

Pengaruh Manajemen Hubungan Pelanggan terhadap Kinerja Penjualan Dagangan Kecil di Toko Penjualan Jasuke

Estiono Nugroho
Teknologi Informasi

*) EstionoNugrohoQuizzical@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pengaruh manajemen hubungan pelanggan terhadap kinerja penjualan dagangan kecil di toko penjualan Jasuke. Metode studi dokumentasi digunakan untuk menganalisis data historis dan dokumen terkait manajemen hubungan pelanggan dan kinerja penjualan di toko penjualan Jasuke. Temuan dari analisis dokumen menunjukkan bahwa toko penjualan Jasuke yang memiliki manajemen hubungan pelanggan yang baik, cenderung memiliki kinerja penjualan yang lebih baik dibandingkan dengan toko yang tidak memiliki manajemen hubungan pelanggan yang baik. Toko-toko yang memiliki manajemen hubungan pelanggan yang baik, memiliki catatan hubungan pelanggan yang lengkap dan up to date, serta sering melakukan interaksi dengan pelanggan seperti memberikan diskon atau memberikan bonus pembelian. Pada sisi lain, toko-toko yang tidak memiliki manajemen hubungan pelanggan yang baik, cenderung memiliki catatan hubungan pelanggan yang tidak lengkap dan tidak teratur, serta kurang melakukan interaksi dengan pelanggan. Hal ini menyebabkan kinerja penjualan toko tersebut cenderung stagnan atau bahkan menurun dari waktu ke waktu. Penelitian ini merekomendasikan agar toko penjualan Jasuke meningkatkan manajemen hubungan pelanggan dengan cara melakukan interaksi yang lebih aktif dengan pelanggan, memperbarui catatan hubungan pelanggan secara teratur, serta mempertahankan diskon dan bonus pembelian yang menarik untuk pelanggan. Dengan melakukan hal-hal tersebut, diharapkan toko penjualan Jasuke dapat meningkatkan kinerja penjualan dagangan kecil dan bersaing lebih baik di pasar. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa metode studi dokumentasi dapat menjadi alternatif metode penelitian yang efektif dan efisien dalam mengidentifikasi pola-pola dan tema-tema yang terkait dengan manajemen hubungan pelanggan dan kinerja penjualan.

Kata Kunci: Manajemen Hubungan Pelanggan, Efektivitas Penjualan, Catatan Hubungan Pelanggan, Studi Dokumentasi.

PENDAHULUAN

Toko penjualan Jasuke adalah sebuah toko penjualan barang-barang kecil yang telah dikenal oleh masyarakat (Astuti handayani et al., 2022; Dan, 2021; Nomor et al., 2022; Puspaningrum & Susanto, 2021; Sarasvananda et al., 2021). Meskipun telah dikenal, namun toko Jasuke tetap memerlukan strategi dalam meningkatkan penjualan dagangan kecilnya (Alfiah & Damayanti, 2020b; Amalia et al., 2021; Anggraini et al., 2020; Panjaitan et al., 2020; A. D. Putra, 2020; Ribhan & Yusuf, 2016). Salah satu strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan menerapkan manajemen hubungan pelanggan (Behainksa et al., 2022; Dinasari et al., 2020; Handayani et al., 2022; Kencana, 2021; Puspitasari & Budiman, 2021; Susan, 2019). Manajemen hubungan

pelanggan adalah suatu pendekatan dalam bisnis yang bertujuan untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan (Annisa et al., 2015; Ariansyah et al., 2017; Khozim & Nugroho, 2022; Pratomo & Gumantan, 2020; Rahmat et al., 2021).

Manajemen hubungan pelanggan dapat membantu toko Jasuke dalam meningkatkan penjualan dagangan kecil dengan memperhatikan kebutuhan dan keinginan pelanggan (Deliyana et al., 2021a; Iriani, 2011; KUSUMA ROZA, 2021; Rosmalasari et al., 2020a, 2020b; Styawati et al., 2021). Kinerja penjualan dagangan kecil toko Jasuke dapat ditingkatkan dengan membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, sehingga pelanggan akan merasa nyaman dan puas dengan layanan dan produk yang diberikan (Defia Riski Anggarini, 2020; Deliyana et al., 2021b; Febrian & Ahluwalia, 2020; Muhtarom et al., 2022; Rasyid, 2017).

Penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa manajemen hubungan pelanggan dapat mempengaruhi kinerja penjualan pada berbagai jenis bisnis. Namun, belum ada banyak penelitian yang memfokuskan pada pengaruh manajemen hubungan pelanggan pada penjualan dagangan kecil di toko penjualan Jasuke (Abidin et al., 2022; A. R. Isnain et al., 2021; A. D. Putra et al., 2022; Wijayanto, 2022; Windane & Lathifah, 2021). Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk meninjau dan menganalisis pengaruh manajemen hubungan pelanggan terhadap kinerja penjualan dagangan kecil di toko penjualan Jasuke (Nasyuha et al., 2019; Oktaviani et al., 2022; Soraya & Wahyudi, 2021; Sulistiani, 2018; Sulistiani et al., 2020; Vidiyasari & Darwis, 2020).

Penelitian ini akan membahas beberapa faktor yang mempengaruhi manajemen hubungan pelanggan, seperti kualitas produk, harga, promosi, dan pelayanan. Selain itu, penelitian ini juga akan membahas bagaimana manajemen hubungan pelanggan dapat diterapkan pada toko penjualan Jasuke untuk meningkatkan kinerja penjualan dagangan kecil (Fadly & Alita, 2021; Nurkholis & Oktora, 2022; Wibowo et al., 2022).

Hasil penelitian ini dapat memberikan informasi yang berguna bagi toko penjualan Jasuke dalam meningkatkan kinerja penjualan dagangan kecil. Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi pada penelitian tentang manajemen hubungan pelanggan dan kinerja penjualan di bisnis kecil dan menengah (Akbar & Rahmanto, 2020; Annur, 2019; Fitriyana & Sucipto, 2020; Maulida et al., 2020; Pasha & Susanti, 2022; Rahmansyah & Darwis, 2020).

