

# PERANCANGAN BISNIS TOKO ONLINE UNTUK MEMPERLUAS PANGSA PASAR AKSESORIS PRODUK ROHANI

Sandy Kosasi

Sistem Informasi, STMIK Pontianak  
Jl. Merdeka No. 372 Pontianak, Kode Pos: 78112  
Email : [sandykosasi@yahoo.co.id](mailto:sandykosasi@yahoo.co.id) & [sandykosasi@stmikpontianak.ac.id](mailto:sandykosasi@stmikpontianak.ac.id)

## Abstrak

*Bisnis toko online memberikan banyak peluang dalam menumbuhkan peluang dan implikasi penting terjadinya transformasi transaksi bisnis dan menjadi bagian penting meningkatkan produktivitas perusahaan. Perancangan bisnis toko online dapat ikut membantu pertumbuhan perekonomian daerah tanpa investasi yang besar. Tujuan penelitian menghasilkan sebuah sistem untuk menerapkan bisnis secara online khusus aksesoris produk-produk rohani. Bentuk penelitian survei dengan menggunakan metode R&D (Research & Development). Hasil perancangan sistem memberikan kemudahan bagi pengguna karena dibuat dengan interface yang mudah digunakan dan dapat memiliki sejumlah seperti fasilitas pengelolaan data profil pelanggan, penjualan untuk semua item produk, informasi deskripsi barang secara detail, semua pemesanan barang (produk) secara online hingga konfirmasi dan validasi pembayaran. Prototipe sistem aplikasi ini dapat menjadi platform untuk menjalankan usaha bisnis toko online bagi UMKM sehingga dapat membantu masyarakat dalam menumbuhkembangkan usaha mereka tanpa terbatas kepada wilayah, lokasi, dan batasan segmentasi pasar sasaran.*

**Keywords:** *Bisnis Toko Online, Aksesoris Produk Rohani, Segmentasi dan Perluasan Pasar, Prototipe*

## 1. Pendahuluan

Isu utama yang sedang berkembang sebagai upaya memperluas pangsa pasar dan menghasilkan pendapatan tanpa membutuhkan investasi besar adalah melalui bisnis toko online. Hal ini ditandai berkembangnya pengguna Internet dan teknologi world wide web (www) dalam kehidupan sosial masyarakat. Kehadiran teknologi informasi yang menawarkan berbagai kemudahan, daya jangkauan yang luas, tanpa batasan ruang dan waktu, kemampuan menurunkan biaya operasional, memiliki kekinian informasi dan tidak membutuhkan investasi yang besar telah membentuk dimensi baru melalui bisnis elektronik [1]. Bisnis perniagaan elektronik dapat memberikan kontribusi penting untuk melakukan perluasan pangsa pasar tidak saja untuk perusahaan skala besar, tetapi juga skala kecil. Model bisnis toko online memberikan peluang dan implikasi penting terjadinya transformasi transaksi bisnis dan menjadi bagian penting meningkatkan produktivitas perusahaan [2].

Kesempatan dan pertumbuhan bisnis toko online juga tidak terlepas dari penggunaan perangkat bergerak (*mobile devices*) yang senantiasa memberikan implikasi secara signifikan dan positif dalam menyesuaikan kondisi pasar [3]. Membangun kerjasama dengan mitra bisnis dalam pengadaan dan pendistribusian produk secara langsung tanpa bergantung kepada skala usaha bisnis. Hubungan personalisasi dengan para pelanggan menjadi lebih harmonis, komunikatif, dan lebih interaktif. Kegiatan melakukan promosi tanpa membutuhkan biaya besar dengan sasaran yang lebih jelas, mekanisme pemesanan dan sistem pendistribusian yang cepat dalam suatu jaringan global, serta memiliki sejumlah alternatif dalam proses pembayaran, diantaranya melalui sistem transfer, kartu debit atau kartu kredit [4].

Penelitian sebelumnya yang relevan mengenai penerapan bisnis toko online merupakan model bisnis yang paling umum dari aplikasi perniagaan elektronik. Memiliki kerangka kerja dan fungsi secara komprehensif dalam bentuk arsitektur fungsional dan tujuan sistem toko online untuk mendekati dengan pelanggan [5]. Pembuatan bisnis toko online tidak memiliki efek keputusan pembelian konsumen. Memiliki dukungan transaksional untuk dapat menarik pelanggan tradisional dengan beragam kemudahan untuk memelihara loyalitas pelanggan dan segmentasi pasar [6].

