%), kelima untuk sosial media (61,23%). Fakta-fakta diatas menunjukkan bahwa peminat internet disektor bisnis sangatlah tinggi. Tidak heran jika banyak perusahaan yang memanfaatkan internet sebagai salah satu media yang digunakan untuk melakukan promosi. Namun demikian, kasus "CyberCrime" meningkat tajam dari 33 kasus pada tahun 2013 menjadi 98 kasus pada tahun 2014 yang didominasi kasus penipuan dalam transaksi "online" atau daring (dalam jaringan internet). Hal ini menunjukkan ada beberapa website ataupun blog yang dipergunakan untuk melakukan kegiatan promosi bisnis, namun disisi lain ada juga yang memanfaatkan sebagai media untuk melakukan penipuan. Untuk itu diperlukan kejelasan ataupun pencirian dalam pembuatan website sebagai media promosi yang terpercaya. Hal ini selaras seperti yang dialami oleh ibu Santi yang menjual produk pembalut kain yang memiliki rata-rata 30 pengiriman tiap bulannya hanya melalui blog www.pembalutkainwanita.wordpress.com. Hal tersebut sebetulnya masih bisa dimaksimalkan dikarenakan beberapa pelanggan ada yang masih sedikit ragu dikarenakan media promosi yang digunakan hanya menggunakan blog gratisan. Jika ibu santi memiliki website yang memenuhi syarat sebagai media promosi yang terpercaya, maka pelanggan akan meningkat.

Kata Kunci : Website sebagai Media Promosi, Pembalut Kain yang Aman bagi Wanita, Website Terpercaya

1. PENDAHULUAN

Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pada Juni 2014 mengemukakan bahwa pengguna internet di Indonesia mencapai 71,19 juta dan pada kuartal I 2014 angka ini naik menjadi 82 juta. Adapun pemanfaatan internet di sektor bisnis, e-mail (mengirim dan menerima) menduduki posisi teratas (95,75%), kedua internet dimanfaatkan untuk mencari berita/informasi (78,49%), ketiga mencari barang/jasa (77,81%), keempat informasi lembaga pemerintahan (tender) sebesar (65,07%), kelima untuk sosial media (61,23%). Fakta-fakta diatas menunjukkan bahwa peminat internet disektor bisnis sangatlah tinggi. Tidak heran jika banyak perusahaan yang memanfaatkan internet sebagai salah satu media yang digunakan untuk melakukan promosi.

Yakub dari AntaraNews (2015) memberitakan bahwa kasus "CyberCrime" meningkat tajam dari 33 kasus pada tahun 2013 menjadi 98 kasus pada tahun 2014 yang didominasi kasus penipuan dalam transaksi "online" atau daring (dalam jaringan internet). Badan Intelijen Negara (BIN) memberikan beberapa ciri-ciri *online shop* palsu diantaranya adalah :

- a. Website tampak kurang profesional.
- b. Tidak mau melakukan *Cash On Delivery (COD)*.
- c. Alamat tempat usaha mencurigakan.
- d. Harga barang jauh di bawah harga pasar.
- e. Produk tidak jelas.
- f. Tidak ada foto pemiliknya.
- g. Tidak ada nomor telepon lokal.

Atas dasar tersebut diatas tim peneliti memiliki keinginan untuk membuat sebuah website resmi yang terpercaya yang dapat digunakan sebagai media promosi. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil obyek toko online www.pembalutkainwanita.wordpress.com milik ibu Santi yang menjual produk pembalut kain yang memiliki rata-rata 30 pengiriman tiap bulannya. Berdasarkan hasil wawancara, hal tersebut sebetulnya masih bisa dimaksimalkan. Artinya jumlah pengiriman paket bisa lebih dari 30

