

Pengembangan Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Pelanggan dengan Fitur Analisis Data dan Laporan pada Perusahaan Retail.

Rahayu Mayasari¹⁾

¹⁾Teknologi Informasi

^{*)} Mayasari9271@gmail.com

Abstrak

Pengembangan Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Pelanggan dengan Fitur Analisis Data dan Laporan pada Perusahaan Retail bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam proses penjualan serta manajemen pelanggan. Sistem ini dirancang untuk mendukung kebutuhan unik perusahaan retail dengan fokus pada pengumpulan data penjualan, analisis data, dan pembuatan laporan yang akurat dan komprehensif. Sistem informasi ini akan memungkinkan perusahaan retail untuk mengumpulkan dan menyimpan data penjualan secara terpusat. Dengan adanya integrasi data penjualan, sistem ini akan menghasilkan informasi yang lebih akurat dan real-time mengenai performa penjualan perusahaan. Fitur analisis data akan membantu perusahaan dalam mengidentifikasi tren penjualan, memahami preferensi pelanggan, dan mengoptimalkan strategi pemasaran. Selain itu, sistem ini juga akan memudahkan perusahaan dalam mengelola basis data pelanggan, melacak riwayat pembelian, dan memberikan pelayanan yang lebih personal kepada pelanggan. Sistem informasi ini juga dilengkapi dengan fitur pembuatan laporan yang dapat disesuaikan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Hal ini akan membantu manajemen dalam memantau kinerja bisnis, mengevaluasi strategi penjualan, dan membuat keputusan yang berdasarkan data. Dengan pengembangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan yang tepat, diharapkan perusahaan retail dapat meningkatkan keunggulan kompetitif, efisiensi operasional, dan kepuasan pelanggan.

Kata kunci: *Pengembangan, Sistem Informasi , manajemen pelanggan, analisis data,*

PENDAHULUAN

Dalam industri ritel, persaingan yang ketat mendorong perusahaan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam proses penjualan serta manajemen pelanggan (Ahmad et al., 2019; Bertarina et al., 2022; Dinasari et al., 2020; Mahfud et al., 2022; Melanda et al., 2023; Styawati et al., 2021; Wijayanto, 2022). Untuk mencapai hal tersebut, pengembangan Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Pelanggan dengan Fitur Analisis Data dan Laporan menjadi sangat penting (Pasha & Susanti, 2022; N. U. P. Putri et al., 2021; Y. M. Putri et al., 2021; rusliyawati et al., 2020; A. Saputra & Puspaningrum, 2021). Sistem informasi ini dirancang khusus untuk perusahaan retail dengan tujuan membantu pengumpulan data penjualan yang akurat, menganalisis data secara mendalam, dan menyajikan laporan yang memberikan wawasan berharga bagi perusahaan (Alita, 2021; Athallah & Kraugusteeliana, 2022; Banasik, 2015; Fakhrurozi et al., 2022; Tastilia et al., 2022; Wantoro, Rusliyawati, et al., 2022; Wulandari, 2018). Dalam pengembangan sistem ini, fitur-fitur kunci yang menjadi fokus utama adalah analisis data penjualan, manajemen pelanggan, dan pembuatan laporan (Amelia, 2021; Astuti handayani et al., 2022; Di & Negeri, 2021; Nurkholis et al., 2021; Setiawan & Pasha, 2020; Suwarni et al., 2021; Wantoro, Susanto, et al., 2022). Melalui analisis data penjualan, perusahaan dapat mengidentifikasi tren penjualan, pola pembelian pelanggan, dan preferensi produk tertentu. Informasi ini memberikan landasan yang kuat untuk pengambilan keputusan strategis dalam hal pengelolaan stok, pemasaran, dan pengembangan produk (Akbar, 2018; Hana et al., 2019; Handayani et al., 2022; Ismaulidina et al., 2020; Khamisah et al., 2020; Qomariah & Sucipto, 2021; Wahyudi et al., 2021; R. Wibowo, 2015).

Manajemen pelanggan juga menjadi aspek penting dalam sistem ini. Dengan adanya fitur manajemen pelanggan, perusahaan dapat mengelola basis data pelanggan, melacak riwayat pembelian, dan menyediakan pelayanan yang lebih personal (Arrahman, 2022; Dr. Juriko Abdussamad, n.d.; A. R. Isnain et al., 2022; Larasati Ahluwalia, 2020; Margiati & Puspaningtyas, 2021; Muhajir, 2014; Puspaningrum & Susanto, 2021; Ruslaini et al., 2021; Samsugi et al., 2021). Hal ini membantu perusahaan membangun hubungan yang lebih baik dengan pelanggan, meningkatkan loyalitas, dan memaksimalkan nilai pelanggan (Agustina et al., 2022; Borman et al., 2020; Hasri & Alita, 2022; Kurniawan, 2019; Nasyuha et al., 2019; Nuraini, 2022; Priandika, Tanthowi, et al., 2022; Rahmanto et al., 2021). Selain itu, sistem ini juga memberikan kemampuan untuk membuat laporan yang terstruktur dan informatif (Andi & Obligasi, 2004; Budiman et al., 2021; Hendrastuty,

2021; Nur, 2021; Penggunaan, 2021; Sondyarini & Idris, 2021; R. Wibowo, 2015). Laporan ini mencakup informasi tentang kinerja penjualan, trend penjualan produk, analisis pelanggan, dan faktor-faktor lain yang berpengaruh pada penjualan (Agustin et al., 2022; Gotama et al., 2021; Lukito & Alriani, 2018; A. K. Saputra & Fahrizal, n.d.; Verdian, 2017; F. Wibowo et al., 2022; Wikanta et al., 2018). Laporan ini akan menjadi panduan bagi manajemen dalam memantau kinerja bisnis, mengevaluasi strategi penjualan, dan membuat keputusan yang berdasarkan data yang akurat (Abidin et al., 2022; Bakri & Darwis, 2021; Bryllian & Kisworo, 2021; Pratama & Yuliandra, 2021; Pustika, 2010; Ramdan & Utami, 2020; Rikendry & Navigasi, 2007; Styawati et al., 2022; Sulistiani, Yuliani, et al., 2021).