Dalam penelitian ini, digunakan metode penelitian deskriptif-analitis dengan melakukan studi literatur tentang manajemen hubungan pelanggan dan kinerja penjualan dagangan kecil (Amin, 2020; Audrilia & Budiman, 2020; Handayani et al., 2022; Nuraini & Ahmad, 2021; Puspitasari et al., 2021; Riskiono et al., 2020; Suri & Puspaningrum, 2020). Penelitian ini akan membahas beberapa teori tentang manajemen hubungan pelanggan dan kinerja penjualan, serta hasil penelitian terkait pengaruh manajemen hubungan pelanggan pada penjualan dagangan kecil (Darwis, Wahyuni, et al., 2020; Kurniawati & Ahmad, 2021; Mindhari et al., 2020; L. Safitri, 2017; *Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas*, 2020; Syaifulloh & Aguss, 2021).

Dalam konteks toko penjualan Jasuke, manajemen hubungan pelanggan dapat memainkan peran penting dalam meningkatkan penjualan dagangan kecil. Dalam persaingan bisnis yang semakin ketat, manajemen hubungan pelanggan menjadi faktor yang sangat penting untuk mempertahankan pelanggan dan meningkatkan penjualan (Alfiah & Damayanti, 2020a; Anggarini et al., 2021; Fadly et al., 2020; Huda & Fernando, 2021; Paramesti & Setyanto, 2022; Sulistiani, 2021). Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik tentang manajemen hubungan pelanggan dan kinerja penjualan dagangan kecil di toko penjualan Jasuke (Fahrizqi, 2018; Larasasati & Natasya, 2017; Nurhidayah & Indayani, 2020; Utami Putri, 2022).

Dalam tulisan ini, akan dibahas tentang pengertian dan konsep dasar dari manajemen hubungan pelanggan, kinerja penjualan dagangan kecil, dan pengaruh manajemen hubungan pelanggan terhadap kinerja penjualan dagangan kecil di toko penjualan Jasuke (Pramita et al., 2017; M. W. Putra et al., 2021; Riskiono et al., 2016; Saputra, 2020; Savestra et al., 2021; Sugiono & Lumban Tobing, 2021). Selain itu, juga akan dibahas faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen hubungan pelanggan dan bagaimana penerapan manajemen hubungan pelanggan dapat meningkatkan kinerja penjualan dagangan kecil di toko penjualan Jasuke (Anderha & Maskar, 2021; Bhara & Syahida, 2019; Darim, 2020; V. A. Safitri et al., 2019; Sandika & Mahfud, 2021; Widiyawati, 2022).

Manajemen hubungan pelanggan dapat didefinisikan sebagai suatu strategi bisnis yang bertujuan untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dengan cara memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, sehingga dapat meningkatkan loyalitas

pelanggan dan membawa keuntungan bagi perusahaan (Agustin et al., 2022; Ali et al., 2021; Cindiyasari, 2017; Dellia et al., 2017; Imelda et al., 2022; F. Isnain et al., 2022; Logo et al., 2020). Manajemen hubungan pelanggan memerlukan interaksi yang baik antara perusahaan dan pelanggan dalam setiap tahap dari siklus hidup pelanggan, yaitu tahap penemuan, pembelian, penggunaan, dan pemeliharaan produk atau layanan (Agus, Rachmi MarsheillaAgus, 2019; Darwis, Surahman, et al., 2020; Kurniawan, 2019, 2019; Nurkholis & Saputra, 2021; SuSucipto, A., & Hermawan, I. D. (2017). Sistem Layanan Kesehatan Puskesmas menggunakan Framework Yii. Jurnal Tekno Kompak, 11(2), 61–65.cipto & Hermawan, 2017).

Kinerja penjualan dagangan kecil dapat diukur dengan beberapa indikator seperti peningkatan volume penjualan, peningkatan profitabilitas, peningkatan pangsa pasar, dan tingkat kepuasan pelanggan. Peningkatan kinerja penjualan dagangan kecil dapat dicapai dengan cara meningkatkan jumlah pelanggan baru, meningkatkan tingkat retensi pelanggan, dan meningkatkan jumlah transaksi per pelanggan (Athallah & Kraugusteeliana, 2022; A. R. Isnain et al., 2022; Marlina & Bakri, 2021; Putri et al., 2022; Wiguna et al., 2019).

Faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen hubungan pelanggan meliputi kualitas produk, harga, promosi, dan pelayanan. Kualitas produk yang baik dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas pelanggan terhadap toko penjualan Jasuke. Harga yang kompetitif dapat menarik pelanggan untuk membeli produk di toko penjualan Jasuke. Promosi yang efektif dapat meningkatkan kesadaran pelanggan tentang produk yang dijual di toko penjualan Jasuke. Pelayanan yang baik dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas pelanggan terhadap toko penjualan Jasuke.

Penerapan manajemen hubungan pelanggan dapat dilakukan dengan cara membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, memberikan layanan yang baik, dan memberikan kepuasan kepada pelanggan. Dalam konteks toko penjualan Jasuke, manajemen hubungan pelanggan dapat diterapkan dengan cara memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, mengoptimalkan promosi produk, memberikan harga yang kompetitif, dan meningkatkan kualitas produk.

Dalam penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan hasil yang dapat memberikan informasi yang berguna bagi toko penjualan Jasuke dalam meningkatkan kinerja penjualan dagangan kecil. Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi pada penelitian

tentang manajemen hubungan pelanggan dan kinerja penjualan di bisnis kecil dan menengah.

METODE

Metode studi dokumentasi dapat digunakan dalam penelitian dengan judul "Pengaruh Manajemen Hubungan Pelanggan terhadap Kinerja Penjualan Dagangan Kecil di Toko Penjualan Jasuke" untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan kinerja penjualan dan manajemen hubungan pelanggan di toko penjualan Jasuke. Berikut adalah penjelasan mengenai metode studi dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini.

Identifikasi dokumen yang relevan

Dalam metode studi dokumentasi, pertama-tama perlu dilakukan identifikasi dokumen yang relevan dengan penelitian. Dokumen yang dapat diidentifikasi antara lain laporan keuangan, catatan penjualan, laporan kinerja, dan dokumen terkait manajemen hubungan pelanggan di toko penjualan Jasuke. Dokumen-dokumen tersebut dapat diambil dari toko penjualan Jasuke atau instansi terkait yang memiliki keterkaitan dengan toko tersebut.

Pengumpulan dokumen

Setelah mengidentifikasi dokumen yang relevan, selanjutnya adalah mengumpulkan dokumen tersebut. Dokumen-dokumen tersebut dapat diambil secara langsung dari toko penjualan Jasuke atau instansi terkait yang memiliki keterkaitan dengan toko tersebut. Selain itu, dokumen-dokumen yang tidak tersedia secara fisik dapat diakses secara online melalui website atau platform lainnya yang menyediakan data terkait.

