

# **Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Manajemen Pelanggan dengan Fitur Analisis Data dan Laporan pada Perusahaan Distribusi**

Padmi Hastuti<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Teknologi Informasi

\*<sup>)</sup> Hastuti.padmin9962@gmail.com

## **Abstrak**

Sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan dengan fitur analisis data dan laporan merupakan sebuah perancangan sistem informasi yang bertujuan untuk memudahkan pengelolaan penjualan dan pelanggan pada sebuah perusahaan distribusi. Sistem ini akan dilengkapi dengan fitur analisis data dan laporan yang akan membantu perusahaan dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih efektif dan efisien. Urgensi perancangan sistem informasi ini terletak pada kebutuhan perusahaan distribusi untuk memiliki sistem informasi yang terintegrasi dan dapat mengoptimalkan pengelolaan penjualan dan pelanggan. Dengan menggunakan sistem ini, perusahaan dapat memantau penjualan dan performa pelanggan secara real-time, mengambil keputusan bisnis yang lebih cepat dan tepat, serta meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam operasional bisnis. Perancangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan dengan fitur analisis data dan laporan ini akan meliputi beberapa tahap seperti analisis kebutuhan bisnis, desain sistem, implementasi, dan evaluasi. Sistem ini juga akan dilengkapi dengan fitur-fitur seperti manajemen data pelanggan, manajemen stok barang, pengaturan harga, pencatatan penjualan, analisis data penjualan dan pelanggan, serta laporan bisnis yang dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses yang sesuai.

**Kata Kunci:** Sistem Informasi Penjualan, Manajemen Pelanggan, Fitur Analisis Data.

---

## **PENDAHULUAN**

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, perusahaan distribusi perlu mengelola penjualan dan pelanggan dengan efisien dan efektif (Alfian & Phelia, 2021; Ichsanudin, 2022; Ismatullah & Adrian, 2021; Lestari & Susanto, 2022; Maskar & Dewi, 2020; Neneng et al., 2021; Pratomo & Gumantan, 2021; Yasin et al., 2021). Pengelolaan yang baik terhadap penjualan dan pelanggan merupakan faktor penting dalam menjaga keberlangsungan bisnis, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mencapai tujuan perusahaan (Cindiyasari, 2017b; Ernain et al., 2011; Logo et al., 2020; Oktavia et al., 2021; Rahmat et al., 2021; Teknologi et al., 2021). Oleh karena itu, perusahaan distribusi membutuhkan sebuah sistem informasi yang dapat membantu dalam pengelolaan penjualan dan pelanggan secara terintegrasi. Dalam lingkungan bisnis yang terus berubah, perusahaan distribusi juga perlu menganalisis

data penjualan dan informasi pelanggan untuk mendapatkan wawasan yang lebih baik mengenai perilaku pelanggan, tren penjualan, dan kinerja bisnis secara keseluruhan (Dewi et al., 2021; Muadzin & Lenggogeni, 2021; Nugroho & Yuliandra, 2021; Rahmanto et al., 2020; Suprayogi et al., 2021; Wijaya & Ridwan, 2019). Analisis data tersebut akan memberikan informasi berharga yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan bisnis yang lebih cerdas dan strategis. Selain itu, laporan bisnis yang akurat dan tepat waktu juga menjadi kebutuhan penting bagi perusahaan distribusi (Astuti handayani et al., 2022a; Hamidy, 2016; A. D. Putri et al., 2022; SetiawaTI & AhdiyawatI, 2021; *Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Canvas*, 2020). Laporan tersebut memberikan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen untuk memantau performa bisnis, menganalisis keberhasilan strategi penjualan, dan membuat keputusan yang tepat dalam pengembangan bisnis di masa depan (Astuti handayani et al., 2022a, 2022b; Damayanti, 2020; Handayani, Suwarni, et al., 2022; Prihananto et al., 2022; Riski Anggraini, 2021; Wibowo, 2015).

Dengan adanya perancangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan dengan fitur analisis data dan laporan, perusahaan distribusi dapat mengatasi tantangan tersebut. Sistem informasi ini akan membantu perusahaan dalam mengelola penjualan, melacak data pelanggan, menganalisis data penjualan, serta menghasilkan laporan bisnis yang komprehensif dan mudah diakses (Az zuhri & Permanasari, 2019; Handayani, Amalia, et al., 2022, 2022; Meutia et al., 2019; Rukmana, 2020; Vinahapsari & Rosita, 2020). Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan kinerja penjualan, mengoptimalkan hubungan dengan pelanggan, dan mengambil keputusan bisnis yang lebih baik (Aldino et al., 2021; Fadly & Alita, 2021; Kuswoyo et al., 2022; Muhadiansyah et al., 2019; Nurkholis & Sitanggang, 2020; Shi et al., 2021).

Dalam konteks ini, perancangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan dengan fitur analisis data dan laporan menjadi penting sebagai solusi untuk mengatasi tantangan yang dihadapi oleh perusahaan distribusi dalam pengelolaan penjualan dan pelanggan (Agustin et al., 2022; Agustina et al., 2022; Darwis et al., 2022; Dellia et al., 2017; Pangungrejo & Pringsewu, 2022; Sari, 2021).