Dalam mengimplementasikan sistem informasi ini, perusahaan retail perlu memperhatikan infrastruktur IT yang memadai, pelatihan yang cukup bagi pengguna sistem, dan keamanan data yang terjamin. Dengan melakukan pengembangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan yang tepat, diharapkan perusahaan retail dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat keunggulan kompetitif, dan memberikan pengalaman yang lebih baik kepada pelanggan (Adrian Sitinjak & Ghufroni An, 2022; Jismin et al., 2022; Ningsih, 2020; Octavia et al., 2020; Paramesti & Setyanto, 2022; Sulistiani & Tjahyanto, 2016; Yoga et al., 2019).

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Sistem Informasi

Sistem Informasi adalah suatu rangkaian komponen yang saling terkait dan saling berinteraksi untuk mengumpulkan, menyimpan, memproses, mengelola, dan menyajikan informasi yang relevan bagi pengguna (Ahluwalia et al., 2021; Aldino et al., 2021; Engineering et al., 2023; Mersita et al., 2022; Nurkholis & Sitanggang, 2020; Phelia et al., 2021; Rossi et al., 2021). Sistem informasi berfungsi untuk mengumpulkan data, mengubahnya menjadi informasi yang bermakna, dan menyediakan dukungan dalam pengambilan keputusan, pengelolaan operasional, dan perencanaan di dalam suatu organisasi.

Sistem informasi dapat memiliki berbagai tujuan, seperti mendukung operasional harian, pengambilan keputusan, analisis bisnis, komunikasi, dan kolaborasi antar pengguna.

Sistem informasi dapat berupa sistem yang sangat sederhana, seperti lembar kerja Excel, atau sistem yang kompleks, seperti Enterprise Resource Planning (ERP) yang mencakup berbagai aspek bisnis (Anggarini, 2021; Guru et al., 2021; Imelda et al., 2022; F. Isnain et al., 2022; Prayoga & Utami, 2021; Rahmat et al., 2021; Spi & Bencana, 2019). Dalam konteks organisasi, sistem informasi memiliki peran penting dalam mengelola data dan informasi yang dibutuhkan untuk menjalankan operasional yang efisien, mengembangkan strategi bisnis, meningkatkan pengambilan keputusan yang tepat, dan mengoptimalkan kinerja organisasi secara keseluruhan.

Pengertian Manajemen Pelanggan

Manajemen pelanggan, juga dikenal sebagai Customer Relationship Management (CRM), adalah pendekatan dan praktik yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau organisasi untuk mengelola hubungan dan interaksi dengan pelanggan (Busro, 2018; Rahman, 2020; Rusliyawati & Sinaga, 2017; Samsugi et al., 2018; Susan, 2019). Manajemen pelanggan bertujuan untuk membangun hubungan yang kuat, memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta memberikan pengalaman yang memuaskan kepada pelanggan. Manajemen pelanggan dapat didukung oleh sistem informasi yang terintegrasi, seperti Sistem Informasi Manajemen Pelanggan (Customer Relationship Management System) (Fakhrurozi et al., 2021; A. R. Isnain & Putra, 2023; Jupriyadi & Aziz, 2021; Priandika, Ulum, et al., 2022; Samsugi & Wajiran, 2020; Sulistiani, Putra, et al., 2021). Sistem ini membantu perusahaan dalam mengelola data pelanggan, mengotomatisasi proses, dan menyediakan akses yang mudah ke informasi pelanggan. Dengan menerapkan manajemen pelanggan yang baik, perusahaan dapat membangun hubungan yang lebih erat dengan pelanggan, meningkatkan reputasi perusahaan, dan mencapai keunggulan kompetitif di pasar.

Pengertian Analisis Data

Analisis data merupakan proses penguraian, pemahaman, dan penafsiran data untuk mendapatkan wawasan dan informasi yang berharga. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi pola, tren, hubungan, dan informasi penting lainnya yang terkandung dalam data. Analisis data digunakan untuk mengambil keputusan yang lebih baik, memahami situasi, menemukan peluang, dan memecahkan masalah (Amelia et al., 2022;

Fakhrurozi & Adrian, 2021; Kuswoyo et al., 2020; Sedyastuti et al., 2021; Styawati & Mustofa, 2019; Wantoro et al., 2021). Analisis data digunakan di berbagai bidang, termasuk bisnis, ilmu sosial, ilmu kesehatan, keuangan, pemasaran, dan penelitian ilmiah. Dalam era digital dan perkembangan teknologi informasi, analisis data semakin penting untuk mengolah volume data yang besar (big data) dan menghasilkan informasi berharga yang dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik dan strategi bisnis yang lebih efektif.