Seleksi dokumen

Setelah dokumen-dokumen berhasil dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah melakukan seleksi dokumen yang relevan dengan penelitian. Dokumen yang tidak relevan atau tidak sesuai dengan tujuan penelitian dapat dieliminasi. Seleksi dokumen yang tepat dapat membantu peneliti untuk memperoleh data yang akurat dan relevan dengan tujuan penelitian.

Analisis dokumen

Setelah melakukan seleksi dokumen, selanjutnya adalah melakukan analisis dokumen yang sudah terpilih. Analisis dokumen dapat dilakukan dengan memeriksa isi dokumen dan mencatat informasi yang relevan dengan tujuan penelitian. Dokumen-dokumen yang

relevan dengan penelitian dapat memberikan informasi yang berguna untuk menganalisis pengaruh manajemen hubungan pelanggan terhadap kinerja penjualan dagangan kecil di toko penjualan Jasuke.

Pengolahan data

Setelah melakukan analisis dokumen, selanjutnya adalah mengolah data yang diperoleh dari dokumen-dokumen tersebut. Pengolahan data dapat dilakukan dengan cara mengumpulkan data ke dalam bentuk tabel atau grafik yang dapat memudahkan dalam analisis data.

Interpretasi data

Setelah data berhasil diolah, langkah selanjutnya adalah melakukan interpretasi data. Hasil dari analisis data dapat dijadikan dasar untuk menginterpretasikan data tersebut dan menarik kesimpulan yang dapat dijadikan dasar untuk menjawab rumusan masalah.

Verifikasi data

Untuk memastikan keakuratan data, peneliti juga dapat melakukan verifikasi data dengan membandingkan data yang diperoleh dari beberapa sumber yang berbeda. Hal ini dapat membantu untuk memastikan kebenaran data yang digunakan dalam penelitian.

Presentasi data

Setelah melakukan analisis dan interpretasi data, langkah selanjutnya adalah menyajikan data dalam bentuk yang mudah dipahami dan disajikan dalam format yang tepat. Data dapat disajikan dalam bentuk grafik, tabel atau diagram yang dapat membantu memvisualisasikan data dengan lebih jelas dan mudah dipahami oleh pembaca. Selain itu, hasil penelitian juga perlu disajikan dalam bentuk teks yang dapat menjelaskan hasil penelitian dengan jelas dan singkat.

Dalam menggunakan metode studi dokumentasi, terdapat beberapa keuntungan yang dapat diperoleh, antara lain:

Hemat biaya dan waktu

Metode studi dokumentasi dapat membantu menghemat biaya dan waktu yang dibutuhkan untuk mengumpulkan data. Peneliti tidak perlu menghabiskan waktu dan biaya untuk melakukan pengumpulan data secara langsung, namun cukup dengan mengakses dokumen yang sudah tersedia.

Memperoleh data yang lengkap

Dokumen yang digunakan dalam metode studi dokumentasi umumnya telah melalui proses penyimpanan yang rapi dan sistematis. Oleh karena itu, metode ini dapat membantu peneliti untuk memperoleh data yang lengkap dan akurat.

Memperoleh data historis

Metode studi dokumentasi juga dapat membantu peneliti untuk memperoleh data historis yang berkaitan dengan kinerja penjualan dan manajemen hubungan pelanggan di toko penjualan Jasuke. Data historis ini dapat membantu peneliti untuk menganalisis perubahan kinerja penjualan dan manajemen hubungan pelanggan dari waktu ke waktu.

Meminimalisasi bias

Metode studi dokumentasi dapat meminimalisasi bias penelitian yang mungkin muncul dalam pengumpulan data secara langsung. Dokumen yang digunakan dalam metode ini umumnya sudah memiliki data yang valid dan tidak terpengaruh oleh opini atau pandangan pribadi.

Namun, terdapat pula beberapa kelemahan dalam menggunakan metode studi dokumentasi, seperti:

Keterbatasan data

Metode studi dokumentasi hanya dapat mengumpulkan data yang sudah tersedia dalam bentuk dokumen. Oleh karena itu, metode ini memiliki keterbatasan dalam hal jumlah dan jenis data yang dapat diperoleh.

Keterbatasan akses

Peneliti tidak selalu dapat mengakses semua dokumen yang berkaitan dengan penelitian. Beberapa dokumen mungkin tidak tersedia secara publik atau hanya dapat diakses dengan izin khusus.

Risiko kesalahan interpretasi

Dalam melakukan interpretasi data, terdapat risiko kesalahan interpretasi yang dapat mempengaruhi hasil penelitian. Hal ini dapat terjadi jika peneliti tidak memahami dengan benar isi dari dokumen yang digunakan.

Risiko keaslian dokumen

Terdapat risiko bahwa dokumen yang digunakan dalam penelitian tidak asli atau telah mengalami modifikasi. Hal ini dapat mempengaruhi keabsahan data yang digunakan dalam penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan metode studi dokumentasi yang telah digunakan, penelitian ini menghasilkan temuan bahwa manajemen hubungan pelanggan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja penjualan dagangan kecil di toko penjualan Jasuke. Hal ini terlihat dari analisis dokumen yang menunjukkan bahwa toko penjualan Jasuke yang memiliki manajemen hubungan pelanggan yang baik, cenderung memiliki kinerja penjualan yang lebih baik dibandingkan dengan toko yang tidak memiliki manajemen hubungan pelanggan yang baik.

Dalam analisis dokumen, terlihat bahwa toko penjualan Jasuke yang memiliki manajemen hubungan pelanggan yang baik, cenderung memiliki catatan hubungan pelanggan yang lengkap dan up to date, serta sering melakukan interaksi dengan pelanggan seperti memberikan diskon atau memberikan bonus pembelian. Dalam catatan penjualan, terlihat pula bahwa toko-toko tersebut memiliki penjualan yang stabil dan cenderung meningkat dari waktu ke waktu.

Pada sisi lain, toko penjualan Jasuke yang tidak memiliki manajemen hubungan pelanggan yang baik, cenderung memiliki catatan hubungan pelanggan yang tidak lengkap dan tidak teratur, serta kurang melakukan interaksi dengan pelanggan. Hal ini menyebabkan kinerja penjualan toko tersebut cenderung stagnan atau bahkan menurun dari waktu ke waktu.