## **KAJIAN PUSTAKA**

## **1. Perancangan Sistem Informasi Penjualan**

Perancangan sistem informasi penjualan adalah proses merancang sebuah sistem yang akan digunakan untuk mengelola proses penjualan produk atau layanan di dalam perusahaan distribusi. Sistem ini mencakup berbagai aspek, seperti pemesanan, inventarisasi, pengiriman, faktur, dan pembayaran (Damayanti & Sulistiani, 2017; A. R. Isnain et al., 2022; Mersita et al., 2022; Priandika et al., 2022; Setiawansyah et al., 2021; Tantowi et al., 2021). Tujuan dari perancangan sistem informasi penjualan adalah untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam proses penjualan, mempermudah pelacakan informasi terkait penjualan, serta memungkinkan perusahaan untuk mengambil keputusan yang lebih baik berdasarkan data penjualan yang tersedia (Akbar & Rahmanto, 2020; Alfiah & Damayanti, 2020; Amalia et al., 2021; Huda & Fernando, 2021; Maulida et al., 2020; Nasyuha et al., 2019; Oktaviani et al., 2022; Soraya & Wahyudi, 2021; Sulistiani, 2021; Wijayanto, 2022).

## **2. Perancangan Sistem Informasi Manajemen Pelanggan**

Perancangan sistem informasi manajemen pelanggan adalah proses merancang sebuah sistem yang akan digunakan untuk mengelola hubungan perusahaan dengan pelanggan. Sistem ini mencakup kegiatan seperti pengumpulan data pelanggan, analisis preferensi pelanggan, interaksi dengan pelanggan, serta pelayanan pelanggan (Defia Riski Anggarini, 2020; Deliyana et al., 2021; Febrian & Ahluwalia, 2020; Iriani, 2011; KUSUMA ROZA, 2021; Muhtarom et al., 2022; Rasyid, 2017; Rosmalasari et al., 2020). Tujuan dari perancangan sistem informasi manajemen pelanggan adalah untuk meningkatkan pemahaman tentang pelanggan, memperbaiki interaksi dengan pelanggan, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif (F. Isnain et al., 2022; Kencana, 2021, 2021; Khamisah et al., 2020; Kusnadi et al., 2021; Rahmawati & Nani, 2021; Rosmalasari, 2017; Savestra et al., 2021).

## **3. Fitur Analisis Data**

Fitur analisis data merupakan kemampuan sistem informasi untuk menganalisis data yang terkumpul dari penjualan dan aktivitas pelanggan. Analisis data ini melibatkan proses pengolahan data untuk mengidentifikasi pola, tren, dan wawasan yang berharga. Fitur

analisis data dapat melibatkan teknik seperti pemodelan statistik, data mining, visualisasi data, dan algoritma kecerdasan buatan (Ahdan et al., 2020; Alita et al., 2021; Eka Saputri, 2018; Fitranita & Wijayanti, 2020; Hani Subakti, S.Pd., M.Pd., Ikhsan Romli, S.Si., M.Sc., Nur Syamsiyah, S.T., MTI., Adam Arif Budiman, M.Kom, Herianto, S.Pd., M.T., Lulut Alfaris, S.T., M.T., Muhammad Khoirul Hasin, S.Kom., M.Kom, Anggi Hadi Wijaya, S.Pd., M.Kom, Farida, S.Kom., M.Kom, I, 2022; Hikmah & Indonesia, 2021; Octavia et al., 2020; Setiawan et al., n.d.; Wantoro et al., 2021). Tujuan dari fitur analisis data adalah untuk memberikan informasi yang mendalam tentang perilaku pelanggan, tren penjualan, serta kinerja bisnis secara keseluruhan agar perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih cerdas dan strategis (Ali et al., 2021; Ameraldo & Khoirunnisa, 2021; Cindiayarsi, 2017a; Imelda et al., 2022; Marlyna, 2017; Napianto et al., 2017).

#### **4. Fitur Laporan**

Fitur laporan adalah kemampuan sistem informasi untuk menghasilkan laporan bisnis yang berkaitan dengan penjualan dan aktivitas pelanggan. Laporan ini mencakup informasi seperti performa penjualan, analisis tren penjualan, statistik pelanggan, dan lain sebagainya. Fitur laporan memungkinkan manajemen perusahaan untuk memantau kinerja bisnis, mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan, serta membuat keputusan yang tepat dalam mengembangkan bisnis di masa depan (Ahmad et al., 2019; Ilmih, 2019; Nani & Ali, 2020; Pramesti et al., 2019; R. H. Putri, 2022; Teori et al., 2013). Laporan bisnis yang dihasilkan harus akurat, relevan, dan mudah diakses oleh pengguna yang membutuhkannya.

Dengan perpaduan dari ketiga pengertian di atas, perancangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan dengan fitur analisis data dan laporan pada perusahaan distribusi bertujuan untuk mengoptimalkan proses penjualan, memahami lebih baik pelanggan, menganalisis data dengan baik, serta menghasilkan laporan yang bermanfaat bagi manajemen perusahaan.