Meskipun bisnis toko online telah menjadi saluran bisnis online di negara-negara maju. Namun untuk negara berkembang masih berada pada tahap inovasi dan merupakan peluang bisnis yang sangat menjanjikan keberlangsungannya [7]. Pelanggan yang melakukan transaksi pada bisnis toko online lebih mementingkan kepada nilai-nilai kepercayaan daripada harga, baik untuk pelanggan yang berulang dan pelanggan potensial. Hubungan dan personalisasi dengan pelanggan menjadi bagian penting dalam meningkatkan dan memperluas pangsa pasar [8].

Keberadaan bisnis toko online memberikan jaminan personalisasi kepada pelanggan secara lebih intensif dan interaktif untuk meningkatkan nilai-nilai kepuasan pelanggan. Sejumlah penelitian memperlihatkan bahwa bisnis toko online memiliki tingkat kompetensi yang tinggi dan handal dalam membangun hubungan yang loyal dengan pelanggan. Kelancaran dan kemudahan mekanisme melakukan transaksi dalam bisnis toko online dapat memberikan kesempatan menumbuhkan sasaran pasar global [9].

Stimulus kejadian ini memberikan dampak untuk ikut serta menumbuhkembangkan beragam peluang usaha, diantaranya adalah usaha bisnis aksesoris produk rohani bagi umat kristiani. Aksesoris produk rohani diantaranya buku-buku rohani, alkitab, cd/dvd lagu-lagu rohani, simbol-simbol kristiani, kalender rohani, selipan ayat-ayat rohani, dan beragam aksesoris lainnya. Sebagai bentuk usaha mikro kecil dan menengah, bisnis ini secara khusus menawarkan aksesoris produk-produk rohani dengan segmentasi yang terbatas dalam batas-batas lokasi dan daerahnya.

Kondisi ini menimbulkan kesulitan untuk memperluas jangkauan pemasarannya sehingga membutuhkan model bisnis yang secara luwes dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat dalam batasan umat kristiani. Selama ini bisnis aksesoris produk rohani belum dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan global karena belum banyak yang mengetahui keberadaannya. Sisi lainnya, tidak jarang masyarakat umat kristiani tidak dapat menemukan atau mengetahui tempat yang menawarkan produk-produk tersebut. Kesenjangan informasi ini merupakan suatu peluang bisnis baru melalui dimensi teknologi digital.

Tujuan penelitian menghasilkan sebuah sistem untuk menerapkan bisnis secara online untuk memasarkan aksesoris produk-produk rohani secara luas dan terbatas dalam segmentasi pasar sasaran tertentu. Melalui prototipe sistem perangkat lunak ini dapat menjadi platform untuk menjalankan usaha bisnis toko online ini sehingga membantu masyarakat menumbuhkembangkan usaha mereka tanpa terbatas kepada wilayah segmentasi pasar sasaran dan lokasi tertentu.

Bentuk penelitian survei dengan pendekatan kebutuhan perluasan pasarnya menggunakan analisis kesempatan pasar sasaran, pembuatan model bisnis, antarmuka pelanggan, komunikasi pasar dan rancangan prototipe. Metode penelitian menggunakan R&D (*Research and Development*). Instrumen penelitian dengan teknik wawancara, observasi dan sebaran angket pertanyaan. Pengambilan sampel menggunakan teknik purposive sampling. Pengumpulan data penelitian berasal dari data primer dan sekunder. Untuk data primer berasal dari hasil survei responden terpilih dan data sekunder berasal dari laporan-laporan atau publikasi dalam bentuk jurnal dan prosiding. Bisnis toko online menggunakan model situs dengan tahapan spesifikasi pembuatan melalui studi kelayakan, mengidentifikasi kebutuhan pengguna tentang kepuasan penggunaan aplikasi dalam pembuatan dan observasi sistem berjalan dan validasi kebutuhan.

Perancangan prototipe menggunakan basis komponen dengan platform CSS (*Cascading Style Sheet*), PHP (*Personal Home Page*), javascript framework, jQuery, CI (*CodeIgniter*), dengan memberdayakan MVC (*Model View Controller*). Pembuatan aplikasinya memiliki back-end dan front-end. Back-end merupakan halaman pengelolaan untuk seluruh konten situs web, sementara halaman front-end untuk kebutuhan interaktif dengan pengguna (masyarakat dan pelanggan).

