

## **ABSTRAK**

Semakin berkembangnya teknologi di Indonesia, membuat banyak sektor mendapat kemudahan dalam akses ke berbagai hal, terutama pada sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), dengan meningkatnya persaingan sektor UMKM, guna meningkatkan daya saing, setiap UMKM harus memiliki daya tarik tersendiri pada pemasaran terkait produk yang dijual, tetapi dengan adanya internet, perdagangan dapat dilakukan secara elektronik dengan penyebaran ataupun pemasaran untuk produk dapat menjangkau area yang lebih luas, dengan perencanaan dan juga untuk pengembangan sistem menggunakan *Waterfall*. Penelitian ini memiliki tujuan agar pengimplementasian dan strategi secara digital maupun pemasaran secara online yang perlu dilakukan oleh Toko Nugget Taman Narogong. dengan metode pengumpulan data observasi agar mengetahui apa saja yang harus diimplementasikan. Dan juga untuk mendukung strategi sistem penjualan berbasis online dengan implementasi website.

**Kata Kunci :** *Website, E-Commerce, UMKM*

**ABSTRACT**

*The development of technology in Indonesia has made it easy for many sectors to access various things, especially in the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) sector, with increasing competition in the MSME sector, in order to increase competitiveness, each MSME must have its own appeal in related marketing. products are sold, but with the internet, trading can be done electronically with dissemination or marketing for products that can reach a wider area, with planning and also for system development using Waterfall. This research aims to implement digital and online marketing strategies that need to be carried out by the Taman Narogong Nugget Shop. with observation data collection methods in order to find out what should be implemented. And also to support an online-based sales system strategy with website implementation.*

**Keywords : Website, E-Commerce, HTM, MSME**