kiriman tiap bulannya. Menurut ibu Santi, salah satu alasan tersebut dikarenakan beberapa pelanggan ada yang masih sedikit ragu dikarenakan media promosi yang digunakan hanya menggunakan blog gratisan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Teknologi sangat memudahkan dalam bertransaksi di era modern ini. Jika dulu masyarakat masih menggunakan cara *cash on delivery*, saat ini proses menjual dan membeli telah semakin mudah, hanya bermodalkan *gadget* yang mampu terhubung dengan jaringan internet sudah bisa mencari dan memesan barang yang di inginkan dengan adanya *online shop*. *Online shop* menjadi kegemaran baru sebagian masyarakat Indonesia, karena banyaknya keragaman jenis barang yang ditawarkan. Mulai dari baju, buku, elektronik, *handphone*, tiket, jasa, sepatu, aksesoris dan sebagainya. Biasanya yang sering menggunakan fasilitas belanja *online* adalah wanita, terlebih wanita yang sehari-harinya sibuk di kantor, belanja *online* menjadi pilihan yang mudah dan praktis. Namun demikian, tidaklah mudah memilih tempat berbelanja secara *online*. Jika ada pelaku bisnis *online* ataupun perusahaan yang mempromosikan bisnisnya secara *online*, disarankan agar website yang dimiliki memiliki nilai kepercayaan.

Beberapa penelitian yang berkaitan dengan tema yang sejenis yang menjadi dasar penelitian ini dilakukan, yaitu :

- a. Indah dan Yulianto (2013), dalam penelitiannya yang berjudul "Pembuatan Website sebagai Sarana Promosi Produk Kelompok Pidra Desa Gawang Kecamatan Kebonagung Kabupaten Pacitan" memaparkan tentang Usaha kelompok PIDRA desa gawang dalam pembuatan promosi produk masih menggunakan informasi secara bertatap muka serta belum terdapat website sehingga dirasa kurang menarik. Maka dari itu usaha kelompok PIDRA desa gawang sangat membutuhkan website sebagai media informasi yang lebih menarik. Hal ini bertujuan untuk menghasilkan website agar mampu menarik masyarakat. Diharapkan website tersebut dapat memudahkan untuk mempromosikan usaha kelompok PIDRA desa gawang kepada masyarakat serta bisa berguna untuk lebih menambah wawasan dan minat masyarakat untuk mengetahui produk yang dihasilkan dikelompok PIDRA ini. Dalam melakukan penelitian tersebut penulis menggunakan metode kepustakaan, observasi, wawancara, analisis, perancangan, editing, implementasi. Dari penelitian tersebut diharapkan dapat bermanfaat bagi usaha kelompok PIDRA desa gawang khususnya dan bagi masyarakat pada umumnya.
- b. Suhartanto (2013), melakukan penelitian dengan judul "Pembuatan Website Sekolah Menengah Pertama Negeri 3 Delanggu Dengan Menggunakan Php Dan MySQL". Dalam penelitian tersebut, Suhartanto menggunakan php dan database MySQL yang akan menggantikan sistem lama yaitu secara manual. Karena sistem ini bertujuan sebagai sumber informasi sekolah SMP Negeri 3 Delanggu, maka sistem ini dibuat secara sederhana dan mudah digunakan. Sistem ini memiliki fasilitas-fasilitas antara lain adalah Beranda, Profil Sekolah, Fasilitas Sekolah, Data Karyawan, Berita, Kesiswaan yang meliputi unit kegiatan dan prestasi, Galeri Foto dan yang terakhir buku tamu. Saat ini SMP Negeri 3 Delanggu sudah memiliki website sebagai sarana promosi dan publikasi kepada masyarakat umum dengan alamat situs <http://smpn3delanggu.sch.id/> sehingga dapat dimanfaatkan oleh masyarakat yang ingin mencari informasi seputar SMP N 3 Delanggu tanpa harus datang kesekolah. Dengan adanya website tersebut maka kesalahan-kesalahan dalam penyampaian informasi akan lebih mudah diperbaiki. Dengan website SMP N 3 Delanggu informasi-informasi sekolah dapat dilihat disegala penjuru dan tidak terbatas pada salah satu wilayah saja.
- c. Kuncoro (2013) dengan judul penelitian "Pembuatan Website Tempat Pariwisata Rumah Dome New Nglepen". Pada penelitiannya tersebut, Kuncoro mengemukakan bahwa Rumah Dome New Nglepen Yogyakarta, adalah sebuah tempat pariwisata museum Gempa Bumi 2006 di Sengir Prambanan, Yogyakarta telah memberikan daya tarik terhadap pengunjung dari semua daerah di Indonesia bahkan dari Luar Negeri. Tempat pariwisata ini memiliki kendala dalam sistem publikasi sehingga masyarakat tidak mengetahui keberadaan Rumah Dome New Nglepen. Selama ini sistem yang dipakai untuk sarana publikasi adalah melalui percakapan biasa dari mulut ke mulut (word of mouth). Hal ini mendorong penulis untuk merancang sebuah website profil. Penulis berharap akan mempermudah proses publikasi sehingga tempat ini bisa dipublikasikan kepada semua orang di Seluruh Dunia. Tujuan dari penelitian ini adalah membangun website profil Rumah Dome New Nglepen yang akan difungsikan untuk memperkenalkan Rumah Dome New Nglepen kepada semua orang di seluruh penjuru dunia sehingga diharapkan bisa meningkatkan devisa Negara Indonesia. Metode yang digunakan