#### **METODE**

Tahapan perancangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan dengan fitur analisis data dan laporan pada perusahaan distribusi dapat mencakup beberapa langkah sebagai berikut:

#### 1. Analisis Kebutuhan:

Tahap pertama adalah menganalisis kebutuhan perusahaan distribusi terkait sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan. Ini melibatkan pengumpulan informasi tentang proses penjualan yang ada, pengelolaan data pelanggan, analisis yang diinginkan, serta laporan yang diperlukan. Langkah ini membantu dalam pemahaman menyeluruh tentang kebutuhan perusahaan dan tujuan yang ingin dicapai.

#### 2. Perancangan Konseptual:

Setelah analisis kebutuhan selesai, langkah selanjutnya adalah merancang konsep sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan. Hal ini meliputi merancang struktur data yang dibutuhkan, menentukan fitur-fitur utama sistem, dan merancang alur kerja yang efisien untuk proses penjualan dan manajemen pelanggan. Tujuan dari tahap ini adalah untuk membuat kerangka dasar sistem informasi yang akan dikembangkan.

#### 3. Perancangan Fungsional:

Tahap ini melibatkan rancangan fungsional yang lebih rinci dari sistem informasi. Di sini, perlu ditentukan modul-modul yang akan ada, fungsi dan fitur masing-masing modul, serta interaksi antar modul. Perancangan ini berfokus pada bagaimana sistem dapat memenuhi kebutuhan bisnis perusahaan dan memberikan solusi yang efektif dalam pengelolaan penjualan dan pelanggan.

#### 4. Pengembangan Sistem:

Setelah perancangan fungsional selesai, tahap ini melibatkan pengembangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan. Tim pengembang akan mulai membuat aplikasi, mengimplementasikan fitur-fitur yang telah dirancang, menghubungkan dengan basis data, dan melakukan uji coba untuk memastikan kinerja yang baik. Selama tahap ini, juga diperlukan pengembangan fitur analisis data dan laporan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

#### 5. Uji Coba dan Evaluasi:

Setelah pengembangan selesai, sistem informasi akan diuji coba untuk memastikan bahwa semua fitur berfungsi dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan. Uji coba ini meliputi pengujian fungsionalitas, pengujian integrasi, serta pengujian kinerja untuk memastikan sistem dapat berjalan dengan baik. Setelah itu, sistem akan dievaluasi untuk mengidentifikasi kekurangan atau perbaikan yang perlu dilakukan sebelum diimplementasikan secara penuh.

#### 6. Implementasi dan Pelatihan:

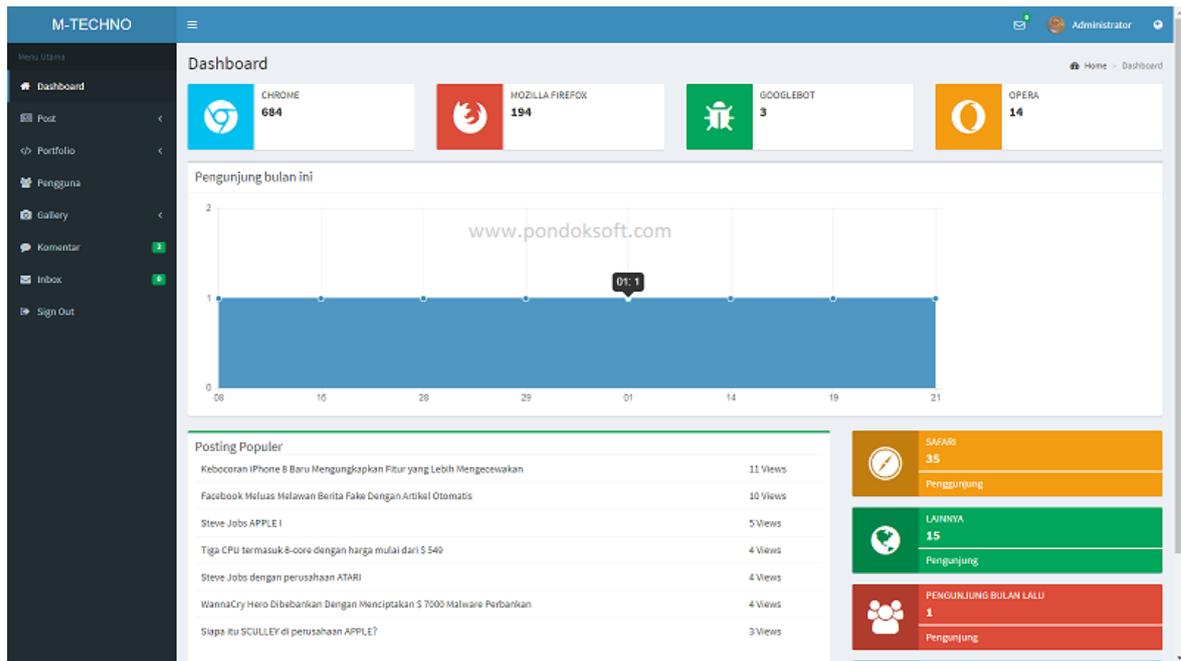
Setelah uji coba dan evaluasi selesai, sistem informasi dapat diimplementasikan di perusahaan distribusi. Langkah ini melibatkan pengaturan infrastruktur yang diperlukan, migrasi data, dan pelatihan karyawan yang akan menggunakan sistem. Penting untuk memberikan pelatihan yang memadai agar pengguna dapat memahami dan menggunakan sistem dengan efektif.