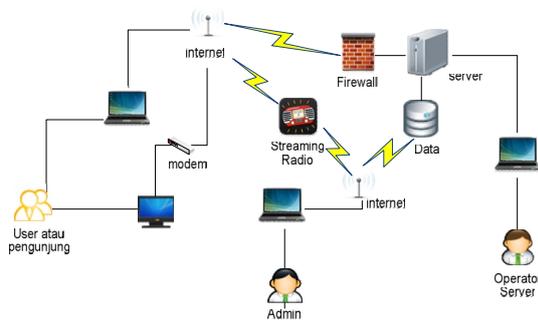
## 2. Pembahasan

Metode analisis dan perancangan menggunakan metode spiral. Metode spiral merepresentasikan fase-fase dari proses perangkat lunak yang lebih realistis untuk menggambarkan proses-proses yang terjadi serta memiliki batasan-batasan yang berbeda diantara pengembang dan pemeliharaan pada sistem. Metode spiral terdapat analisa resiko yang perlu dipertimbangkan pada setiap tahap-tahapan sistem dimana resiko sendiri merupakan suatu hal yang dapat terjadi dalam pengembangan sistem. Metode spiral sangat baik dalam mengembangkan suatu sistem karena untuk proyek perkembangan dari sistem tersebut akan dapat dipantau dari kedua pihak baik pihak pengembang maupun dari pihak konsumen dan mereka akan lebih memahami sistem yang akan dikembangkan. Tidak hanya dari sisi perkembangan diperhatikan begitu juga dalam hal resiko yang mungkin terjadi dari setiap tahap pengembangan. Metode spiral juga mempunyai kelebihan dimana sebelum melakukan suatu tahap, analisis resiko akan terlebih dahulu dilakukan untuk mengurangi resiko yang akan terjadi sebelum dimana resiko muncul yang mana akan menjadi penghambat atau gangguan sistem maupun dalam pengembangan sistemnya.

Perancangan bisnis toko online menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan model framework MVC (*Model View Controller*). Framework MVC akan memisahkan sumber kode program menjadi beberapa bagian yaitu *Model, View, Controller*. Konsep yang ada pada model MVC sendiri melakukan pemisahan letak file atau folder dimana bagian *view* yang handle bagian tampilan (*user interface*) ataupun sebagai penghubung antara bagian *controller* dan *model*, bagian *controller* yang handle semua fungsi yang akan dijalankan pada *view*, sementara itu bagian *model* yang handle semua *query* database yang nantinya akan dipanggil ketika *view* melakukan aksi terhadap *controller* dan kemudian *controller* akan melakukan *request* terhadap *model*.

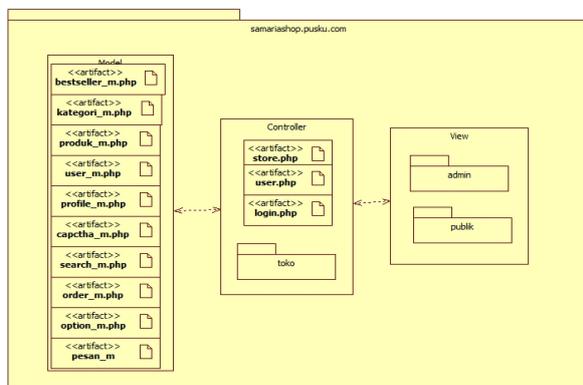
Untuk analisis resiko merupakan sesuatu hal yang dapat terjadi atau muncul dalam proses pengembangan serta setelah sistem tersebut diterapkan yang mana bisa saja mendapatkan ancaman pada sistem yang sedang berjalan. Proses pengembangan dengan kemunculan resiko akan mempengaruhi jadwal yang direncanakan dan akan menjadi suatu penghambat dalam proses penyelesaian sebuah proyek serta mempengaruhi kualitas dari sistem yang akan dihasilkan. Resiko sendiri dianggap sebagai suatu probabilitas dimana suatu keadaan yang tidak diinginkan terjadi dan dapat mengancam sistem. Untuk tahap identifikasi resiko memiliki 3 kategori yaitu resiko proyek (resiko yang mempengaruhi jadwal atau sumberdaya proyek), resiko produk (resiko yang mempengaruhi kualitas atau kinerja perangkat lunak yang sedang dikembangkan) dan resiko bisnis (resiko yang mempengaruhi organisasi saat sedang mengembangkan perangkat lunak).