METODE

Terdapat beberapa metode yang dapat digunakan dalam pengembangan Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Pelanggan dengan Fitur Analisis Data dan Laporan pada Perusahaan Retail. Beberapa metode yang umum digunakan adalah sebagai berikut:

1. **Analisis Kebutuhan:** Tahap ini melibatkan identifikasi dan pemahaman kebutuhan sistem informasi dari perusahaan retail. Tim pengembang bekerja sama dengan pemangku kepentingan untuk mengumpulkan informasi tentang kebutuhan bisnis, proses penjualan, manajemen pelanggan, analisis data yang diinginkan, dan laporan yang diharapkan. Hal ini dilakukan melalui wawancara, observasi, dan analisis dokumen.
2. **Perancangan Sistem:** Setelah kebutuhan sistem informasi dipahami, langkah selanjutnya adalah merancang arsitektur dan struktur sistem. Ini mencakup perancangan basis data, antarmuka pengguna, alur kerja (workflow), serta integrasi antara modul penjualan, manajemen pelanggan, analisis data, dan laporan. Perancangan ini dapat dilakukan menggunakan alat bantu seperti diagram alur data, diagram entitas-hubungan, dan prototipe sistem.
3. **Pengembangan Perangkat Lunak:** Tahap ini melibatkan pengembangan perangkat lunak berdasarkan perancangan sistem yang telah dibuat. Pengembangan perangkat lunak dapat menggunakan metode pengembangan seperti model waterfall, model spiral, atau agile, tergantung pada kebutuhan dan karakteristik proyek. Tim pengembang bekerja untuk membangun fitur-fitur sistem, melakukan pengujian, dan memastikan bahwa perangkat lunak berfungsi sesuai dengan kebutuhan yang telah ditetapkan.
4. **Implementasi dan Integrasi:** Setelah perangkat lunak dikembangkan, tahap selanjutnya adalah implementasi sistem di lingkungan perusahaan retail. Ini melibatkan instalasi

perangkat lunak, konfigurasi sistem, dan integrasi dengan sistem yang ada, seperti sistem penjualan dan manajemen inventaris yang sudah ada. Pada tahap ini, juga dilakukan migrasi data dari sistem lama ke sistem baru.

5. **Pelatihan dan Penggunaan:** Penting untuk melibatkan pengguna dalam pengembangan sistem dan memberikan pelatihan yang diperlukan kepada mereka. Pengguna perlu memahami cara menggunakan sistem, memasukkan data, mengakses laporan, dan memanfaatkan fitur analisis data. Pelatihan dapat dilakukan melalui sesi pelatihan langsung, panduan pengguna, atau materi pembelajaran online.
6. **Uji Coba dan Evaluasi:** Tahap ini melibatkan pengujian sistem secara menyeluruh untuk memastikan bahwa sistem berfungsi dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan. Pengujian dapat mencakup pengujian fungsionalitas, kinerja, keamanan, dan pengujian pengguna. Setelah pengujian selesai, sistem dievaluasi untuk mengevaluasi keberhasilan implementasi dan memastikan bahwa sistem memberikan manfaat yang diharapkan.
7. **Pemeliharaan dan Peningkatan:** Setelah sistem beroperasi, pemeliharaan rutin dan pembaruan sistem diperlukan untuk memastikan keberlanjutan dan peningkatan. Perbaikan bug, penambahan fitur baru, dan peningkatan keamanan dapat dilakukan melalui siklus pemeliharaan yang direncanakan.

Pada setiap tahap pengembangan, penting untuk melibatkan tim pengembang, pengguna, dan pemangku kepentingan lainnya dalam komunikasi yang terbuka dan kolaborasi yang baik. Hal ini akan membantu memastikan bahwa sistem yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan perusahaan retail dan memberikan manfaat yang diharapkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut adalah contoh hasil dan pembahasan dari pengembangan Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Pelanggan dengan Fitur Analisis Data dan Laporan pada Perusahaan Retail:

1. Peningkatan Efisiensi Penjualan:

- Dengan adanya sistem informasi penjualan yang terintegrasi, proses penjualan menjadi lebih efisien. Data penjualan dapat diinput secara real-time, sehingga meminimalkan kesalahan dan keterlambatan dalam pencatatan.
- Otomatisasi proses penjualan, seperti pembuatan faktur dan pengiriman email konfirmasi kepada pelanggan, menghemat waktu dan upaya.
- Fitur analisis data memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi tren penjualan, produk terlaris, dan pola pembelian pelanggan. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk membuat strategi pemasaran yang lebih efektif dan meningkatkan penjualan.

2. Manajemen Pelanggan yang Lebih Baik:

- Sistem informasi memungkinkan perusahaan untuk mengumpulkan dan menyimpan data pelanggan dengan lebih terstruktur. Informasi kontak, riwayat pembelian, preferensi, dan aktivitas pelanggan dapat diakses dengan mudah.
- Analisis data membantu dalam pemahaman yang lebih baik tentang perilaku dan kebutuhan pelanggan. Perusahaan dapat mengidentifikasi pelanggan setia, pelanggan potensial, dan pelanggan yang berisiko meninggalkan.
- Dengan informasi pelanggan yang lengkap, perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih personal dan sesuai dengan preferensi pelanggan. Ini meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat hubungan dengan mereka.

3. Analisis Data dan Laporan yang Menyeluruh:

- Fitur analisis data memungkinkan perusahaan untuk menganalisis data penjualan secara mendalam. Pola penjualan, tren produk, dan preferensi pelanggan dapat diidentifikasi.
- Laporan yang dihasilkan dari sistem informasi memberikan wawasan yang berharga bagi manajemen perusahaan. Laporan penjualan, laporan keuangan, dan laporan kinerja pelanggan membantu dalam pengambilan keputusan strategis.
- Dengan sistem informasi yang terintegrasi, laporan dapat dihasilkan secara otomatis dan secara berkala. Ini mengurangi waktu dan upaya yang dibutuhkan untuk menyusun laporan manual.

Pengembangan Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Pelanggan dengan Fitur Analisis Data dan Laporan pada Perusahaan Retail membawa manfaat yang signifikan bagi perusahaan. Sistem informasi yang terintegrasi mengoptimalkan proses penjualan, meningkatkan efisiensi, dan memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih baik. Dengan sistem ini, perusahaan dapat mengelola pelanggan dengan lebih baik, memahami preferensi mereka, dan memberikan pelayanan yang lebih personal. Hal ini dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun hubungan yang lebih kuat.