- dalam penelitian ini adalah pengumpulan data primer, pengumpulan data sekunder, perancangan, pemrograman, uji coba, implementasi dan pemeliharaan.
- d. Hamid dan kawan-kawan (2013) dengan judul penelitian "Sistem Informasi Penjualan Produk Unggulan Berbasis Website Pada Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pacitan". Hamid mengemukakan bahwa Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan kabupaten pacitan adalah instansi yang bergerak dibidang penjualan produk unggulan dikota pacitan, memerlukan media untuk melakukan promosi dan pemasaran produk. Media promosi dan pemasaran ini berisi tentang informasi produk serta profil instansi yang akan dipakai oleh para staf untuk membantu promosi dan penyampaian informasi. Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan kabupaten pacitan sudah mempunyai media promosi yang berbentuk konvensional. Tetapi dengan seiringnya perkembangan teknologi, maka perlu adanya pembuatan media promosi dan pemasaran berbasis website. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat website sebagai media promosi dan pemasaran Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan kabupaten pacitan, untuk membantu dalam memasarkan produk dan menyampaikan informasi sputar produk unggulan pacitan kepada masyarakat luas. Dalam penelitian ini akan dibahas tentang faktor apa saja dalam pembuatan website. Sehingga dengan penelitian ini, aplikasi yang digunakan bisa mempermudah proses promosi dan pemasaran produk serta konsumen mudah mendapatkan informasi. Dengan dibuatnya media promosi dan pemasaran produk berbasis web ini Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan kabupaten pacitan dapat menyampaikan informasi produk, spesifikasi produk, serta informasi program promosi melalui website.
 - e. Hiang (2008), dengan judul penelitian "Developing a Penang Cultural Tourism Website Prototype: A User-Centred Design Approach". Dalam penelitiannya, Hiang berpendapat bahwa Kebanyakan desain website pariwisata Malaysia adalah merupakan teks-berat. Pada beberapa web yang ada terkesan hanya memberikan informasi saja. Hal ini mencerminkan bahwa apa yang dibuat kurang memperhatikan aspek kegunaan ataupun manfaatnya. Kebanyakan Web desainer dan pengembang website di Malaysia tidak menyadari pentingnya sebuah desain web yang diperlukan dalam rangka untuk mempromosikan pariwisata budaya. Makalah tersebut menjelaskan pengembangan prototype situs wisata budaya Penang yang berorientasi pada pendekatan desain. Website ini bertujuan untuk menyebarluaskan informasi tentang tradisi-tradisi multikultural Penang, yang meliputi seni pertunjukan, kerajinan dan festival. Dalam penggunaan personal, artikel tersebut ditujukan untuk mengkaji efektivitas dan fungsi dari halaman web dan kemudian mengembangkan prototipe situs wisata budaya Penang.