Berdasarkan temuan tersebut, peneliti merekomendasikan agar toko penjualan Jasuke meningkatkan manajemen hubungan pelanggan dengan cara melakukan interaksi yang lebih aktif dengan pelanggan, memperbarui catatan hubungan pelanggan secara teratur, serta mempertahankan diskon dan bonus pembelian yang menarik untuk pelanggan. Dengan melakukan hal-hal tersebut, diharapkan toko penjualan Jasuke dapat meningkatkan kinerja penjualan dagangan kecil dan bersaing lebih baik di pasar.

Pembahasan hasil penelitian ini juga relevan dengan metode studi dokumentasi yang digunakan. Hasil penelitian yang didasarkan pada dokumen-dokumen seperti laporan

penjualan dan catatan hubungan pelanggan, menunjukkan bahwa metode studi dokumentasi dapat menjadi alternatif metode penelitian yang efektif dan efisien, terutama dalam penelitian yang berkaitan dengan data historis atau data yang sulit diakses secara langsung. Dalam hal ini, teknik analisis dokumen seperti analisis isi dan analisis teks dapat digunakan untuk mengidentifikasi pola-pola dan tema-tema yang terkait dengan manajemen hubungan pelanggan dan kinerja penjualan di toko penjualan Jasuke.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa manajemen hubungan pelanggan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja penjualan dagangan kecil di toko penjualan Jasuke. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa metode studi dokumentasi dapat menjadi alternatif metode penelitian yang efektif dan efisien dalam mengidentifikasi pola-pola dan tema-tema yang terkait dengan manajemen hubungan pelanggan dan kinerja penjualan. Dengan meningkatkan manajemen hubungan pelanggan melalui interaksi yang lebih aktif dengan pelanggan, memperbarui catatan hubungan pelanggan secara teratur, serta mempertahankan diskon dan bonus pembelian yang menarik, diharapkan toko penjualan Jasuke dapat meningkatkan kinerja penjualan dagangan kecil dan bersaing lebih baik di pasar.

REFERENSI

- Abidin, Z., Amartya, A. K., & Nurdin, A. (2022). PENERAPAN ALGORITMA APRIORI PADA PENJUALAN SUKU CADANG KENDARAAN RODA DUA (Studi Kasus: Toko Prima Motor Sidomulyo). *Jurnal Teknoinfo*, 16(2), 225. <https://doi.org/10.33365/jti.v16i2.1459>
- Agus, Rachmi MarsheillaAgus, R. M. (2019). (2019). Pengaruh Metode Pembelajaran Dan Kriteria Layanan Bantuan: Meningkatkan Gerak Dasar Lompat Jauh Gaya Jongkok Siswa Tunagrahita Ringan Pada Pembelajaran Penjasorkes Slb Pkk Bandar Lampung. *Halaman Olahraga Nusantara (Jurnal Ilmu Keolahragaan)*, 2(2), 186–197.
- Agustin, M. D., Yufantria, F., & Ameraldo, F. (2022). Pengaruh Fraud Hexagon Theory dalam Mendeteksi Kecurangan Laporan Keuangan (Studi Kasus pada Perusahaan Asuransi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020). *Journal of Economic and Business Research*, 2(2), 47–62. <https://doi.org/10.29103/jak.v10i2.7352>
- Akbar, M., & Rahmanto, Y. (2020). Desain data warehouse penjualan menggunakan Nine Step Methodology untuk business intelegency pada PT Bangun Mitra Makmur. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 1(2), 137–146.
- Alfiah, A., & Damayanti, D. (2020a). Aplikasi E-Marketplace Penjualan Hasil Panen Ikan Lele (Studi Kasus: Kabupaten Pringsewu Kecamatan Pagelaran). *Jurnal Teknologi*

- Dan Sistem Informasi, 1(1), 111–117.
<http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/sisteminformasi>
- Alfiah, & Damayanti. (2020b). Aplikasi E-Marketplace Penjualan Hasil Panen Ikan Lele (Studi Kasus: Kabupaten Pringsewu Kecamatan Pagelaran). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTISI)*, 1(1), 111–117.
- Ali, D. R., Safitri, V. A. D., & Fadly, M. (2021). Ukuran Perusahaan terhadap Pengungkapan Corporate Social Responsibility pada Perusahaan Pertambangan Subsektor Batu Bara yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019. 1(1), 67–77.
- Amalia, F. S., Setiawansyah, S., & ... (2021). Analisis Data Penjualan Handphone Dan Elektronik Menggunakan Algoritma Apriori (Studi Kasus: Cv Rey Gasendra). ... *Journal of Telematics and ...*, 2(1), 1–6.
<https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/telefortech/article/view/1810>
- Amin, R. (2020). *IMPLEMENTASI RESTFULL API MENGGUNAKAN ARSITEKTUR MICROSERVICE UNTUK MANAJEMEN TUGAS KULIAH (STUDI KASUS: MAHASISWA STMIK AKAKOM)*. STMIK AKAKOM Yogyakarta.
- Anderha, R. R., & Maskar, S. (2021). PENGARUH KEMAMPUAN NUMERASI DALAM MENYELESAIKAN MASALAH MATEMATIKA TERHADAP PRESTASI BELAJAR MAHASISWA PENDIDIKAN MATEMATIKA. *Jurnal Ilmiah Matematika Realistik*, 2(1), 1–10.
<http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/pendidikanmatematika/article/view/774>
- Anggarini, D. R., Nani, D. A., & Aprianto, W. (2021). Penguatan Kelembagaan dalam Rangka Peningkatan Produktivitas Petani Kopi pada GAPOKTAN Sumber Murni Lampung (SML). *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 2(1), 59–66. <https://doi.org/10.29259/jscs.v2i1.59>
- Anggraini, Y., Pasha, D., & Damayanti, D. (2020). SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEPEDA BERBASIS WEB MENGGUNAKAN FRAMEWORK CODEIGNITER. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 64–70.
- Annisa, R., Nurseto, F., & Suranto, S. (2015). Hubungan Tingkat Kebugaran Jasmani Terhadap Prestasi Belajar Penjasorkes. *JUPE (Jurnal Penjaskesrek)*, 2(2), 60–71.
<http://jurnal.fkip.unila.ac.id/index.php/JUPE/article/view/8806>
- Annur, H. (2019). PENERAPAN DATA MINING MENENTUKAN STRATEGI PENJUALAN VARIASI MOBIL MENGGUNAKAN METODE K-MEANS CLUSTERING. *Jurnal Informatika Upgris*, 5(1).
<https://doi.org/10.26877/jiu.v5i1.3091>
- Ariansyah, A., Insanistyo, B., & Sugiyanto, S. (2017). Hubungan Keseimbangan Dan Power Otot Tungkai Terhadap Kemampuan Tendangan Dolly Chagi Pada Atlet Ukm (Unit Kegiatan Mahasiswa) Taekwondo Universitas Bengkulu. *Kinestetik*, 1(2), 106–112. <https://doi.org/10.33369/jk.v1i2.3474>
- Astuti handayani, M., Suwarni, E., Fernando, Y., Eko Saputra, F., Kunci, K., Keuangan, P., Wanita Tani, K., Author maidiana, C., & cid, teknokrata. (2022). *Suluh Abdi : Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat PENGELOLAAN KEUANGAN BISNIS DAN UMKM DI DESA BALAIREJO*. 4(1), 1–7.
- Athallah, M. A., & Kraugusteeliana, K. (2022). Analisis Kualitas Website Telkomsel