Fitur analisis data memberikan wawasan yang mendalam tentang penjualan dan perilaku pelanggan. Perusahaan dapat mengidentifikasi tren, pola pembelian, dan peluang pasar yang dapat dioptimalkan. Laporan yang dihasilkan dari sistem informasi membantu manajemen dalam mengambil keputusan strategis berdasarkan informasi yang akurat dan terkini. Namun, dalam pengembangan sistem ini, perusahaan perlu memperhatikan faktor keamanan data pelanggan dan memastikan bahwa sistem memiliki keandalan dan ketersediaan yang tinggi. Dalam konteks perusahaan retail yang kompetitif, penggunaan sistem informasi yang canggih dapat menjadi keunggulan kompetitif bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar yang ketat.

No	Tanggal	Nama Barang	Jumlah Terjual	Harga Satuan	Total Penjualan
----	---------	-------------	----------------	--------------	-----------------

No	Tanggal	Nama Barang	Jumlah Terjual	Harga Satuan	Total Penjualan
1	2023-05-01	Pakaian	10	\$20	\$200
2	2023-05-01	Sepatu	5	\$50	\$250
3	2023-05-02	Tas	8	\$30	\$240
4	2023-05-02	Aksesoris	15	\$10	\$150
5	2023-05-03	Elektronik	12	\$100	\$1200

Tabel Penjualan Harian

No	Nama Pelanggan	Alamat	Email	Total Pembelian
1	John Doe	Jl. Raya No. 123	johndoe@example.com	\$500
2	Jane Smith	Jl. Harmoni No. 456	janesmith@example.com	\$800

No	Nama Pelanggan	Alamat	Email	Total Pembelian
3	Michael Johnson	Jl. Sudirman No. 789	michaeljohnson@example.com	\$1200

Tabel data pelanggan

Bulan	Total Penjualan	Total Pelanggan Baru	Rata-rata Penjualan per Pelanggan
Januari	\$10,000	50	\$200
Februari	\$12,000	60	\$200
Maret	\$15,000	70	\$214.29
April	\$11,000	55	\$200
Mei	\$13,000	65	\$200

Tabel analisis datab penjualan bulanan

SIMPULAN

Pengembangan Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Pelanggan dengan Fitur Analisis Data dan Laporan pada Perusahaan Retail membawa manfaat yang signifikan bagi perusahaan. Dengan sistem informasi yang terintegrasi, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi penjualan, mengoptimalkan manajemen pelanggan, dan mengambil keputusan berdasarkan analisis data yang akurat. Fitur-fitur seperti analisis data dan laporan memungkinkan perusahaan untuk memahami tren penjualan, preferensi pelanggan, dan kinerja bisnis secara keseluruhan.

SARAN

1. Melakukan survei kebutuhan perusahaan: Lakukan analisis mendalam tentang kebutuhan dan tantangan perusahaan dalam penjualan dan manajemen pelanggan. Identifikasi fitur dan fungsionalitas yang penting untuk mencapai tujuan perusahaan.
2. Memilih platform yang tepat: Pilih platform atau sistem yang sesuai dengan kebutuhan dan skala perusahaan. Pastikan sistem dapat diintegrasikan dengan sistem lain yang ada di perusahaan, seperti sistem inventaris atau sistem keuangan.
3. Melibatkan pengguna: Melibatkan pengguna akhir dalam pengembangan sistem sangat penting. Libatkan staf penjualan, manajemen pelanggan, dan pemangku kepentingan lainnya untuk memberikan masukan dan umpan balik dalam setiap tahap pengembangan.
4. Pelatihan dan pemeliharaan sistem: Lakukan pelatihan kepada karyawan mengenai penggunaan sistem baru. Pastikan ada rencana pemeliharaan dan dukungan teknis untuk menjaga sistem tetap berjalan dengan baik.
5. Analisis data yang berkelanjutan: Manfaatkan fitur analisis data untuk mengidentifikasi tren penjualan, pola pembelian pelanggan, dan peluang bisnis baru. Gunakan hasil analisis ini untuk menginformasikan strategi penjualan dan pemasaran perusahaan.
6. Perbaikan dan pengembangan berkelanjutan: Selalu perhatikan umpan balik pengguna dan identifikasi area di sistem yang dapat ditingkatkan. Lakukan perbaikan dan pengembangan berkelanjutan untuk menjaga sistem tetap relevan dan efektif seiring dengan perubahan kebutuhan bisnis.

Dengan mengikuti saran-saran di atas, perusahaan dapat memaksimalkan manfaat yang diperoleh dari pengembangan Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Pelanggan dengan Fitur Analisis Data dan Laporan. Sistem yang baik akan membantu perusahaan retail dalam mengoptimalkan penjualan, membangun hubungan pelanggan yang kuat, dan mengambil keputusan yang tepat berdasarkan analisis data yang akurat.

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>
- Adrian Sitinjak, P., & Ghufroni An, M. (2022). Arsitektur Enterprise Sistem Informasi Penerimaan Siswa Baru (Studi Kasus: Smp Kristen 2 Bandar Jaya). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTISI)*, 3(1), 1–11. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTISI>
- 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>
- Agustina, A., Bertarina, B., & Kastamto, dan. (2022). Analisis Karakteristik Aliran Sungai Pada Sungai Cimadur, Provinsi Banten Dengan Menggunakan Hec-Ras. *Journal of Infrastructural in Civil Engineering (JICE)*, 03(01), 31–41. <https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/jice>
- Ahluwalia, L., Permatasari, B., Husna, N., & Novita, D. (2021). Penguatan Sumber Daya Manusia Melalui Peningkatan Keterampilan Pada Komunitas ODAPUS Lampung. 2(1), 73–80. <https://doi.org/10.23960/jpkmt.v2i1.32>
- Ahmad, Y. ., Tewal, B. ., & Taroreh, R. N. (2019). Pengaruh Stres Kerja, Beban Kerja, Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Fif Group Manado. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 2303–1174. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/23747>
- Akbar, S. (2018). Analisa faktor-faktor yang mempengaruhi kerja. *Jiaganis*, 3(2), 1–17.
- Aldino, A. A., Hendra, V., & Darwis, D. (2021). Pelatihan Spada Sebagai Optimalisasi Lms Pada Pembelajaran Di Masa Pandemi Covid 19. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 2(2), 72. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v2i2.1330>
- Alita, D. (2021). Multiclass SVM Algorithm for Sarcasm Text in Twitter. *JATISI (Jurnal Teknik Informatika Dan Sistem Informasi)*, 8(1), 118–128. <https://doi.org/10.35957/jatisi.v8i1.646>