Perancangan toko online diawali dengan proses mengidentifikasi semua struktur sistem, prinsip komponen, hubungan dan sistem pendistribusiannya. Sistem memberikan kemudahan karena memiliki interface yang sederhana dan dapat menangani masalah pengelolaan data profil, aksesoris produk rohani, deskripsi produk secara detail dan pemesanan secara online. Data tersimpan dalam bentuk file yang terpusat dalam bentuk server dan kemudian akan diproses. Perancangan arsitektur merepresentasikan kerangka kerja sistem perangkat lunak. Pengembangan perangkat lunak dapat menyimpan data secara terpusat dalam webserver sehingga memudahkan proses pencarian informasi. Kemampuan mendeskripsikan pemasaran aksesoris produk rohani secara mendetil memberikan kemudahan bagi masyarakat atau pelanggan untuk mendapatkan informasi secara lengkap. (Gambar 1).



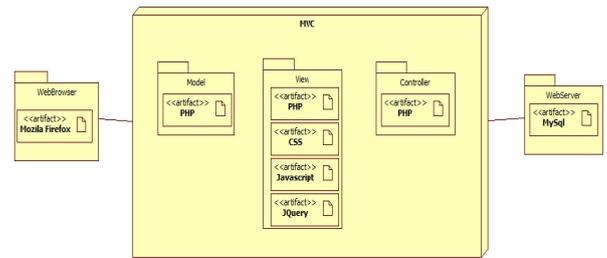
Gambar 1. Arsitektur Informasi Toko Online

Didalam *package* sistem terdapat tiga buah komponen yang berinteraksi untuk menyusun sebuah aplikasi bisnis toko online. Komponen pertama adalah komponen model, dimana komponen model terdapat banyak file model yang akan melakukan *query* ke database. Komponen kedua adalah komponen *controller*, dimana dalam komponen *controller* juga terdapat tiga buah file dan satu *package* yang mewakili dari model untuk melakukan *request* file antara model dan view. Komponen ketiga adalah komponen *view*, didalam komponen *view* terdapat 2 buah *package* yang berisi file-file untuk tampilan antarmuka admin dan halaman publik aplikasi toko online (Gambar 2).



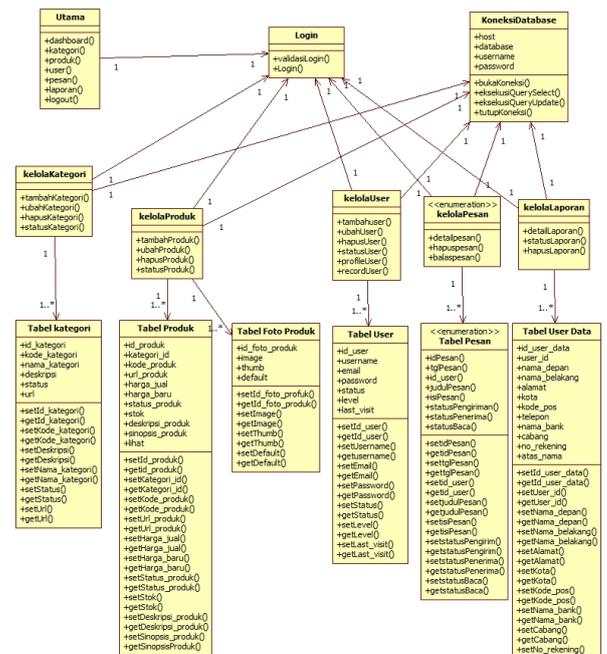
Gambar 2. Arsitektur Komponen File Toko Online

Pengembangan sistem aplikasi toko online berbasis web dalam bentuk file php yang dapat di *deployment* hasil akhirnya ke dalam folder atau bagian tertentu dari framework codeigniter tersebut. File yang terupload menjadi susunan dalam framework codeigniter yang akan dijalankan oleh komputer PC server hosting dengan MySQL Server. Basis data ini akan dibentuk dari hasil export dari XAMPP di komputer PC programmer (developer) dan akan diimport oleh MySQL Server di komputer PC Server Hosting (Gambar 3).