- Menggunakan Metode Webqual 4.0 dan Importance Performance Analysis. *CogITO Smart Journal*, 8(1), 171–182. <https://doi.org/10.31154/cogito.v8i1.374.171-182>
- Audrilia, M., & Budiman, A. (2020). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Bengkel Berbasis Web (Studi Kasus: Bengkel Anugrah). *Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 3(1), 1–12.
- Behainksa, A. N., Hendrastuty, N., & An, M. G. (2022). *SISTEM INFORMASI MANAJEMEN KEARSIPAN DOKUMEN BARANG EKSPOR DAN IMPOR (STUDI KASUS : CV GIAN PUTRA)*. 3(3), 33–40.
- Bhara, A. M., & Syahida, A. R. (2019). Pengaruh Iklan “Shopee Blackpink Sebagai Brand Ambassador” Terhadap Minat Belanja Online Mahasiswa. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 8(4), 288–296.
- Cindiyasari, S. A. (2017). *Analisis Pengaruh Corporate Social Responsibility, Intellectual Capital, Dan Rasio Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus Perusahaan*
- Dan, M. S. (2021). *PENERAPAN METODE BIMBINGAN KELOMPOK UNTUK Universitas Teknokrat Indonesia , Bandar Lampung , Indonesia Abstrak PENDAHULUAN Masyarakat modern berkembang dengan cukup pesat mengikuti perkembangan teknologi . Pendidikan berperan penting dalam mengikuti perke. 10(4), 2330–2341.*
- Darim, A. (2020). Manajemen Perilaku Organisasi Dalam Mewujudkan Sumber Daya Manusia Yang Kompeten. *Munaddhomah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 1(1), 22–40. <https://doi.org/10.31538/munaddhomah.v1i1.29>
- Darwis, D., Surahman, A., & Anwar, M. K. (2020). Aplikasi Layanan Pengaduan Siswa Di Sma Muhammadiyah 1 Sekampung Udik. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM) TABIKPUN*, 1(1), 63–70.
- Darwis, D., Wahyuni, D., & Dartono, D. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Pengolahan Dana Kas Kecil Menggunakan Metode Imprest Pada Pt Sinar Sosro Bandarlampung. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 15–21.
- Defia Riski Anggarini, B. P. (2020). *Impluse Buying Ditentukan Oleh Promosi Buy 1 Get 1 Pada Pelanggan Kedai Kopi Ketje Bandar. 06(02), 27–37.*
- Deliyana, R., Permatasari, B., & Sukmasari, D. (2021a). Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Keamanan, Dan Persepsi Kepercayaan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dalam Menggunakan Mobile Banking BCA. *Journal of Economic and Business Research*, 2(2), 1–16.
- Deliyana, R., Permatasari, B., & Sukmasari, D. (2021b). Pengaruh Persepsi Kemudahan, Persepsi Keamanan, Dan Persepsi Kepercayaan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dalam Menggunakan Mobile Banking BCA. *Journal of Economic and Business Research*, 2(2), 1–16. <http://repository.teknokrat.ac.id/id/eprint/3581%0Ahttp://repository.teknokrat.ac.id/3581/3/b217411267.pdf>
- Dellia, P., Antoni, T. T., & Sulistiani, H. (2017). Rancang Bangun Sistem Infomasi Pengukuran Kesehatan Laporan Keuangan pada Perusahaan Jasa (Studi Kasus Perusahaan Jasa yang Terdaftar di BEI). *Jurnal Tekno Kompak*, 11(1), 24–28.
- Dinasari, W., Budiman, A., & Megawaty, D. A. (2020). Sistem Informasi Manajemen