#### 7. Pemeliharaan dan Peningkatan:

Setelah implementasi, sistem informasi akan memasuki tahap pemeliharaan dan peningkatan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berikut adalah hasil lengkap perancangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan dengan fitur analisis data dan laporan pada perusahaan distribusi:



### 1. Analisis Kebutuhan:

- Identifikasi kebutuhan perusahaan dalam hal manajemen penjualan, pengelolaan data pelanggan, dan analisis data.
- Pengumpulan informasi tentang proses penjualan yang ada, termasuk pembelian, inventaris, dan pengiriman.
- Penentuan kebutuhan analisis data yang ingin dilakukan, seperti penjualan berdasarkan produk, wilayah, atau pelanggan.

### 2. Perancangan Konseptual:

- Struktur data yang meliputi entitas seperti produk, pelanggan, transaksi penjualan, dan inventaris.
- Perancangan alur kerja untuk proses penjualan, mulai dari pemesanan hingga pengiriman dan faktur.
- Penggunaan teknologi web untuk akses yang mudah dari berbagai perangkat.

### 3. Perancangan Fungsional:

- Identifikasi modul utama seperti manajemen produk, manajemen pelanggan, pemesanan, pengiriman, dan faktur.

- Definisi fitur dan fungsionalitas masing-masing modul, seperti pencarian produk, pembuatan pesanan, dan pengelolaan inventaris.
- Perancangan antarmuka pengguna yang intuitif untuk memudahkan pengguna dalam mengakses dan menggunakan sistem.

#### 4. Pengembangan Sistem:

- Pembuatan aplikasi berbasis web menggunakan bahasa pemrograman dan kerangka kerja yang sesuai.
- Implementasi fitur-fitur yang telah dirancang, termasuk integrasi dengan sistem lain seperti sistem inventaris atau sistem keuangan.
- Pengembangan fitur analisis data, seperti pembuatan laporan penjualan, grafik statistik, dan analisis tren penjualan.

#### 5. Uji Coba dan Evaluasi:

- Pengujian fungsionalitas sistem, termasuk pengujian input dan output, pengujian antarmuka, dan pengujian integrasi.
- Evaluasi performa sistem untuk memastikan kinerjanya yang baik dan responsif.
- Identifikasi masalah dan kekurangan sistem, serta perbaikan yang perlu dilakukan sebelum implementasi.

#### 6. Implementasi dan Pelatihan:

- Pengaturan infrastruktur yang dibutuhkan, seperti server web dan database.
- Migrasi data dari sistem lama ke sistem baru.
- Pelatihan karyawan dalam penggunaan sistem, termasuk pengoperasian modul penjualan, manajemen pelanggan, dan analisis data.

#### 7. Pemeliharaan dan Peningkatan:

- Pemeliharaan rutin sistem, termasuk pemantauan kinerja, backup data, dan penanganan masalah.
- Peningkatan sistem berdasarkan umpan balik pengguna dan kebutuhan perusahaan, seperti penambahan fitur baru atau perbaikan bug.

Hasil lengkap perancangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan ini dapat memberikan perusahaan distribusi kemampuan yang lebih baik dalam mengelola penjualan, data pelanggan, dan analisis data. Dengan adanya sistem ini, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan manajemen inventaris, dan membuat keputusan bisnis yang tepat.

Berikut struktur tabel yang digunakan untuk menggambarkan hasil penelitian perancangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan:

No.	Fitur Sistem	Deskripsi Fitur	Manfaat Fitur
1	Modul Penjualan	Modul untuk mengelola proses penjualan, seperti pembuatan pesanan, pengiriman, dan faktur.	Meningkatkan efisiensi dalam proses penjualan dan meminimalkan kesalahan.
2	Modul Manajemen Pelanggan	Modul untuk mengelola data pelanggan, seperti informasi kontak, riwayat pembelian, dan preferensi.	Meningkatkan pemahaman tentang pelanggan dan mendukung pengambilan keputusan berdasarkan analisis pelanggan.
3	Modul Analisis Data	Modul untuk menganalisis data penjualan dan pelanggan, memberikan wawasan tentang tren penjualan, preferensi pelanggan, dan kesempatan bisnis.	Membantu perusahaan memahami pola penjualan, mengidentifikasi peluang bisnis baru, dan meningkatkan strategi pemasaran.
4	Modul Laporan	Modul untuk menghasilkan laporan penjualan, laporan pelanggan, dan laporan kinerja bisnis lainnya.	Memudahkan pemantauan kinerja bisnis, evaluasi hasil penjualan, dan pengambilan keputusan yang informasional.

Tabel 1. Struktur tabel hasil penelitian

## SIMPULAN

Dalam penelitian ini, telah dilakukan perancangan sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan dengan fitur analisis data dan laporan pada perusahaan distribusi. Sistem informasi ini memiliki tujuan untuk meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan penjualan, pengelolaan data pelanggan, serta memberikan kemampuan analisis data yang lebih baik. Melalui perancangan yang cermat dan implementasi yang tepat, sistem informasi ini dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi perusahaan distribusi.