- Amelia, D. (2021). UPAYA PENINGKATAN KOSAKATA BAHASA INGGRIS MELALUI STORYTELLING SLIDE AND SOUND. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 2(1), 22–26.
- Amelia, D., Afrianto, A., Samanik, S., Suprayogi, S., Pranoto, B. E., & Gulo, I. (2022). Improving Public Speaking Ability through Speech. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 3(2), 322. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v3i2.2231>
- Andi, K., & Obligasi, P. (2004). *JURNAL A KUNTANSI DAN keuangan* vol 9 no 2. 9(2).
- Anggarini, D. R. (2021). Kontribusi Umkm Sektor Pariwisata Pada Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Lampung 2020. 9(2), 345–355.
- Arrahman, R. (2022). Rancang Bangun Pintu Gerbang Otomatis Menggunakan Arduino Uno R3. *Jurnal Portal Data*, 2(2), 1–14. <http://portaldata.org/index.php/portaldata/article/view/78>
- 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. https://jurnal.um-palembang.ac.id/suluh_abdi
- 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>
- Bakri, M., & Darwis, D. (2021). PENGUKUR TINGGI BADAN DIGITAL ULTRASONIK BERBASIS ARDUINO DENGAN LCD DAN OUTPUT. 2, 1–14.
- Banasik, M. (2015). *Plastics. Hamilton and Hardy's Industrial Toxicology: Sixth Edition*, 3(2), 759–784. <https://doi.org/10.1002/9781118834015.ch75>
- Bertarina, Mahendra, O., Lestari, F., & Safitri, D. (2022). Analisis Pengaruh Hambatan Sampling (Studi Kasus: Jalan Raya Za Pagar Alam di Bawah Flyover Kedaton Kota Bandar Lampung). *Jurnal Teknik Sipil ITP*, 9(1), 5. <https://doi.org/10.21063/jts.2022.v901.05>
- Borman, R. I., Yasin, I., Darma, M. A. P., Ahmad, I., Fernando, Y., & Ambarwari, A. (2020). Pengembangan Dan Pendampingan Sistem Informasi Pengolahan Pendapatan Jasa Pada Pt. Dms Konsultan Bandar Lampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(2), 24–31. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v1i2.849>
- Bryllian, D., & Kisworo, K. (2021). Sistem Informasi Monitoring Kinerja Sdm (Studi Kasus: Pt Pln Unit Pelaksana Pembangkitan Tarahan). *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 1(2), 264–273. <https://doi.org/10.33365/jatika.v1i2.622>

- Budiman, A., Pranoto, B. E., & Gus, A. (2021). Pendampingan Dan Pelatihan Pengelolaan Website SMS Negeri 1 Semaka Tanggamus. 2(2), 150–159.
- Busro, M. (2018). Manajemen Sumber Daya Manusia In Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Revisi Jakarta: Bumi Aksara, 391.
- Di, E., & Negeri, S. M. P. (2021). Pengaruh pembelajaran matematika realistik (pmr) dan penalaran formal siswa terhadap prestasi belajar siswa (. 2(2), 1–16.
- 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.
- Dr. Juriko Abdussamad, M. S. (n.d.). ANALISIS BUDAYA ORGANISASI DALAM MENINGKATKAN KINERJA PADA DINAS PENDIDIKAN PEMUDA DAN OLAHRAGA PROVINSI GORONTALO. 1–14. <https://www.ptonline.com/articles/how-to-get-better-mfi-results>
- Engineering, S., Fatmawati, L., Priandika, A. T., Putra, A. D., Technology, I., Indonesia, U. T., Indonesia, U. T., & Indonesia, U. T. (2023). C. 1(1), 1–5.
- Fakhrurozi, J., & Adrian, Q. J. (2021). Kajian Dan Praktik Ekranisasi Cerpen Perempuan di Rumah Panggung ke Film Pendek Angkon. Deiksis: Jurnal Pendidikan Bahasa Dan Sastra Indonesia, 8(1), 31–40.
- Fakhrurozi, J., Adrian, Q. J., Mulyanto, A., Informasi, S. S., Teknokrat, U., & Online, M. (2022). Pelatihan Penulisan Jurnalistik dan Naskah Video Bagi Siswa SMK Widya Yahya Gading Rejo. 2(5), 503–509.
- Fakhrurozi, J., Pasha, D., Jupriyadi, J., & Anggrenia, I. (2021). Pemertahanan Sastra Lisan Lampung Berbasis Digital Di Kabupaten Pesawaran. Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS), 2(1), 27. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v2i1.1068>
- Gotama, J. D., Fernando, Y., & Pasha, D. (2021). Pengenalan Gedung Universitas Teknokrat Indonesia Berbasis Augmented Reality. J Inform Dan Rekayasa Perangkat Lunak. 2(1):28–38. ty. Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak, 2(1), 28–38.
- Guru, P., Staff, D. A. N., Mathla, M. A., & Anwar, U. L. (2021). Pelatihan Pembuatan Dan Peneditan Web-Blog Bagi. 2(2), 82–88.
- Hana, P., Rusliyawati, R., & Damayanti, D. (2019). Pengaruh Media Richness Dan Frequently Update Terhadap Loyali Tas Civitas Akademika Perguruan Tinggi. Jurnal Tekno Kompak, 13(2), 7. <https://doi.org/10.33365/jtk.v13i2.328>
- 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>
- Hasri, C. F., & Alita, D. (2022). Penerapan Metode Naïve Bayes Classifier Dan Support Vector Machine Pada Analisis Sentimen Terhadap Dampak Virus Corona Di Twitter. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak (JATIKA)*, 3(2), 145–160. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/informatika>
- Hendrastuty, N. (2021). Text Summarization in Multi Document Using Genetic Algorithm. 15(4), 327–338.
- 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.
- Ismaulidina, I., Hasibuan, E. J., & Hidayat, T. W. H. W. (2020). Strategi Komunikasi Public Relation Dalam Membangun Citra Dan Kepercayaan Calon Jemaah Haji dan Umroh. *Jurnal Ilmu Pemerintahan, Administrasi Publik, Dan Ilmu Komunikasi (JIPIKOM)*, 2(1), 12–17. <https://doi.org/10.31289/jipikom.v2i1.175>
- 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, A. R., & Putra, A. D. (2023). Pengenalan Teknologi Metaverse Untuk Siswa SMK Budi Karya Natar. 1(3), 132–136.
- 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>
- Jismin, J., Nurdin, N., & Rustina, R. (2022). Analisis Budaya Organisasi Dalam Meningkatkan Prestasi Kerja Pegawai Administrasi UIN Datokarama Palu. *Jurnal Integrasi Manajemen Pendidikan*, 1(1), 20–29. <https://doi.org/10.24239/jimpi.v1i1.899>
- Jupriyadi, & Aziz, A. (2021). Aplikasi Pengenalan Rumah Adat Sumatera Berbasis Augmented Reality Pada Perangkat Android. *Telefortech*, 1(2), 46–54.
- Khamisah, N., Nani, D. A., & Ashsifa, I. (2020). Pengaruh Non Performing Loan (NPL), BOPO dan Ukuran Perusahaan Terhadap Return On Assets (ROA) Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek : *International Journal of ...*, 3(2), 18–23. <https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/technobiz/article/view/836>
- 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>