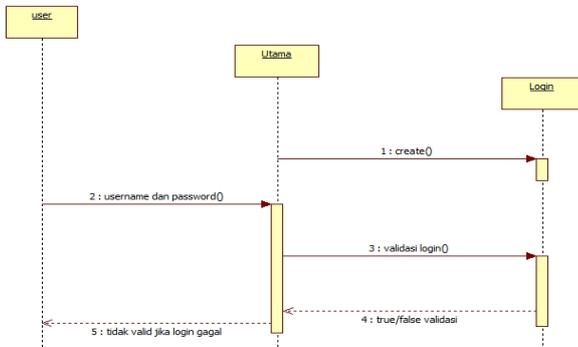
Gambar 3. Arsitektur Struktur MVC

Untuk keperluan menampilkan kelas-kelas dan paket-paket di dalam toko online dapat menggunakan diagram class. Diagram class memperlihatkan sekumpulan class, interface, collaborations dan relasi yang ada didalamnya. Saat proses analisa: aturan dan tanggung jawab entitas untuk menentukan perilaku sistem, kemudian tahap perancangan: menangkap struktur dari semua class yang membentuk arsitektur sistem yang akan dibuat. Diagram class mendeskripsikan jenis-jenis objek dalam sistem dan berbagai macam hubungan statis yang terdapat di antara mereka. Diagram class menunjukkan properti dan operasi sebuah class dan batasan-batasan yang terdapat dalam hubungan-hubungan objek tersebut (Gambar 4).



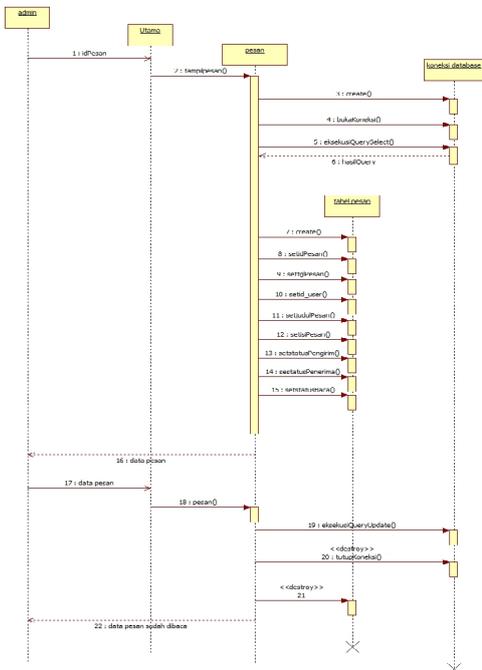
Gambar 4. Diagram Class

Untuk melakukan pemesanan produk memperlihatkan interaksi antara admin dengan sistem. Proses diawali dengan melakukan login. Sistem akan menampilkan halaman login. Admin yang mengakses halaman utama akan mengisi *username* dan *password* dan sistem akan melakukan proses validasi. Jika benar akan masuk pada halaman utama, dan jika salah, nilai akan dikembalikan dengan menampilkan pesan login gagal (Gambar 5).



Gambar 5. Login Admin

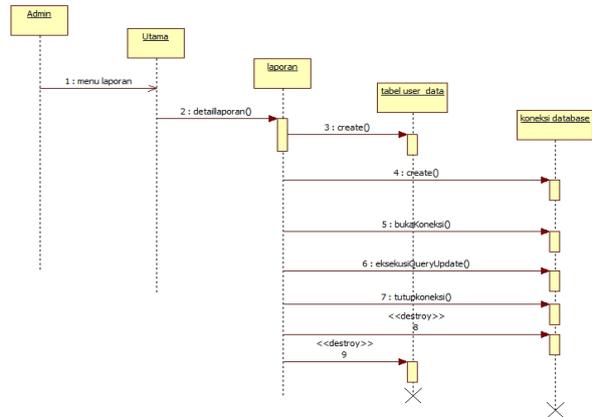
Selanjutnya admin melakukan pengolahan data pesanan barang dan memvalidasinya. Sistem akan menampilkan halaman pemesanan tersebut kemudian admin dapat melihat pesan tersebut dan kemudian akan membuat sebuah koneksi database. Pada database, koneksi akan dibuka kemudian *querySelect* akan dijalankan untuk melakukan proses pesan dan kemudian mengembalikan hasil *query* tersebut kepada sistem (Gambar 6).