Berdasarkan hasil penelitian ini, berikut adalah beberapa saran yang dapat diberikan:

1. Implementasikan sistem secara bertahap: Perusahaan distribusi dapat mempertimbangkan untuk mengimplementasikan sistem informasi ini secara

bertahap. Mulailah dengan modul yang paling penting dan prioritaskan fitur-fitur yang memberikan manfaat yang signifikan. Hal ini akan membantu meminimalkan risiko dan memastikan kelancaran dalam penggunaan sistem.

2. Lakukan pelatihan yang memadai: Penting untuk memberikan pelatihan yang memadai kepada karyawan yang akan menggunakan sistem informasi ini. Pelatihan yang efektif akan membantu mereka memahami fungsi dan fitur sistem, sehingga dapat menggunakannya dengan baik dan maksimal.
3. Perhatikan keamanan data: Pastikan bahwa sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan ini memiliki tingkat keamanan yang tinggi untuk melindungi data perusahaan dan data pelanggan. Implementasikan langkah-langkah keamanan seperti enkripsi data, pengelolaan hak akses, dan perlindungan dari serangan siber.
4. Tinjau dan evaluasi secara berkala: Setelah sistem informasi diimplementasikan, penting untuk melakukan tinjauan dan evaluasi secara berkala. Lakukan pemantauan kinerja sistem, evaluasi kebutuhan yang mungkin berubah, dan perbaikan yang diperlukan untuk memastikan sistem tetap relevan dan efektif seiring waktu.
5. Libatkan pengguna dalam pengembangan: Melibatkan pengguna dalam proses pengembangan sistem informasi sangat penting. Dengan mendengarkan masukan dan umpan balik dari pengguna, perusahaan dapat terus meningkatkan dan mengembangkan sistem agar sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka.

Dengan menerapkan saran-saran ini, perusahaan distribusi dapat memaksimalkan manfaat dari sistem informasi penjualan dan manajemen pelanggan ini. Sistem ini dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi operasional, pengambilan keputusan yang lebih baik, dan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan.

## REFERENSI

- 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, Y., Andi, K., Sukmasari, D., & Oktavia, R. (2022). *Meningkatkan Keterampilan Anggota BUMDes Dahlia melalui Pengolahan Limbah Dan Penyusunan Laporan Keuangan ( Improving the Skills of Dahlia Bumdes Members through Waste Management and Preparation of Financial Reports )*. 3(1), 51–61.
- Ahdan, S., Pambudi, T., Sucipto, A., & Nurhada, Y. A. (2020). Game Untuk Menstimulasi Kecerdasan Majemuk Pada Anak (Multiple Intelligence) Berbasis Android. *Prosiding-Seminar Nasional Teknik Elektro UIN Sunan Gunung Djati Bandung*, 554–568.
- Ahmad, Y. ., Tewel, 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, 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.
- 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>
- Alfiah, & Damayanti. (2020). Aplikasi E-Marketplace Penjualan Hasil Panen Ikan Lele (Studi Kasus: Kabupaten Pringsewu Kecamatan Pagelaran). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSI)*, 1(1), 111–117.
- Alfian, R., & Phelia, A. (2021). EVALUASI EFEKTIFITAS SISTEM PENGANGKUTAN DAN PENGELOLAAN SAMPAH DI TPA SARIMUKTI KOTA BANDUNG. *JICE (Journal of Infrastructural in Civil Engineering)*, 2(01), 16–22.
- 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.
- Alita, D., Putra, A. D., & Darwis, D. (2021). Analysis of classic assumption test and multiple linear regression coefficient test for employee structural office recommendation. *IJCCS (Indonesian Journal of Computing and Cybernetics Systems)*, 15(3), 1–5.
- 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>
- Ameraldo, F., & Khoirunnisa, L. (2021). *Disclosure : Journal of Accounting and Finance Analisis Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Opini Audit Terhadap Audit Delay pada Perusahaan Sektor Properti dan Real Estate Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. 1(2), 81–100.

- Astuti handayani, M., Suwarni, E., Fernando, Y., Eko Saputra, F., Kunci, K., Keuangan, P., Wanita Tani, K., Author maidiana, C., & cid, teknokrata. (2022a). *Suluh Abdi : Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat PENGELOLAAN KEUANGAN BISNIS DAN UMKM DI DESA BALAIREJO*. 4(1), 1–7.
- Astuti handayani, M., Suwarni, E., Fernando, Y., Eko Saputra, F., Kunci, K., Keuangan, P., Wanita Tani, K., Author maidiana, C., & cid, teknokrata. (2022b). *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](https://jurnal.um-palembang.ac.id/suluh_abdi)
- Az zuhri, F. M., & Permanasari, K. I. P. (2019). Analisis Budaya Organisasi Terhadap Motivasi Kerja Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Fis Universitas Negeri Malang. *Ekonomi Bisnis*, 24(2), 93. <https://doi.org/10.17977/um042v24i2p93-103>
- Cindiyasari, S. A. (2017a). *Analisis Pengaruh Corporate Social Responsibility, Intellectual Capital, Dan Rasio Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus Perusahaan ....*
- Cindiyasari, S. A. (2017b). *Analisis Pengaruh Corporate Social Responsibility, Intellectual Capital, Dan Rasio Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2013-2015)*.
- Damayanti, D. (2020). RANCANG BANGUN SISTEM PENGUKURAN KESELARASAN TEKNOLOGI DAN BISNIS UNTUK PROSES AUDITING. *Jurnal Tekno Kompak*, 14(2), 92–97.
- Damayanti, D., & Sulistiani, H. (2017). Sistem Informasi Pembayaran Biaya Sekolah Pada SD Ar-Raudah Bandar Lampung. *Jurnal Teknoinfo*, 11(2), 25–29.
- Darwis, D., Meylinda, M., & Suaidah, S. (2022). Pengukuran Kinerja Laporan Keuangan Menggunakan Analisis Rasio Profitabilitas Pada Perusahaan Go Public. *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 2(1), 19–27. <https://doi.org/10.33365/jimasia.v2i1.1875>
- 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. (2021). 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.
- Dellia, P., Antoni, T. T., & Sulistiani, H. (2017). Rancang Bangun Sistem Infromasi Pengukuran Kesehatan Laporan Keuangan pada Perusahaan Jasa (Studi Kasus Perusahaan Jasa yang Terdaftar di BEI). *Jurnal Tekno Kompak*, 11(1), 24–28.
- Dewi, R. K., Ardian, Q. J., Sulistiani, H., & Isnaini, F. (2021). Dashboard Interaktif Untuk Sistem Informasi Keuangan Pada Pondok Pesantren Mazroatul'Ulum. *Jurnal*

- Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(2), 116–121.
- Eka Saputri, R. (2018). Pengaruh Kecerdasan Emosional Terhadap Hasil Belajar Siswa. *Syntax Literate : Jurnal Ilmiah Indonesia*, 3(4), 93–102.
- Ernain, E., Rusliyawati, R., & Sinaga, I. (2011). Sistem Pendukung Keputusan Pembiayaan Mikro Berbasis Client Server Studi Kasus Pada Perusahaan Pembiayaan Bandar Lampung. *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi (SNATI)*.
- Fadly, M., & Alita, D. (2021). *Optimalisasi pemasaran umkm melalui E-MARKETING MENGGUNAKAN MODEL AIDA PADA MISS MOJITO LAMPUNG*. 4(3), 416–422.
- 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>
- Fitranita, V., & Wijayanti, I. O. (2020). Journal Accounting and Finance Edisi Vol. 4 No. 1 Maret 2020. *Accounting and Finance*, 4(1), 20–28.
- Hamidy, F. (2016). Pendekatan Analisis Fishbone Untuk Mengukur Kinerja Proses Bisnis Informasi E-Koperasi. *Jurnal Teknoinfo*, 10(1), 11–13.
- 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>
- Handayani, M. A., Suwarni, E., Fernando, Y., Fitri, F., Saputra, F. E., & Candra, A. (2022). PENGELOLAAN KEUANGAN BISNIS DAN UMKM DI DESA BALAIREJO. *Suluh Abdi*, 4(1), 1–7.
- Hani Subakti, S.Pd., M.Pd., Ikhsan Romli, S.Si., M.Sc., Nur Syamsiyah, S.T., MTI., Adam Arif Budiman, M.Kom, Herianto, S.Pd., M.T., Lulut Alfaris, S.T., M.T., Muhammad Khoiril Hasin, S.Kom., M.Kom, Anggi Hadi Wijaya, S.Pd., M.Kom, Farida, S.Kom., M.Kom, I, M. K. (2022). *Artificial Intelligence* (M. K. Dudih Gustian, S.T. (ed.)). Media Sains Indonesia, 2022.
- Hikmah, S. N., & Indonesia, U. T. (2021). *Hubungan kecerdasan numerik dan minat belajar terhadap kemampuan penalaran matematis siswa smp 1*. 2(1), 33–39.
- 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.
- Ichsanudin, R. M. A. (2022). Penerapan Metode Drill Untuk Mengetahui Tingkat Keterampilan Servis Panjang Bulutangkis Pada Anggota Club Pb Macan Tunggul. *Journal of Arts and Education*, 2(2), 16–22.

- Ilmih, A. A. (2019). Peran Organizational Citizenship Behavior (OCB) dan Budaya Organisasi Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan di UKM Snak Makroni Cap Bintang Desa Mutih Wetan, Kabupaten Demak. *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 6(2), 17. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v6i2.4566>
- 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.
- Ismatullah, H., & Adrian, Q. J. (2021). Implementasi Prototype Dalam Perancangan Sistem Informasi Ikatan Keluarga Alumni Santri Berbasis Web. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa* ..., 2(2), 3–10. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/informatika/article/view/924>
- 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>
- 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>
- Kusnadi, N. S., Oktavia, R., Sukmasari, D., & Yuliansyah, Y. (2021). Pengaruh Partisipasi Penganggaran terhadap Kesenjangan Anggaran dengan Komunikasi sebagai Variabel Moderasi: Studi Perusahaan di Batam. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 3(1), 31–49. <https://doi.org/10.35912/jakman.v3i1.647>
- 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.