3. METODE PENELITIAN

Dalam mengumpulkan data yang hendak digunakan dalam penelitian pembuatan website sebagai media promosi ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data menurut Gulo (2010) yang disesuaikan dengan kebutuhan penelitian. Adapun metode yang digunakan adalah sebagai berikut :

- a. Wawancara
Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan pola media yang melengkapi kata-kata verbal.
Dalam hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan ibu Santi dimana ibu Santi bertindak sebagai praktisi penjual pembalut kain wanita menggunakan media blog. Wawancara digunakan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi ibu santi dalam mempromosikan pembalut kain dengan menggunakan internet khususnya blog.
- b. Pengamatan
Pengamatan adalah metode pengumpulan data dimana peneliti mencatat informasi sebagaimana yang disaksikan selama penelitian. Penyaksian bisa dengan cara melihat, mendengar ataupun merasakan yang kemudian dicatat seobyektif mungkin.
Dalam hal ini penulis mengamati beberapa negosiasi yang terjadi antara calon pembeli dengan penjual (ibu Santi). Hal ini dilakukan untuk memastikan permasalahan yang dihadapi oleh ibu Santi sebagai praktisi penjual melalui media blog.
- c. Dokumenter
Dokumen adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu yang lalu. Dalam hal ini, tim peneliti melihat beberapa dokumen yang terdapat pada bisnis yang digeluti oleh ibu Santi yang relevan dan akan digunakan sebagai bahan pada saat pembuatan website promosi yang terpercaya.

d. Kuesioner (angket)

Kuesioner atau angket hanya berbeda dalam bentuknya. Pada kuesioner, pertanyaan disusun dalam bentuk kalimat tanya, sedangkan pada angket pertanyaan disusun dalam kalimat pernyataan dengan opsi jawaban yang tersedia. Kalau metode pengamatan dan metode wawancara menempatkan peneliti dalam hubungan langsung dengan responden, maka dalam metode angket hubungan itu dilakukan melalui media, yaitu daftar pertanyaan yang dikirim kepada responden.

Dalam penelitian ini kuesioner yang dilakukan yaitu lebih cenderung angket karena disajikan beberapa pertanyaan berikut jawaban yang dapat dipilih oleh responden. Adapun responden berasal dari masyarakat yang sudah terbiasa melakukan belanja melalui teknologi internet dan beberapa pelanggan blog www.pembalutkainwanita.wordpress.com.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian tentang pembuatan website sebagai media promosi pembalut kain wanita ini akan dilaksanakan dalam kurun waktu 6 bulan, kegiatan yang dilakukan sebagai berikut :

a. Persiapan

1) Wawancara

Pada tahap wawancara, tim peneliti melakukan Tanya jawab dengan ibu Santi dimana ibu Santi bertindak sebagai praktisi penjual pembalut kain wanita menggunakan media blog. Wawancara digunakan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi ibu santi dalam mempromosikan pembalut kain dengan menggunakan internet khususnya blog. Kesimpulan dari wawancara yang dilakukan, ada beberapa calon pelanggan yang agak khawatir jika blog yang dimiliki ibu Santi yaitu www.pembalutkainwanita.wordpress.com adalah blog yang tidak benar (penipuan).

2) Pengamatan

Tim peneliti mengamati proses penjualan pembalut kain melalui blog www.pembalutkainwanita.wordpress.com. Dalam proses yang terjadi, calon pelanggan menghubungi ibu Santi melalui nomor kontak yang tertera pada blog tersebut, baik melalui sms, telepon ataupun whatsapp. Setelah calon pelanggan menghubungi ibu Santi yakni menanyakan stok yang tersedia, jika stok ada maka ibu Santi mencatat detail pemesanan dari calon pelanggan. Setelah dihitung dan disiapkan produknya, ibu Santi memberitahukan kepada calon pelanggan nominal yang harus dibayar berikut biaya ongkos kirimnya. Setelah calon pelanggan mentransfer sesuai biaya yang disepakati melalui bank yang ditunjuk, pembalut kain dikirim ke alamat pelanggan yang telah diberikan sebelumnya.