Gambar 6. Pemesanan Aksesoris Produk Rohani

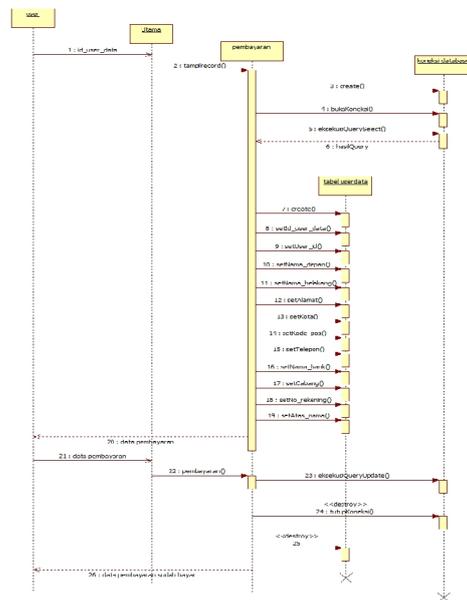
Admin akan memilih menu laporan untuk melihat detail laporan mengenai laporan pengguna berbelanja. Sistem akan menampilkan menu tersebut dan admin dapat melihat detail laporan dan menghubungkannya ke dalam

database untuk memberitahukan status pesanan, kemudian mengupdate *query* yang ada, dan kemudian menutup koneksi setelah selesai (Gambar 7).



Gambar 7. Rincian Laporan Pemesanan

Selanjutnya sistem akan menampilkan halaman record tersebut kemudian pengguna dapat melihat total pembayaran dan serta melakukan pembayaran dengan mentransfer total keseluruhan tersebut dan kemudian akan membuat sebuah koneksi database. Database, koneksi akan dibuka kemudian dan *querySelect* akan dijalankan untuk melakukan proses pembayaran pengguna dan kemudian mengembalikan hasil *query* tersebut kepada sistem (Gambar 8).



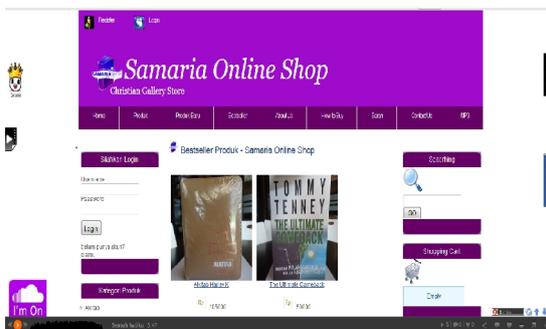
Gambar 8. Sistem Pembayaran Produk Rohani

Berikut merupakan pembuatan halaman utama situs sistem toko online, yang dalam hal ini sebagai prototipe menggunakan Samaria Online Shop. Untuk halaman situs memiliki header menampilkan halaman home, dimana terdapat menu drop down yang dapat dipilih, kemudian *register*, *login*, kategori produk, *searching*, *shopping cart*, *fanpage*, *pingbox*, pemutar musik, metode pembayaran, pengiriman barang, dan layanan purna jual untuk menghubungi admin via *yahoo mesanger*

(Gambar 9). Memiliki fasilitas menampilkan halaman *bestseller* (Gambar 10). Selanjutnya sistem aplikasi ini memiliki fasilitas riwayat belanja dari pembeli. Berisikan daftar-daftar belanja pembeli yang lalu maupun yang sekarang dan serta pengguna dapat memberikan konfirmasi seandainya sudah melakukan pembayaran. Pihak pembeli atau pengguna juga dapat mengetahui status barang belanja apakah sudah diproses atau belum (Gambar 11).



Gambar 9. Halaman Home



Gambar 10. Halaman Produk Bestseller

Riwayat Belanja  
 Daftar riwayat belanja anda di Samaria Shop

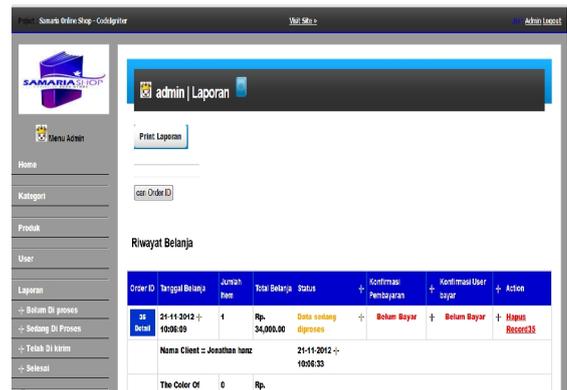
Order ID	Tanggal Belanja	Jumlah Item	Total Belanja	Status
40	21-11-2012	2	Rp. 200,000.00	Data belum diproses
Detail				
			Rp. 50,000.00	
			Rp. 150,000.00	
Confirm Pembayaran : Belum Bayar				
Jika sudah silahkan tekan Sudah Bayar!				
<input type="button" value="Sudah Bayar"/>				
39	21-11-2012	1	Rp. 115,000.00	Data sedang diproses
Detail				
			Rp. 115,000.00	
Confirm Pembayaran : Sudah Bayar				
Jika sudah silahkan tekan Sudah Bayar!				
<input type="button" value="OK"/>				