- (2022). Optimalisasi Pemanfaatan Google Apps untuk Peningkatan Kinerja Perangkat Desa Margosari, Kecamatan Metro Kibang, Lampung Timur. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 2(2), 1–7. <https://doi.org/10.31004/jh.v2i2.47>
- Lestari, F., & Susanto, T. (2022). *Pengembangan Vidio Profil Sekolah Sebagai Media Promosi Efektif SMA Negeri 1 Pagelaran*. 1(2), 38–43.
- 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.
- Marlyna, D. (2017). Pengaruh Peran Auditor Intern Terhadap Kinerja Perusahaan Angkutan Sungai, Danau Dan Penyeberangan. *Jurnal Ilmiah GEMA EKONOMI*, 3(2 Agustus), 321–332.
- Maskar, S., & Dewi, P. S. (2020). Praktikalitas dan Efektifitas Bahan Ajar Kalkulus Berbasis Daring Berbantuan Geogebra. *Jurnal Cendekia: Jurnal Pendidikan Matematika*, 4(2), 888–899.
- 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).
- 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.
- Meutia, K. I., Husada, C., Dan, O., Organisasi, K., Kinerja, T., & Jurnal, K. (2019). pengaruh Budaya Organisasi, Pelatihan dan Motivasi Terhadap Kinerja. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB)*, 4(1), 119–126.
- Muadzlin, F., & Lenggogeni, S. (2021). The Role of Brand Awareness in Mediating the Effect of Message Appeals in Media Advertising on Purchase Intention. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 6(1), 13–24.
- Muhadiansyah, T. O., Setyono, & Adimihardja, S. A. (2019). Efektivitas Pencampuran Pupuk Organik Cair Dalam Nutrisi Hidroponik pada Pertumbuhan dan Produksi Tanaman Selada (*Lactuca sativa* L.). *J. Agronida*, 2(April), 37–46.
- 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>
- Nani, D. A., & Ali, S. (2020). Determinants of Effective E-Procurement System: Empirical Evidence from Indonesian Local GovernmeNani, D. A., & Ali, S. (2020). Determinants of Effective E-Procurement System: Empirical Evidence from Indonesian Local Governments. *Jurnal Dinamika Akuntansi. Jurnal Dinamika Akuntansi Dan Bisnis*,

7(1), 33–50. <https://doi.org/10.24815/jdab.v7i1.15671>

- Napianto, R., Utami, E., & Sudarmawan, S. (2017). VIRTUAL PRIVATE NETWORK (VPN) PADA SISTEM OPERASI WINDOWS SERVER SEBAGAI SISTEM PENGIRIMAN DATA PERUSAHAAN MELALUI JARINGAN PUBLIK (STUDI KASUS: JARINGAN TOMATO DIGITAL PRINTING). *Respati*, 7(20).
- 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>
- Neneng, N., Puspaningrum, A. S., Lestari, F., & Pratiwi, D. (2021). SMA Tunas Mekar Indonesia Tangguh Bencana. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(6), 335–342. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.61>
- Nugroho, R. A., & Yuliandra, R. (2021). Analisis Kemampuan Power Otot Tungkai Pada Atlet Bolabasket. *Sport Science and Education Journal*, 2(1), 34–42. <https://doi.org/10.33365/ssej.v2i1.988>
- Nurkholis, A., & Sitanggang, I. S. (2020). Optimalisasi model prediksi kesesuaian lahan kelapa sawit menggunakan algoritme pohon keputusan spasial. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Komputer*, 8(3), 192–200.
- 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>
- Oktavia, W., Sucipto, A., Studi, P., Informasi, S., & Indonesia, U. T. (2021). *Rancang Bangun Aplikasi E-Marketplace Untuk Produk Titik Media Reklame Perusahaan Periklanan ( Studi Kasus : P3I Lampung )*. 2(2), 8–14.
- 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.
- Panggungrejo, P., & Pringsewu, K. (2022). *MERK PRODUK DAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DI*. 3(1), 38–42.
- Pramesti, R. A., Sambul, S. A. P., & Rumawas, W. (2019). Pengaruh Reward Dan Punishment Terhadap Kinerja Karyawan KFC Artha Gading. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 9(1), 57. <https://doi.org/10.35797/jab.9.1.2019.23557.57-63>
- Pratomo, C., & Gumantan, A. (2021). Analisis Efektifitas Pembelajaran Daring Terhadap Hasil Belajar Pendidikan Olahraga Pada Masa Pandemi Covid-19 SMK SMTI Bandarlampung. *Journal Of Physical Education*, 2(1), 26–31.
- 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>
- Prihananto, P., Persada, S. F., & Larasati, I. K. (2022). Determinant of Social Media Usage on Organization: Analysis of Millennial Employee of Telecommunication Company in Surabaya. *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 9–23. <https://doi.org/10.23917/benefit.v7i1.18063>
- 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>
- Putri, R. H. (2022). Pengaruh Kebijakan Subsidi, Foreign Direct Investment (Fdi) Dan Tata Kelola Pemerintahan Terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Studi Kasus Negara – Negara Di Asean). *REVENUE: Jurnal Manajemen Bisnis Islam*, 3(1), 129–144. <https://doi.org/10.24042/revenue.v3i1.11621>
- Rahmanto, Y., Hotijah, S., & Damayanti, . (2020). PERANCANGAN SISTEM INFORMASI GEOGRAFIS KEBUDAYAAN LAMPUNG BERBASIS MOBILE. *Jurnal Data Mining Dan Sistem Informasi*, 1(1), 19. <https://doi.org/10.33365/jdmsi.v1i1.805>
- 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.
- Rahmawati, D., & Nani, D. A. (2021). PENGARUH PROFITABILITAS, UKURAN PERUSAHAAN, DAN TINGKAT HUTANG TERHADAP TAX AVOIDANCE. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 26(1), 1–11. <https://doi.org/10.23960/jak.v26i1.246>
- 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>
- Riski Anggraini, D. (2021). Dampak Sektor Pariwisata Pada Pertumbuhan Ekonomi Daerah Lampung. *Jurnal Bisnis Darmajaya*, 07(02), 116–122. <https://jurnal.darmajaya.ac.id/index.php/JurnalBisnis/article/download/3089/1373>
- Rosmalasari, T. D. (2017). Analisa Kinerja Keuangan Perusahaan Agroindustri Go Publik Sebelum dan Pada Masa Krisis. *Jurnal Ilmiah GEMA EKONOMI*, 3(2 Agustus), 393–400.
- Rosmalasari, T. D., Lestari, M. A., Dewantoro, F., & Russel, E. (2020). 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>