3) Dokumenter

Dalam hal ini, penulis mencatat beberapa transaksi yang terjadi antara ibu Santi dengan beberapa pembelinya. Hal ini dilakukan untuk mengetahui perkembangan dari waktu ke waktu tentang transaksi ataupun omset penjualan pembalut kain ibu Santi. Berikut beberapa dokumen yang diperoleh yaitu adanya informasi bahwa produk pembalut kain yang dijual pada blog www.pembalutkainwanita.wordpress.com terdapat 4(empat) merk yaitu :

Tabel 1. Daftar harga pembalut merk Mwise

Mwise	1 Pcs	3 Pcs	12 Pcs	Paket
Panty	Rp 11,000	Rp 29,900	Rp 112,700	Rp62,000
Day	Rp 15,000	Rp 43,900	Rp 173,900	
Maxi	Rp 17,000	Rp 48,700	Rp 190,900	
Night	Rp 23,000	Rp 67,900	Rp 259,900	

Keterangan : Paket Berisi 1 Panty, 1 Day, 1 Maxi dan 1 Night

Tabel 2. Daftar harga pembalut merk Baby Oz, Cluebebe dan GG

Merk	Panty	Day	Night	Paket	Insert
Baby Oz	Rp 20,000	Rp 35,000	Rp 40,000		Rp 4,000
Cluebebe	Rp 20,000	Rp 30,000	Rp 35,000	Rp 59,000	
GG	Rp 18,000	Rp 35,000	Rp 36,000		

4) Kuesioner (angket)

Dalam penelitian ini kuesioner yang dilakukan yaitu lebih cenderung angket karena disajikan beberapa pertanyaan berikut jawaban yang dapat dipilih oleh responden. Responden berasal dari masyarakat yang sudah terbiasa melakukan belanja melalui teknologi internet dan beberapa pelanggan blog www.pembalutkainwanita.wordpress.com sebanyak 105 orang dengan 8 pertanyaan. Dari rekap jawaban angket diatas didapat dibandingkan prosentase jawabannya seperti tertera pada tabel 3 berikut :

Tabel 3. Prosentase Rekap Jawaban Angket

Pertanyaan Nomor	Prosentase Jawaban A	Prosentase Jawaban B	Prosentase Jawaban C	Prosentase Jawaban D	Prosentase Jawaban E	Prosentase Responden
1	20.00	55.24	22.86	0.95	0.95	100
2	20.00	62.86	1.90	2.86	12.38	100
3	5.71	21.90	10.48	49.52	12.38	100
4	3.81	2.86	1.90	47.62	43.81	100
5	1.90	7.62	1.90	48.57	40.00	100
6	0.00	14.29	8.57	53.33	23.81	100
7	0.95	16.19	34.29	43.81	4.76	100
8	0.00	17.14	45.71	33.33	3.81	100

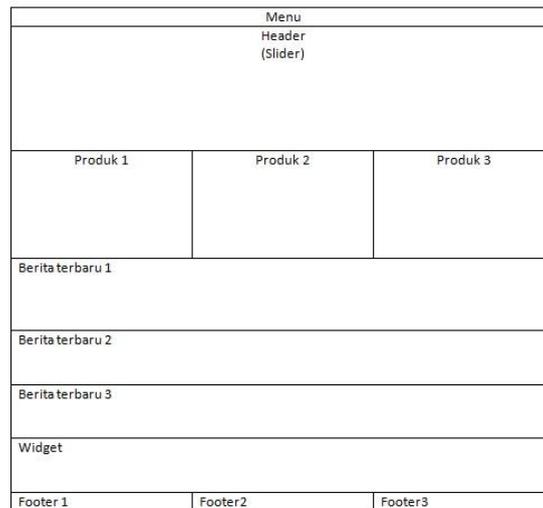
Dari prosentase rekap jawaban angket diatas didapat kesimpulan dari angket yaitu :