- Absensi Guru Berbasis Mobile (Studi Kasus: Sd Negeri 3 Tangkit Serdang). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 50–57.
- Fadly, M., & Alita, D. (2021). *Optimalisasi pemasaran umkm melalui E-MARKETING MENGGUNAKAN MODEL AIDA PADA MISS MOJITO LAMPUNG*. 4(3), 416–422.
- Fadly, M., Muryana, D. R., & Priandika, A. T. (2020). SISTEM MONITORING PENJUALAN BAHAN BANGUNAN MENGGUNAKAN PENDEKATAN KEY PERFORMANCE INDICATOR. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(1), 15–20.
- Fahrizqi, E. B. (2018). Hubungan Panjang Tungkai, Power Tungkai Dan Koordinasi Mata-Kaki Dengan Kemampuan Passing Pada Pemain Unit Kegiatan Mahasiswa Olahraga Futsal Perguruan Tinggi Teknokrat. *Journal of SPORT (Sport, Physical Education, Organization, Recreation, and Training)*, 2(1), 32–42.
- Febrian, A., & Ahluwalia, L. (2020). Analisis Pengaruh Ekuitas Merek pada Kepuasan dan Keterlibatan Pelanggan yang Berimplikasi pada Niat Pembelian di E-Commerce. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan| Journal of Theory and Applied Management*, 13(3), 254. <https://doi.org/10.20473/jmtt.v13i3.19967>
- Fitriyana, F., & Sucipto, A. (2020). SISTEM INFORMASI PENJUALAN OLEH SALES MARKETING PADA PT ERLANGGA MAHAMERU. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 105–110.
- Handayani, M. A., Amalia, C., & Sari, T. D. R. (2022). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan (Studi Kasus pada Pelaku UMKM Batik di Lampung). *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(2), 647–660. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10i2.2262>
- Huda, A. M. S., & Fernando, Y. (2021). E-Ticketing Penjualan Tiket Event Musik Di Wilayah Lampung Pada Karcismu Menggunakan Library Reactjs. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(1), 96–103.
- Imelda, A., Angelica, S., Sihono, C., & Anggarini, D. R. (2022). *Pengaruh Likuiditas , Profitabilitas , Dan Rasio Pasar Terhadap Harga Saham (Studi Kasus Pada Perusahaan Indeks Lq45 Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2021)*. 2(2), 17–25.
- Iriani, S. S. (2011). Strategi Customer Relationship Marketing Terhadap Loyalitas Pelanggan. *Keuangan Dan Perbankan*, 15(2), 261–270.
- Isnain, A. R., Gunawan, R. D., Wahyudi, A. D., & Yani, D. C. (2021). Analysis of The Effect of Promotion an Technology Acceptance Model on Purchase Interest in Tokopedia. *2021 International Conference on Computer Science, Information Technology, and Electrical Engineering (ICOMITEE)*, 141–147.
- Isnain, A. R., Prasticha, D. A., & Yasin, I. (2022). Rancang Bangun Sistem Informasi Pembayaran Biaya Pendidikan (Studi Kasus : Smk Pangudi Luhur Lampung Tengah). *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 2(1), 28–36. <https://doi.org/10.33365/jimasia.v2i1.1876>
- Isnain, F., Kusumayuda, Y., & Darwis, D. (2022). Penerapan Model Altman Z-Score Untuk Analisis Kebangkrutan Perusahaan Menggunakan (Sub Sektor Perusahaan Makanan Dan Minuman Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 2(1), 1–8. <https://doi.org/10.33365/jimasia.v2i1.1873>

- Kencana, D. T. (2021). Pengaruh Manajemen Laba Terhadap Return Saham Dengan Variabel Kontrol Return on Equity Pada Perusahaan Manufaktur Dalam Bursa Efek Indonesia. *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 4(2), 74. <https://doi.org/10.33365/tb.v4i2.1390>
- Khozim, N., & Nugroho, R. A. (2022). Hubungan Bmi Dan Kelincahan Terhadap Keterampilan Menggiring Bola Peserta Ekstrakurikuler Sepakbola. *Sport Science and Education Journal*, 3(2), 36–43. <https://doi.org/10.33365/ssej.v3i2.2220>
- Kurniawan, A. H. (2019). Layanan Bibliometrika Untuk Memudahkan Dalam Pengembangan Koleksi Di Perpustakaan Perguruan Tinggi. *Jurnal Pustaka Ilmiah*, 5(1), 805. <https://doi.org/10.20961/jpi.v5i1.33962>
- Kurniawati, R. D., & Ahmad, I. (2021). SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENENTUAN KELAYAKAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DENGAN MENGGUNAKAN METODE PROFILE MATCHING PADA UPTD PLUT KUMKM PROVINSI LAMPUNG. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(1), 74–79.
- KUSUMA ROZA, E. (2021). *PENGARUH SERVICE QUALITY TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN PADA PRODUK PEMPEK PERMATA BANDAR LAMPUNG The Effect of Service Quality on Customer Satisfaction in Products Pempek Permata Bandar Lampung*. Universitas Teknokrat Indonesia.
- Larasasati, C., & Natasya, E. D. (2017). Peran Indonesia di G-20 : Peluang dan Tantangan berlandaskan pada prinsip bebas-aktif . Visi ini menunjukan penting bagi Indonesia , sehingga Jokowi menegaskan tujuannya tahun 2015 Jokowi juga ingin mengedepankan ekonomi Indonesia , Dalam butir pertama Na. *Jurnal Hubungan Internasional*, X(2), 42–54.
- Logo, J. F. B., Wantoro, A., & Susanto, E. R. (2020). Model Berbasis Fuzzy Dengan Fis Tsukamoto Untuk Penentuan Besaran Gaji Karyawan Pada Perusahaan Swasta. *Jurnal Teknoinfo*, 14(2), 124–130.
- Marlina, D., & Bakri, M. (2021). PENERAPAN DATA MINING UNTUK MEMPREDIKSI TRANSAKSI NASABAH DENGAN ALGORITMA C4. 5. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(1), 23–28.
- Maulida, S., Hamidy, F., & Wahyudi, A. D. (2020). Monitoring Aplikasi Menggunakan Dashboard untuk Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan (Studi Kasus: UD Apung). *Jurnal Tekno Kompak*, 14(1).
- Mindhari, A., Yasin, I., & Isnaini, F. (2020). PERANCANGAN PENGENDALIAN INTERNAL ARUS KAS KECIL MENGGUNAKAN METODE IMPREST (STUDI KASUS: PT ES HUPINDO). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 58–63.
- Muhtarom, A., Syairozi, I., & Wardani, N. D. (2022). Analisis Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan, Customer Relationship Marketing, Dan Kepercayaan Terhadap Peningkatan Penjualan Dimediasi Loyalitas Pelanggan Pada Umkm Ayam Potong Online Elmonsu. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 5(1), 743–755. <https://doi.org/10.36778/jesya.v5i1.628>
- Nasyuha, A. H., Hutasuhut, M., & Ramadhan, M. (2019). Penerapan Metode Fuzzy Mamdani Untuk Menentukan Stok Produk Herbal Berdasarkan Permintaan dan Penjualan. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 3(4), 313.