- Rukmana, I. J. (2020). The Influence of Leadership and Motivation on Employee Performance. *Almana: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 4(2), 190–196. <https://doi.org/10.36555/almana.v4i2.1352>
- Sari, T. D. R. (2021). Pemahaman Laporan Keuangan Bagi Entrepreneur Muda. *SINAR SANG SURYA: Jurnal Pusat Pengabdian ...*, 5(2), 122–127. <http://ojs.ummetro.ac.id/index.php/sinarsangsurya/article/view/1662>
- Savestra, F., Hermuningsih, S., & Wiyono, G. (2021). Peran Struktur Modal Sebagai Moderasi Penguatan Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Ekonika: Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri*, 6(1), 121–129.
- Setiawan, D. B., Prameswari, S. R., & Putri, S. R. (n.d.). *MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI ANAK-ANAK PANTI ASUHAN*. 23–28.
- Setiawansyah, S., Sulistiani, H., Sulistiyawati, A., & Hajjah, A. (2021). Perancangan Sistem Pengelolaan Keuangan Komite Menggunakan Web Engineering (Studi Kasus : SMK Negeri 1 Gedong Tataan). *Komputika : Jurnal Sistem Komputer*, 10(2), 163–171. <https://doi.org/10.34010/komputika.v10i2.4329>
- SetiawaTI, C. I., & AhdiyawatI, S. I. (2021). Kompetensi Kewirausahaan para Knitting Entrepreneur terhadap Kinerja Bisnis (Kasus pada Sentra Industri Rajut Binong Jati Bandung). *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 6(1), 25–40.
- Shi, C., Wei, B., Wei, S., Wang, W., Liu, H., & Liu, J. (2021). A quantitative discriminant method of elbow point for the optimal number of clusters in clustering algorithm. *Eurasip Journal on Wireless Communications and Networking*, 2021(1). <https://doi.org/10.1186/s13638-021-01910-w>
- Soraya, A., & Wahyudi, A. D. (2021). Rancang bangun aplikasi penjualan dimsun berbasis web. *Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSI)*, 2(4), 43–48.
- 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>
- Suprayogi, S., Samanik, S., & Chaniago, E. P. (2021). No Title. *JAMU : Jurnal Abdi Masyarakat UMUS*, 01. <https://doi.org/10.46772/jamu.v1i02.475>
- Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas, 19 *Journal Management, Business, and Accounting* 320 (2020).
- Tantowi, A., Pasha, D., & Priandika, A. T. (2021). IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PEMBAYARAN BERBASIS SMS GATEWAY (Studi Kasus: SMK NEGERI 1 Bandar Lampung). *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 2(2).

- Teknologi, J., Jtsi, I., Rahmadhani, T., Isnaini, F., Informasi, S., Teknik, F., & Indonesia, U. T. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan Perusahaan ( Studi Kasus : Pt Mutiara Ferindo Internusa )*. 2(4), 16–21.
- Teori, J. M., Tahun, T., Yusuf, N., Ekonomi, F., & Lampung, B. U. (2013). *PENGARUH MORAL KOGNITIF PADA KINERJA KEPERILAKUAN. 1*, 67–78.
- Vinahapsari, C. A., & Rosita. (2020). Pelatihan manajemen waktu pada stres akademik pekerja penuh waktu. *Jurnal Bisnis Darmajaya*, 06(01), 20–28.
- Wantoro, A., Syarif, A., Berawi, K. N., Muludi, K., Sulistiyanti, S. R., Lampung, U., Komputer, I., Lampung, U., Masyarakat, K., Kedokteran, F., Lampung, U., Elektro, T., Teknik, F., Lampung, U., Lampung, U., Meneng, G., & Lampung, B. (2021). *METODE PROFILE MATCHING PADA SISTEM PAKAR MEDIS UNTUK. 15*(2), 134–145.
- 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>
- Wijaya, N., & Ridwan, A. (2019). Klasifikasi Jenis Buah Apel Dengan Metode K-Nearest Neighbors. *Jurnal SISFOKOM*, 08(01), 74–78.
- 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.
- Yasin, I., Yolanda, S., Studi Sistem Informasi Akuntansi, P., & Neneng, N. (2021). Komik Berbasis Scientific Sebagai Media Pembelajaran di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi (JIMASIA)*, 1(1), 24–34.