Gambar 11. Halaman Riwayat Belanja

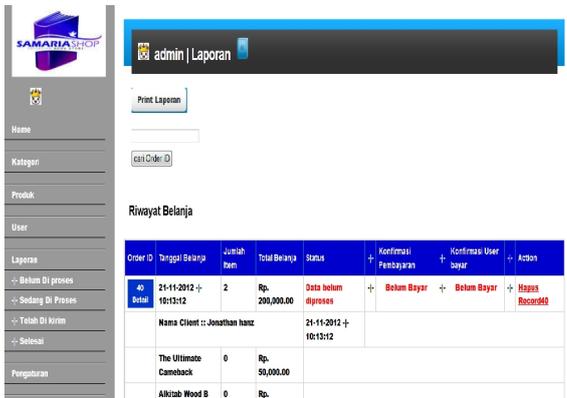
Sistem aplikasi ini memiliki fitur-fitur mengenai kategori semua aksesoris produk rohani. Pembeli cukup dengan menuliskan kode dari kategorinya, yang langsung akan menampilkan semua aksesorisnya (Gambar 12). Memiliki fungsi halaman untuk menampilkan semua laporan dari admin yang statusnya data belum di proses. Informasi ini penting untuk kebutuhan keputusan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan atau pembeli (Gambar 13). Memiliki fitur untuk menampilkan semua laporan untuk semua transaksi bisnis penjualan aksesoris produk rohani. Laporan mencakup pemesanan dan pelunasan pembayaran (Gambar 14).



Gambar 12. Halaman Kategori Produk Rohani



Gambar 13. Halaman Laporan Belum Di Proses



Gambar 14. Halaman Semua Laporan

Sistem juga akan menampilkan ongkos kirim sesuai pemesanan barang dan tujuannya. Mengingat setiap daerah memiliki biaya dan ongkos transportasi yang berbeda. Selanjutnya sistem akan mengirimkan nomor rekening tujuan pembayaran melalui email. Apabila dalam tiga hari belum mendapatkan konfirmasi pembayaran maka pihak admin akan membatalkan pesanan dengan mengubah status pemesanannya dan membatalkan pengirimannya.

Bisnis toko online dalam hal ini prototipe yang dikembangkan untuk Samaria Online Shop memiliki fitur navigasi dengan kemudahan bagi pengunjung, dalam hal ini baik konsumen ataupun pelanggan saat mengunjungi halaman situs web. Menampilkan pesan-pesan tertentu dalam mengarahkan pengunjung, calon

pembeli dapat melakukan proses pemesanan barang secara online kapanpun dan dimanapun serta mendapatkan informasi produk secara up to date. Kemampuan aplikasi digitisasi toko online menawarkan banyak peluang baru terutama kesempatan memperluas pangsa pasar tanpa ada batasan pada segmentasi pasar dengan biaya operasional yang murah karena semua transaksi bisnis bisa berlangsung dimana saja.

Selanjutnya aplikasi bisnis toko online ini memberikan kemudahan dalam penelusuran dan pemrosesan data, sistem pembayaran menjadi lebih fleksibel, informasi persediaan lebih akurat, hubungan personalisasi dengan pelanggan, meniadakan keterbatasan waktu bagi pelanggan untuk mendapatkan informasi tentang produk yang ditawarkan ataupun promosi-promosi yang sedang diselenggarakan, komunikasi dengan pelanggan menjadi lebih interaktif. Semua aksesoris produk-produk rohani penjualannya tidak lagi hanya fokus kepada masyarakat setempat saja. Sistem toko online memiliki fitur navigasi yang memberikan kemudahan bagi pengunjung, dalam hal ini baik untuk konsumen ataupun pelanggan saat mengunjungi halaman situs. Menampilkan pesan-pesan tertentu dalam mengarahkan pengunjung, calon pembeli dapat melakukan proses pemesanan barang secara online kapanpun dan dimanapun serta mendapatkan informasi aksesoris produk-produk rohani secara up to date.