- a) Menurut responden peringkat pencarian di google lebih terpercaya jika berada di halaman 1 sampai 5 pada mesin pencarian Google.
- b) Menurut responden domain di Indonesia yang memiliki tingkat kepercayaan tinggi yaitu domain ".co.id" dengan 62,86% dari jumlah responden yang memilih, diikuti domain ".com" dengan 20% responden yang memilih.
- c) Menurut responden nama domain menggunakan nama Brand Perusahaan bukan keyword lebih terpercaya. Adapun Brand yang dipilih oleh objek penelitian yaitu menggunakan brand nama toko "Pekanita", sehingga alamat website yang dibangun yaitu www.pekanita.co.id.
- d) Menurut responden alamat perusahaan penting untuk ditampilkan di alamat website perusahaan.
- e) Menurut responden nomor telepon/handphone perusahaan penting untuk ditampilkan di alamat website perusahaan.
- f) Menurut responden usia sebuah website berpengaruh dalam meningkatkan kepercayaan terhadap customer.
- g) Responden tahu cara mengecek usia sebuah website.
- h) Responden tahu bagaimana cara mengetahui nomor telp perusahaan yang terpampang di web adalah asli atau palsu.

b. Perancangan

- 1) Layout/ rancangan tampilan halaman web www.pekaita.co.id

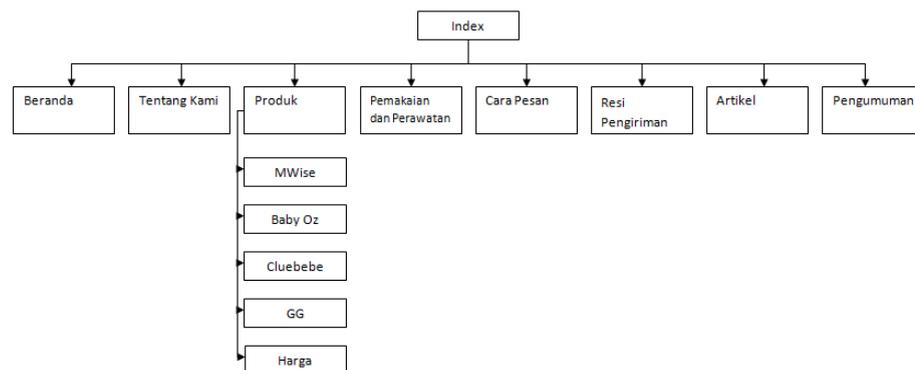
Layout/ rancangan tampilan halaman web www.pekaita.co.id tergambar pada gambar 1 berikut :



Gambar 1. Tampilan Layout web www.pekanita.co.id

2) Struktur Navigasi

Web www.pekanita yang dibangun memiliki struktur navigasi seperti tertera pada gambar 2 berikut :



Gambar 2. Struktur Navigasi web www.pekanita.co.id

c. Mendaftar Domain ".co.id"

Dari hasil penelitian, untuk memenuhi ekspektasi tentang website terpercaya salah satunya adalah menggunakan domain ".co.id" sehingga website promosi ini perlu mendaftarkan domain tersebut. Adapun syarat pembuatan domain ".co.id" menurut Pandi (2015) yaitu :

- 1) KTP/SIM/Paspor (masih berlaku)
- 2) SIUP/TDP/Akta Notaris (cover dan hal 1)/Surat Ijin yang Setara
- 3) Kepemilikan Merk (bila ada)
- 4) Surat Pernyataan (bila nama tidak sesuai dengan nama perusahaan).