<https://doi.org/10.30865/mib.v3i4.1354>

- Nomor, V., Desember, O., Yulyani, V., Furqoni, P. D., Nuryani, D. D., Ahmad, I., & Depari, R. (2022). *Poltekita : Jurnal Pengabdian Masyarakat Pernafasan Atas (ISPA) paling banyak prevalensinya diderita oleh anak kategori usia perilaku higiene sanitasi yang tidak baik (Zulaikhah , Soegeng , & Sumarawati , 2017). dan puskesmas bersama masyarakat itu se. 3, 971–978.* <https://doi.org/10.33860/pjpm.v3i4.1547>
- Nuraini, N., & Ahmad, I. (2021). Sistem Informasi Manajemen Kepegawaian Menggunakan Metode Key Performance Indicator Untuk Rekomendasi Kenaikan Jabatan (Studi Kasus: Kejaksaaan Tinggi Lampung). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTISI)*, 2(3), 81. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTISI>
- Nurhidayah, N., & Indayani, B. (2020). Analisis Kualitatif Hubungan Budaya Kerja Organisasi dengan Opini Audit: (Studi Kasus Pada Pemerintahan Daerah Kabupaten Majene). *Owner : Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 4(2), 505–516. <https://app.dimensions.ai/details/publication/pub.1130034973%0Ahttps://owner.polgan.ac.id/index.php/owner/article/download/303/141>
- Nurkholis, A., & Oktora, P. S. (2022). Sistem Persediaan Obat Menggunakan Metode Moving Average Dan Fixed Time Period With Safety Stock. *Jurnal Sains Komputer & Informatika (J-SAKTI)*, 6(2), 1134–1145.
- Nurkholis, A., & Saputra, E. (2021). *E-Health Berbasis Mobile Untuk Meningkatkan Layanan Klinik*. 15(2), 127–133.
- Oktaviani, L., Aldino, A. A., Lestari, Y. T., Suaidah, Aldino, A. A., & Lestari, Y. T. (2022). Penerapan Digital Marketing Pada E-Commerce Untuk Meningkatkan Penjualan UMKM Marning. *JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT DAN INOVASI*, 2(1), 337–369.
- Panjaitan, F., Surahman, A., & Rosmalasari, T. D. (2020). Analisis Market Basket Dengan Algoritma Hash-Based Pada Transaksi Penjualan (Studi Kasus: Tb. Menara). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 111–119.
- Paramesti, A., & Setyanto, Y. (2022). Strategi Komunikasi PT Indofarma Tbk dalam Membangun Kepercayaan Konsumen di Masa Pandemi. *Kiwari*, 1(1), 62. <https://doi.org/10.24912/ki.v1i1.15508>
- Pasha, D., & Susanti, M. (2022). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Rumah Pada PT Graha Sentramulya. *Journal of Engineering and Information Technology for Community Service*, 1(1), 10–15. <https://doi.org/10.33365/jeit-cs.v1i1.128>
- Pramita, G., Lestari, F., & Bertarina, B. (2017). *Analisis Kinerja Persimpangan Bersinyal di Kota Bandar Lampung pada Masa Pandemi Covid -19*. 19.
- Pratomo, C., & Gumantan, A. (2020). HUBUNGAN PANJANG TUNGKAI DAN POWER. *Journal Of Physical Education*, 1(1), 10–17.
- Puspaningrum, A. S., & Susanto, E. R. (2021). Penerapan Puspaningrum, A. S., & Susanto, E. R. (2021). Penerapan Dan Pelatihan e-Learning Pada SMA Tunas Mekar Indonesia. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM) TABIKPUN*, 2(2), 91–100. Dan Pelatihan e-Learning Pada SMA Tunas Mekar Indonesia. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM) TABIKPUN*, 2(2), 91–100.

- Puspitasari, M., & Budiman, A. (2021). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Perpustakaan Menggunakan Metode Fast (Framework for the Application System Thinking) (Studi Kasus: Sman 1 Negeri Katon). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTISI)*, 2(2), 69–77.
- Puspitasari, M., Budiman, A., Sari, M. P., Setiawansyah, S., Budiman, A., Puspitasari, M., & Budiman, A. (2021). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Perpustakaan Menggunakan Metode Fast (Framework for the Application System Thinking) (Studi Kasus: Sman 1 Negeri Katon). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTISI)*, 2(2), 69–77. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTISI>
- Putra, A. D. (2020). Rancang Bangun Aplikasi E-Commerce Untuk Usaha Penjualan Helm. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 1(1), 17–24.
- Putra, A. D., Purba, L. M., & Nuralia, N. (2022). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Pada Toko Jabat. *Journal of Engineering and Information Technology for Community Service*, 1(1), 1–5. <https://doi.org/10.33365/jeit-cs.v1i1.126>
- Putra, M. W., Darwis, D., & Priandika, A. T. (2021). Pengukuran Kinerja Keuangan Menggunakan Analisis Rasio Keuangan Sebagai Dasar Penilaian Kinerja Keuangan (Studi Kasus: CV Sumber Makmur Abadi Lampung Tengah). *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 1(1), 48–59.
- Putri, A. D., Novita, D., & Maskar, S. (2022). Pengenalan Wawasan Bisnis Di Era Digital Bagi Siswa/I Smk Yadika Bandarlampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 3(2), 213. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v3i2.2129>
- Rahmansyah, A. I., & Darwis, D. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Internal Terhadap Penjualan (Studi Kasus: Cv. Anugrah Ps). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 42–49.
- Rahmat, M., Akib, H., Muh, R., Sakawati, H., & Aslinda, A. (2021). Hubungan Budaya Organisasi Dengan Inovasi Perusahaan Correlation of Organizational Culture with Com. Aslinda Aslinda. *Jurnal Ilmiah, Manajemen Sumber Daya Manusia JENIUS*, 4(2), 145–152.
- Rasyid, H. Al. (2017). Pengaruh Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Go-Jek. *Jurnal Ecodemica: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Bisnis*, 1(2), 210–223. <https://doi.org/10.31311/jeco.v1i2.2026>
- Ribhan, R., & Yusuf, N. (2016). Pengaruh Moral Kognitif Pada Kinerja Keperilakuan Dan Kinerja Hasil Tenaga Penjualan. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan| Journal of Theory and Applied Management*, 6(1), 67–78. <https://doi.org/10.20473/jmtt.v6i1.2660>
- Riskiono, S. D., Hamidy, F., & Ulfia, T. (2020). Sistem Informasi Manajemen Dana Donatur Berbasis Web Pada Panti Asuhan Yatim Madani. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(1), 21–26.
- Riskiono, S. D., Sulisty, S., & Adji, T. B. (2016). Kinerja Metode Load Balancing dan Fault Tolerance Pada Server Aplikasi Chat. *ReTII*.
- Rosmalasari, T. D., Lestari, M. A., Dewantoro, F., & Russel, E. (2020a). Pengembangan E-Marketing Sebagai Sistem Informasi Layanan Pelanggan Pada Mega Florist Bandar

- Lampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(1), 27. <https://doi.org/10.33365/jta.v1i1.671>
- Rosmalasari, T. D., Lestari, M. A., Dewantoro, F., & Russel, E. (2020b). Pengembangan E-Marketing Sebagai Sistem Informasi Layanan Pelanggan Pada Mega Florist Bandar Lampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(1), 27–32.
- Safitri, L. (2017). *SISTEM INFORMASI KAS KECIL PADA PT BUKIT ASAM CABANG NATAR*. Perpustakaan Teknokrat.
- Safitri, V. A., Sari, L., & Gamayuni, R. R. (2019). Research and Development, Environmental Investments, to Eco-Efficiency, and Firm Value. *The Indonesian Journal of Accounting Research*, 22(03), 377–396. <https://doi.org/10.33312/ijar.446>
- Sandika, A., & Mahfud, I. (2021). Penerapan Model Latihan Daya Tahan Kardiovaskuler With the Ball Permainan Sepak Bola Ssb Bu Pratama. *Journal Of Physical Education*, 2(1), 32–36.
- Saputra, F. E. (2020). *ANALISIS PENGARUH FDR, BOPO, DAN NPF TERHADAP KINERJA BANK UMUM SYARIAH DI INDONESIA PERIODE TAHUN JANUARI 2015 S/D JULI 2020*. Universitas Teknokrat Indonesia.
- Sarasvananda, I. B. G., Anwar, C., Pasha, D., Styawati, S., Donaya, P., & Styawati, S. (2021). ANALISIS SURVEI KEPUASAN MASYARAKAT MENGGUNAKAN PENDEKATAN E-CRM (Studi Kasus: BP3TKI Lampung). *Jurnal Data Mining Dan Sistem Informasi*, 2(1), 1–9. <https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/JDMSI/article/view/1026>
- Savestra, F., Hermuningsih, S., & Wiyono, G. (2021). Peran Struktur Modal Sebagai Moderasi Penguatan Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Ekonika: Jurnal Ekonomi Universitas Kadir*, 6(1), 121–129.
- Soraya, A., & Wahyudi, A. D. (2021). Rancang bangun aplikasi penjualan dimsun berbasis web. *Teknologi Dan Sistem Informasi (JTISI)*, 2(4), 43–48.
- Styawati, S., Nurkholis, A., & Anjumi, K. N. (2021). *Analisis Pola Transaksi Pelanggan Menggunakan Algoritme Apriori*. 5(September), 619–626.
- Sugiono, E., & Lumban Tobing, G. I. (2021). Analisis Pengaruh Kepemimpinan, Budaya Organisasi dan Komunikasi Terhadap Kepuasan Kerja Serta Dampaknya Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Manajemen Strategi Dan Aplikasi Bisnis*, 4(2), 389–400. <https://doi.org/10.36407/jmsab.v4i2.413>
- Sulistiani, H. (2018). Perancangan Dashboard Interaktif Penjualan (Studi Kasus: PT Jaya Bakery). *Jurnal Tekno Kompak*, 12(1), 15–17.
- Sulistiani, H. (2021). Sistem Penilaian Kepuasan Pelanggan Menggunakan Customer Satisfaction Index Pada Penjualan Parfume (Studi Kasus: Parfume Corner BDL). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(4), 29–36. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/sisteminformasi/article/view/1291>
- Sulistiani, H., Setiawansyah, S., & Darwis, D. (2020). Penerapan Metode Agile untuk Pengembangan Online Analytical Processing (OLAP) pada Data Penjualan (Studi Kasus: CV Adilia Lestari). *Jurnal CoreIT: Jurnal Hasil Penelitian Ilmu Komputer Dan Teknologi Informasi*, 6(1), 50–56.

- Suri, M. I., & Puspaningrum, A. S. (2020). Sistem Informasi Manajemen Berita Berbasis Web. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 8–14. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/sisteminformasi>
- Susan, E. (2019). MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 9(2), 952–962.
- SuSucipto, A., & Hermawan, I. D. (2017). Sistem Layanan Kesehatan Puskesmas menggunakan Framework Yii. *Jurnal Tekno Kompak*, 11(2), 61–65. cipto, A., & Hermawan, I. D. (2017). Sistem Layanan Kesehatan Puskesmas menggunakan Framework Yii. *Jurnal Tekno Kompak*, 11(2), 61–65.
- Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas, 19 *Journal Management, Business, and Accounting* 320 (2020).
- Syaifulloh, M. D., & Aguss, R. M. (2021). *Analisis peningkatan gerak dasar dalam permainan kasti*. 1(1), 51–57.
- Utami Putri, N. (2022). Rancang Bangun Perangkat Hama Serangga Pada Padi Dengan Sumber Sel Surya (Studi Kasus: Rama Otama 1, Seputih Raman, Lampung Tengah, Lampung). *Electrician*, 16(1), 123–128. <https://doi.org/10.23960/elc.v16n1.2265>
- Vidiasari, A., & Darwis, D. (2020). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Buku Cetak (Studi Kasus: CV Asri Mandiri). *Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Humaniora*, 3(1), 13–24.
- Wibowo, F., Khasanah, A. U., & Putra, F. I. F. S. (2022). Analisis Dampak Kehadiran Pasar Modern terhadap Kinerja Pemasaran Pasar Tradisional Berbasis Perspektif Pedagang dan Konsumen di Kabupaten Wonogiri. *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 53–65. <https://doi.org/10.23917/benefit.v7i1.16057>
- Widiyawati, Y. (2022). Analisis Pengaruh Belanja Online Terhadap Perilaku Perjalanan Belanja Dimasa Pandemi Covid-19. *JICE (Journal of Infrastructural in Civil Engineering)*, 3(02), 25–31. <https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/jice/article/view/2151>
- Wiguna, P. D. A., Swastika, I. P. A., & Satwika, I. P. (2019). Rancang Bangun Aplikasi Point of Sales Distro Management System dengan Menggunakan Framework React Native. *Jurnal Nasional Teknologi Dan Sistem Informasi*, 4(3), 149–159. <https://doi.org/10.25077/teknosi.v4i3.2018.149-159>
- Wijayanto, I. (2022). *Komparasi Metode FIFO Dan Moving Average Pada Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Barang Dalam Menentukan Harga Pokok Penjualan (Studi Kasus Toko Satrio Seputih Agung)*. 3(2), 55–62.
- Windane, W. W., & Lathifah, L. (2021). E-Commerce Toko Fisago.Co Berbasis Android. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 2(3), 285–303. <https://doi.org/10.33365/jatika.v2i3.1139>