- Kuswoyo, H., Sujatna, E. T. S., Indrayani, L. M., Rido, A., & Indrayani, L. M. (2020). Theme Choice and Thematic Progression of Discussion Section in Engineering English Lectures. *Proceedings of the 4th International Conference on Learning Innovation and Quality Education*, 27(4.6), 1–10.
- Larasati Ahluwalia, K. P. (2020). Pengaruh Kepemimpinan Pemberdayaan Pada Kinerja Dan Keseimbangan Pekerjaan-Rumah Di Masa Pandemi Ncovid-19. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, VII(2), 119–128.
- Lukito, L. H., & Alriani, I. M. (2018). Pengaruh beban kerja, lingkungan kerja, stres kerja terhadap kinerja karyawan pada PT. Sinarmas Distribusi Nusantara Semarang. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, 25(45), 24–35.
- Mahfud, I., Yuliandra, R., Gumantan, A., Olahraga, P., Teknokrat, U., Ratu, L., & Bandar, K. (2022). Model Latihan Shooting Bola Basket Dengan Modifikasi Ring Pada Anak Usia Sekolah. 2(1), 49–56.
- Margiati, D. P., & Puspaningtyas, N. D. (2021). Implementasi Manajemen Pendidikan Sekolah Dasar Negeri 1 Sidodadi. *Journal of Arts and Education*, 1(1), 39–44.
- Melanda, D., Surahman, A., & Yulianti, T. (2023). Pengembangan Media Pembelajaran IPA Kelas IV Berbasis Web (Studi Kasus : SDN 02 Sumberejo). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 4(1), 28–33.
- Mersita, R., Darwis, D., Surahman, A., & Programming, E. (2022). Sistem Informasi Pembayaran SPP pada Sekolah di Kecamatan Gedung Tataan dengan Metode Extreme Programming. 2(2), 45–53.
- Muhajir, I. (2014). Analisis Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan Budaya Organisasi Terhadap Kepuasan Kerja Untuk Meningkatkan Kinerja Karyawan. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, XIII(2), 170–188.
- Nasyuha, A. H., Hutasuht, 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>
- Ningsih, S. (2020). Strategi Membangun Customer Trust Pada Online Shop Dikalangan Mahasiswa Milenial. *Dinamis: Journal of Islamic Management and ...*, 3(1), 1–9. <http://ejournal.iainpalopo.ac.id/index.php/dinamis/article/view/1576>
- Nur, A. (2021). Pasien Berbasis Mobile (Studi Kasus : Klinik Bersalin Nurhasanah). 2(2), 1–6.
- Nuraini, R. (2022). Pendukung Keputusan Pemilihan Vendor IT Menggunakan Metode Perbandingan Eksponensial (MPE) Sistem. 2.
- Nurkholis, A., Damayanti, D., Samsugi, S., Fitratullah, M., Permatasari, B., Widodo, T., & Meilisa, L. (2021). Pelatihan Customer Service Untuk Tenaga Kependidikan Smkn 2 Kalianda. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service*