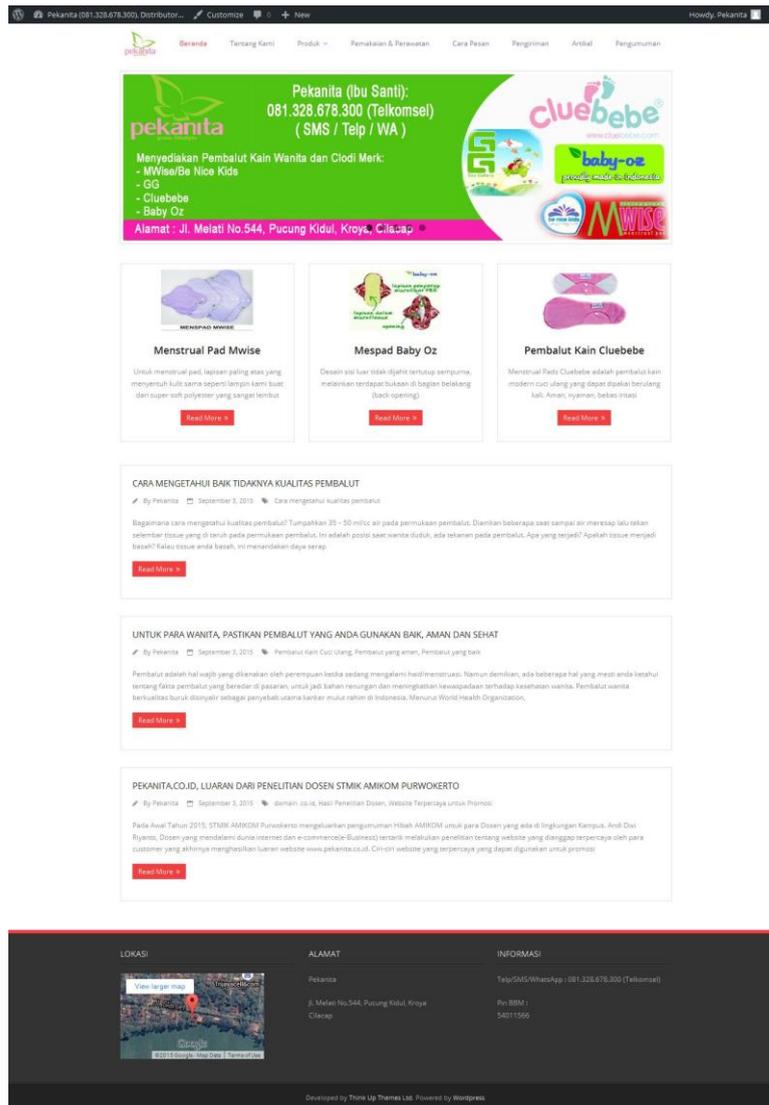
d. Instalasi

Pembuatan website www.pekanita.co.id menggunakan *Content Managemant System (CMS)* Wordpress dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- 1) Login terlebih dahulu di alamat "www.pekanita.co.id/cpanel".
- 2) Instalasi Platform Wordpress dan Data Base menggunakan fitur dari *Softaculous*.
- 3) Setelah instalasi wordpress selesai, masuk Admin Web berbasis CMS Wordpress, atur tema.
- 4) Langkah terakhir yaitu melakukan Posting Artikel.

e. Hasil

Berikut halaman utama yang bisa diakses melalui halaman website www.pekanita.co.id



Gambar 3. Halaman Utama website www.pekanita.co.id

5. KESIMPULAN

Dari penelitian tentang pembuatan website promosi yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa :

- Telah dibuat website promosi menggunakan domain ".co.id" yaitu www.pekanita.co.id
- Website tersebut merupakan salah satu bentuk respon untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dalam hal kepercayaan yang meliputi :
 - Memiliki Domain ".co.id" atau ".com".
 - Menggunakan nama Brand, bukan kata kunci. Dalam hal ini website promosi ini menggunakan nama brand "pekanita", sehingga memiliki domain www.pekanita.co.id.
 - Mencatumkan alamat perusahaan ataupun toko.
 - Mencatumkan nomor telepon perusahaan atau toko.
 - Nomor telepon yang digunakan (masih) aktif.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Intelijen Negara. 2013. Hati-hati Bertransaksi di Online Shop. <http://www.bin.go.id/awas/detil/195/4/27/02/2013/hati-hati-bertransaksi-di-online-shop>, diakses 6 Februari 2015

Dianawati, Ajen. 2007. 6 Rahasia Sukses Menjadi Jutawan Internet. Mediakita. Jakarta.

- Gulo, W. 2010. Metodologi Penelitian. Grasindo. Jakarta.
- Hamid, Ainul Faizin Abdul,. Purnama, Bambang Eka., Wardati, Indah Uli. 2013. Sistem Informasi Penjualan Produk Unggulan Berbasis Website Pada Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pacitan. IJNS Accepted Paper - Juli 2013 hal 1- 8.
- Hiang, C. Goh. 2008. Developing a Penang Cultural Tourism Website Prototype: A User-Centred Design Approach. Wacana Seni (Journal of Arts Discourse). Jil./vol 7.2008. hal 91-109.
- Hidayat, Rahmat. 2010. Cara Praktis Membangun Website Gratis. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Indah, Nur Ika dan Yulianto, Les. 2013. Pembuatan Website sebagai Sarana Promosi Produk Kelompok Pidra Desa Gawang Kecamatan Kebonagung Kabupaten Pacitan. Indonesian Jurnal on Computer Science - Speed (IJCSS) 15 Vol 10 No 1 – Februari 2013 hal. 93-96.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi ke Lima, 2013, Departemen Pendidikan Nasional Balai Pustaka, Jakarta
- Keywordplanner, Google. 2015.
https://adwords.google.com/ko/KeywordPlanner/Home?__u=2823197035&__c=2943788035&authuser=0#search
- Kuncoro, Banu Rudi. 2013. Pembuatan Website Tempat Pariwisata Rumah Dome New Nglepen. Indonesian Jurnal on Computer Science - Speed (IJCSS) 16 FTI UNSA Vol 10 No 2 – Mei 2013 hal. 20-25.
- Marius, Parlindungan. 2014. Penggunaan Internet Sektor Bisnis 2013. Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia. APJII.
- Mulyati. 2007. Hubungan pengetahuan Mengenai Menstruasi Terhadap Kesiapan Remaja Putri Usia Pubertas Di SMP Negeri 3 Medan Dalam Menghadapi Menarche. Skripsi FKM UI.
- Nugroho, Adi. 2010. Rekayasa Perangkat Lunak Berorientasi Objek dengan Metode Usdp /Adi. Andi Offset. Yogyakarta.
- Pandi (2015), Biaya dan Persyaratan, <http://www.pandi.id/content/biaya-dan-persyaratan>, diakses 21 Agustus 2015.
- Purwanto, Joko. 2011. Komunikasi Bisnis. Erlangga. Surabaya.
- Suhartanto, Medi. 2013. Pembuatan Website Sekolah Menengah Pertama Negeri 3 Delanggu Dengan Menggunakan Php Dan MySQL. Indonesian Jurnal on Computer Science - Speed (IJCSS) 15 Vol 10 No 1 – Februari 2013 hal. 97-103.
- Tony, Djajakusumah. 2011. Penatalaksanaan Pruritus Anogenital. Surabaya.
- Yakub, Edy. 2015. Kasus penipuan transaksi online di Jatim meningkat. <http://www.antaranews.com/berita/473402/kasus-penipuan-transaksi-online-di-jatim-meningkat>, diakses 6 Februari 2015.
- Zamani, I. S., Husna, L. A., Yulianingtyas, A., 2013. Pembalut wanita ramah lingkungan dan beretika. E-Proceedings Pimnas PKM-KC.