### 3. Kesimpulan

Perancangan bisnis toko online dalam hal ini prototipe yang dikembangkan untuk Samaria online shop sudah dapat memperlihatkan mengenai kemudahan bagi pengguna. Sistem aplikasi ini memiliki interface dengan struktur navigasi yang mudah dipergunakan dengan sejumlah fasilitas seperti mulai dari pengelolaan data profil pelanggan, penjualan untuk semua item produk, informasi deskripsi produk secara mendetil, semua pemesanan barang (produk) secara online hingga konfirmasi dan validasi pembayaran melalui smartphone. Prototipe sistem aplikasi ini memiliki arsitektur dimana semua proses pengolahan datanya melalui komputer server sehingga memungkinkan proses manipulasi data tidak lagi berpusat kepada lokasi tertentu.

Perancangan bisnis toko online ini memiliki kontribusi dapat diterapkan untuk semua bisnis UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dalam ikut berpartisipasi menjual atau memasarkan barang (produk) secara online. Kemudahan mengakses pasar menjadikan bisnis ini memiliki peluang yang sangat besar untuk ikut serta dalam menumbuhkan perekonomian masyarakat dalam skala kecil dan menengah.

Penerapan sistem aplikasi bisnis toko online ini jelas membutuhkan kesiapan sumberdaya manusia dan ketersediaan infrastruktur teknologi informasi agar menjadi lebih stabil dan lancar saat melakukan koneksi internet. Hal ini penting mengingat penggunaan sistem yang mudah dipahami dan dapat dipercaya terutama dalam transaksi pembayaran akan dapat bertahan dan memiliki pelanggan yang tetap dan pasti. Memastikan

layanan provider internet adalah faktor yang juga penting dalam mempertahankan loyalitas pelanggan bisnis UMKM aksesoris produk-produk rohani. Untuk lebih memudahkan pelanggan, sistem ini memerlukan pengembangan lebih lanjut dengan menambahkan konten untuk fitur-fitur dalam membangun hubungan loyalitas pelanggan.

### Daftar Pustaka

- [1] B. Andromachi, & F. Panos, "Online Trust: The Influence of Perceived Company's Reputation on Consumers' Trust and the Effects of Trust on Intention for Online Transactions," *Journal of Service Science and Management*, Issue 5, pp. 365-372, 2012.
- [2] M. Alireza, et.al., "A Survey of the Effect of Social Media Marketing on Online Shopping of Customers by Mediating Variables," *Journal of Service Science and Management*, Issue 7, pp. 368-376, October 2014.
- [3] K. Sandy, "Pembuatan Bisnis Toko Online Sebagai Peluang Usaha Menumbuhkan Pasar Global," *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Komputer (SENATKOM)*, LPPM Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang, 23 Oktober 2015.
- [4] K. Sandy, "Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Untuk Memperluas Pangsa Pasar," *Seminar Nasional Teknologi dan Informatika (SNATIF)*, Vol. 1, Universitas Muria Kudus, pp. 225-232, 23 Agustus 2014.
- [5] H. Drew, P. Lara, & S. Rong An, "A Comprehensive Framework for Online Store Functionalities," *Issues in Information Systems*, Vol. 13, Issue 2, pp. 336-345, 2012.
- [6] L. Ting-Peng & L. Hung-Jeng, "Electronic Store Design and Consumer Choice: an Empirical Study," *Proceedings of the 33rd Hawaii International Conference on System Sciences*, pp. 1-10, 2000.
- [7] A. Moudi, "Barriers to E-Commerce Adoption: Consumers' Perspectives from a Developing Country," *iBusiness*, Issue 5, pp. 65-71, 2013.
- [8] S. Ricky, & A. Adrian, "Effects of Perceived Trust and Perceived Price on Customers' Intention to Buy in Online Store in Indonesia," *Asean Marketing Journal*, Vol. IV, No. 1, pp. 26-36, June 2012.
- [9] C. Vincent, & L. Candy, "An Integrative Framework for Customizations on Satisfaction: The Case of an Online Jewelry Business in China," *Journal of Service Science and Management*, Issue 7, pp. 165-181, 2014.

### Biodata Penulis

**SANDY KOSASI** received the Bachelor's in Economic Degree (S.E.) from Panca Bhakti University in 1991, Master of Management in Information System degree (M.M) from Bina Nusantara University in 1997, Master of Computer Science degree (M.Kom) from Eresha School of IT in 2013, and now having Doctoral Study in The Field of Information System at Binus University, Jakarta. His area of interest is Enterprise Information System, Business and knowledge Intelligence system, E-Business/Web Technology, IT and Enterprise Architecture, IT Governance. He is a Head of STMIK Pontianak and currently as Senior Lecturer in IT Strategic Planning, IT Governance, Web Technology and Enterprise Architecture.