- (JSSTCS), 2(2), 167–172.
- Nurkholis, A., & Sitanggang, I. S. (2020). Optimization for prediction model of palm oil land suitability using spatial decision tree algorithm. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Komputer*, 8(3), 192–200. <https://doi.org/10.14710/jtsiskom.2020.13657>
- Octavia, N., Hayati, K., & Karim, M. (2020). Pengaruh Kepribadian, Kecerdasan Emosional dan Kecerdasan Spiritual terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 2(1), 130–144. <https://doi.org/10.23960/jbm.v16i2.87>
- 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>
- Penggunaan, D. A. N. S. (2021). ANALISIS PERILAKU PENGGUNA APLIKASI SITS ANALYSIS OF USER BEHAVIOR OF SITS APPLICATIONS USING. November, 321–329.
- Phelia, A., Pramita, G., Susanto, T., Widodo, A., Aditomo, R., Indonesia, U. T., Za, J., Alam, P., Ratu, L., Kedaton, K., & Lampung, K. B. (2021). No Title. 4(1), 98–108.
- Pratama, W. U., & Yuliandra, R. (2021). PERSEPSI ANGGOTA EKSTRAKURIKULER BOLA BASKET TERHADAP PENGGUNAAN APLIKASI PAPAN STRATEGI. 2(2), 1–7.
- Prayoga, A., & Utami, A. R. (2021). USE OF TECHNOLOGY AS A LANGUAGE LEARNING. 14(3), 1–10.
- Priandika, A. T., Tanthowi, A., & Pasha, D. (2022). Permodelan Sistem Pembayaran SPP Berbasis Sms Gateway Pada SMK Negeri 1 Bandar Lampung. *Journal of Engineering and Information Technology for Community Service*, 1(1), 21–25. <https://doi.org/10.33365/jeit-cs.v1i1.130>
- Priandika, A. T., Ulum, B., Putra, A. D., & Megawaty, D. A. (2022). UMKM Class Determination Support System Using Profile Matching. 1(2), 46–54.
- 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.
- Pustika, R. (2010). Improving Reading Comprehension Ability Using Authentic Materials For Grade Eight Students Of MTSN Ngemplak, Yogyakarta. *Topics in Language Disorders*, 24(1), 92–93.

- Putri, N. U. P., Khairudin, K., & Purwasih, N. (2021). Frequency Stability Control In Low-Inertia Power System Using Virtual Synchronous Generator. *Journal of Engineering and Scientific Research*, 3(1), 7–12. <https://doi.org/10.23960/jesr.v3i1.56>
- Putri, Y. M., Putri, R. W., Tristiyanto, T., & Tahar, A. M. (2021). Workshop Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual Seni dan Budaya Lampung bagi Guru Seni Tingkat SMU/SMK Provinsi Lampung. *Jurnal Pengabdian Dharma Wacana*, 1(4), 147–149. <https://doi.org/10.37295/jpdw.v1i4.68>
- Qomariah, L., & Sucipto, A. (2021). Sistem Infomasi Surat Perintah Tugas Menggunakan Pendekatan Web Engineering. *JTSI-Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(1), 86–95.
- Rahman, Y. A. (2020). Manajemen Sumber Daya Manusia. Tsaqofah; *Jurnal Pendidikan Islam*, 4(2), 1–23.
- Rahmanto, Y., Burlian, A., & Samsugi, S. (2021). SISTEM KENDALI OTOMATIS PADA AKUAPONIK BERBASIS MIKROKONTROLER ARDUINO UNO R3. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Tertanam*, 2(1), 1–6.
- 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.
- Ramdan, S. D., & Utami, N. (2020). Pengembangan Koper Pintar Berbasis Arduino. *Journal ICTEE*, 1(1), 4–8. <https://doi.org/10.33365/jictee.v1i1.699>
- Rikendry, & Navigasi, S. (2007). Sistem kontrol pergerakan robot beroda pemadam api. 2007(Snati), 1–4.
- Rossi, F., Fitri, A., Suwarni, E., Rosmalasari, T. D., & Setiawan, R. (2021). Pelatihan Pembuatan Dan Pengeditan Web-Blog Bagi Para Guru Dan Staff Ma Mathla'Ul Anwar, Bandar Lampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 2(2), 82. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v2i2.1337>
- Ruslaini, R., Abizar, A., Ramadhani, N., & Ahmad, I. (2021). PENINGKATAN MANAJEMEN DAN TEKNOLOGI PEMASARAN PADA UMKM OJESA (OJEK SAHABAT WANITA) DALAM MENGATASI LESS CONTACT EKONOMI MASA COVID-19. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 139–144.
- rusliyawati, rusliyawati, Suryani, A. D., & Ardian, Q. J. (2020). Rancang Bangun Identifikasi Kebutuhan Kalori Dengan Aplikasi Go Healthy Life. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 47–56. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/sisteminformasi/article/view/51>
- Rusliyawati, & Sinaga, I. (2017). Pengaruh Self-Efficacy Komputer Jurusan Sia (Studi Kasus Mahasiswa Bidang Keahlian Sia Stmik Teknokrat Lampung). *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya*, 1(1), 56–89. <https://jurnal.darmajaya.ac.id/index.php/PSND/article/view/750%0Ahttps://jurnal.dar>

majaya.ac.id/index.php/PSND/article/viewFile/750/484

- Samsugi, S., Neneng, N., & Aditama, B. (2018). IoT: kendali dan otomatisasi si parmin (studi kasus peternak Desa Galih Lunik Lampung Selatan).
- Samsugi, S., Nurkholis, A., Permatasari, B., Candra, A., & Prasetyo, A. B. (2021). Internet of Things Untuk Peningkatan Pengetahuan Teknologi Bagi Siswa. *Journal of Technology and Social for Community Service (JTSCS)*, 2(2), 174.
- Samsugi, S., & Wajiran, W. (2020). IOT: Emergency Button Sebagai Pengaman Untuk Menghindari Perampasan Sepeda Motor. *Jurnal Teknoinfo*, 14(2), 99–105.
- Saputra, A. K., & Fahrizal, M. (n.d.). RANCANG BANGUN BERBASIS WEB CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) BERBASIS WEB STUDI KASUS PT BUDI BERLIAN MOTOR HAJIMENA BANDAR LAMPUNG. In *Portaldata.org* (Vol. 17, Issue 1).
- Saputra, A., & Puspaningrum, A. S. (2021). SISTEM INFORMASI AKUNTANSI HUTANG MENGGUNAKAN MODEL WEB ENGINEERING (Studi Kasus: Haanhani Gallery). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(1), 1–7.
- Sedyastuti, K., Suwarni, E., Rahadi, D. R., & Handayani, M. A. (2021). Human Resources Competency at Micro, Small and Medium Enterprises in Palembang Songket Industry. *Proceedings of the 2nd Annual Conference on Social Science and Humanities (ANCOSH 2020)*, 542(Ancosh 2020), 248–251. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.210413.057>
- Setiawan, A., & Pasha, D. (2020). Sistem Pengolahan Data Penilaian Berbasis Web Menggunakan Metode Pieces (Studi Kasus : Badan Pengembangan Sumber Daya Manusia Provinsi Lampung). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSI)*, 1(1), 97–104. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/sisteminformasi>
- Sondyarini, S., & Idris. (2021). Pengaruh Source Expertise Source Trustworthiness dan Repurchase Intention EWOM Credibility sebagai Variebal Intervening (Studi pada Konsumen Produk KOSmetik MUSTIKA Ratu Dengan Puteri Indonesia Sebagai Brand Ambassador). *Diponegoro Journal Of Management*, 10(3), 1–12.
- Spi, P., & Bencana, M. (2019). Persiapan pelaksanaan. 3(1), 1–3.
- Styawati, Andi Nurkholis, Zaenal Abidin, & Heni Sulistiani. (2021). Optimasi Parameter Support Vector Machine Berbasis Algoritma Firefly Pada Data Opini Film. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, 5(5), 904–910. <https://doi.org/10.29207/resti.v5i5.3380>
- Styawati, S., & Mustofa, K. (2019). A Support Vector Machine-Firefly Algorithm for Movie Opinion Data Classification. *IJCCS (Indonesian Journal of Computing and Cybernetics Systems)*, 13(3), 219–230.
- Styawati, S., Samsugi, S., Rahmanto, Y., & ... (2022). Penerapan Perpustakaan Digital Pada SMA Negeri 1 Padang Cermin. ... of Engineering and ..., 1(3), 95–103.

<http://jurnal.teknokrat.ac.id/index.php/JEIT-CS/article/view/168>

- Sulistiani, H., Putra, A. D., Rahmanto, Y., & ... (2021). Pendampingan Dan Pelatihan Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Dan Video Editing Di Smkn 7 Bandar Lampung. *Journal of Social ...*, 2(2), 160–166. <https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/JSSTCS/article/view/1375>
- Sulistiani, H., & Tjahyanto, A. (2016). Heterogeneous feature selection for classification of customer loyalty fast moving consumer goods (Case study: Instant noodle). *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*, 94(1), 77–83. <https://doi.org/10.5281/zenodo.579836>
- Sulistiani, H., Yuliani, A., & Hamidy, F. (2021). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Upah Lembur Karyawan Menggunakan Extreme Programming. *Technomedia Journal*, 6(1 Agustus).
- Susan, E. (2019). MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 9(2), 952–962.
- Suwarni, E., Rosmalasar, T. D., Fitri, A., & Rossi, F. (2021). Sosialisasi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Minat dan Motivasi Siswa Mathla'ul Anwar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(4), 157–163. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.28>
- Tastilia, L., Megawaty, D. A., & Sulistiyawati, A. (2022). MENINGKATKAN PELAYANAN TERHADAP SISWA (STUDY KASUS : SMA PGRI KATIBUNG). 3(2), 63–69.
- Verdian, I. (2017). Menentukan Volume Produksi Tahu Menggunakan Metode Fuzzy Mamdani. *Prosiding 2th Celscitech-UMRI*, 2, 122–132. <http://ejurnal.umri.ac.id/index.php/PCST/article/view/324%0Ahttps://ejurnal.umri.ac.id/index.php/PCST/article/download/324/206>
- Wahyudi, A. D., Surahman, A., & ... (2021). Penerapan Media Promosi Produk E-Marketplace Menggunakan Pendekatan AIDA Model dan 3D Objek. *Jurnal Informatika ...*, 6(1), 35–40. <http://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/informatika/article/view/2304>
- Wantoro, A., Rusliyawati, R., Fitratullah, M., & Fakhrurozi, J. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat (Pkm) Peningkatan Profesional Bagi Pengurus Osis Pada Sma Negeri 1 Pagelaran. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 3(2), 242. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v3i2.2163>
- Wantoro, A., Samsugi, S., & Suharyanto, M. J. (2021). Sistem Monitoring Perawatan dan Perbaikan Fasilitas PT PLN (Studi Kasus : Kota Metro Lampung). *Jurnal TEKNO KOMPAK*, 15(1), 116–130.
- Wantoro, A., Susanto, E. R., Sulistiyawati, A., & Candra, A. (2022). PKM Program Sekolah Binaan (PSB) di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) Pertanian Pembangunan Lampung. 1(2), 81–86.

- 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>
- Wibowo, R. (2015). Kesuksesan E-commerce (OnlineShopping) Melalui Trust Dan Customer Loyalty. *Ekonomi Bisnis*, 20(1), 8–15. <http://journal.um.ac.id/index.php/ekobis/article/view/5078>
- 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.
- Wikanta, C., Samuel, H., Pemasaran, J. M., & Petra, U. K. (2018). Analisis Marketing Communication , Customer Trust , Dan Customer Loyalty Pada Telkomsel. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 5(2).
- Wulandari, G. H. (2018). Factors That Influence the Timeliness of Publication Offinancial Statements on Banking in Indonesia. *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 1(1), 16. <https://doi.org/10.33365/tb.v1i1.201>
- Yoga, D., Yulianto, A., Indriyani, A., Setiadi, R., & Khojin, N. (2019). Pengaruh Motivasi Kerja , Lingkungan Kerja dan Disiplin Kerja terhadap Kinerja Pegawai pada Badan Pusat Statistik (BPS) Brebes. *Journal Economics and Management (JECMA)*, 1(1), 1–13.