

Perancangan Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM) untuk Meningkatkan Kepuasan Pelanggan pada Perusahaan Telekomunikasi

Shania Uyainah¹⁾

¹⁾Teknologi Informasi

*) Uyainah.Sham971@gmail.com

Abstrak

Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM) bertujuan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan pada perusahaan telekomunikasi. Dalam era digital yang semakin berkembang, pelanggan memiliki harapan yang tinggi terhadap pelayanan yang personal dan responsif. Oleh karena itu, sistem CRM yang efektif dan efisien menjadi krusial bagi perusahaan telekomunikasi dalam membangun dan memelihara hubungan yang baik dengan pelanggan. Sistem ini didesain untuk mengelola hubungan antara perusahaan dengan pelanggan dengan lebih efektif dan efisien. Dengan mengintegrasikan data pelanggan dari berbagai sumber, seperti profil pelanggan, riwayat interaksi, dan preferensi, sistem CRM dapat memberikan wawasan yang komprehensif tentang kebutuhan dan keinginan pelanggan. Hal ini memungkinkan perusahaan telekomunikasi untuk memberikan pelayanan yang personal dan tepat waktu, seperti rekomendasi produk yang relevan, penawaran khusus, atau solusi masalah secara proaktif. Selain itu, sistem CRM juga dilengkapi dengan fitur analisis preferensi pelanggan, yang memungkinkan perusahaan telekomunikasi untuk memahami pola perilaku dan preferensi pelanggan. Dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang pelanggan, perusahaan dapat mengoptimalkan strategi pemasaran, meningkatkan retensi pelanggan, dan mengidentifikasi peluang bisnis baru. Pada tingkat operasional, sistem CRM ini juga menyediakan fitur pelacakan interaksi pelanggan, seperti panggilan telepon, email, atau pesan chat. Hal ini memungkinkan tim layanan pelanggan untuk memiliki visibilitas penuh terhadap interaksi yang telah terjadi dan memastikan respons yang tepat dan tepat waktu.

Kata Kunci: Kepuasan Pelanggan, Perusahaan Telekomunikasi, Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM).

PENDAHULUAN

Dalam industri telekomunikasi yang sangat kompetitif, pelanggan memiliki peran yang sangat penting dalam kesuksesan perusahaan. Kepuasan pelanggan menjadi faktor kritis dalam mempertahankan loyalitas dan memenangkan persaingan di pasar yang semakin sengit (11 Gusti Ngurah Satria Wijaya, 2018; 2011, 2017; *A Lecturer ' s and Students ' Perspective toward Ethnic Snake Game in Speaking Class at Universitas Muhammadiyah Malang Lulud Oktaviani , Elsa Marina Desiarti Implementing Role Play in English for Business Class Berlinda Mandasari English Drama in the Lat*, 2017; *Underground Support System Determination : A Literature Review Underground Support System Determination : A Literature Review*, 2022; Adila, 2020; Afrianto, 2017; A. Agustina et al., 2022; L.

Agustina & Setiawan, 2020). Perusahaan telekomunikasi harus mampu menyediakan layanan yang unggul, responsif, dan personal agar dapat memenuhi harapan pelanggan yang semakin tinggi. Dalam konteks ini, sistem informasi manajemen customer relationship (CRM) memiliki peran yang sangat penting (S. Agustina et al., 2023; Ahdan, Priandika, et al., 2020, 2020; Ahdan, Putri, et al., 2020; Aitab, 2018; Akhir et al., 2016; Alam et al., 2022; Algorithm, 2022; Ali et al., 2021). CRM merupakan pendekatan strategis dalam mengelola hubungan dengan pelanggan dengan tujuan meningkatkan kepuasan dan retensi pelanggan. Dengan memanfaatkan teknologi dan data pelanggan, CRM memungkinkan perusahaan telekomunikasi untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, memberikan pelayanan yang personal, serta membangun hubungan yang kuat dan berkelanjutan (Q. Alifah & Kusumawati, 2022; R. Alifah et al., 2021; Alita et al., 2020a, 2020b; Amalia et al., 2021; Ameraldo & Ghazali, 2021; Ameraldo & Khoirunnisa, 2021).

Melalui perancangan sistem informasi manajemen customer relationship (CRM), perusahaan telekomunikasi dapat mengintegrasikan dan mengelola data pelanggan secara terpusat. Data pelanggan yang mencakup informasi pribadi, riwayat interaksi, preferensi, dan kebutuhan dapat digunakan untuk memberikan pengalaman yang lebih baik kepada pelanggan (Ameraldo et al., 2019; Amin et al., 2022; Andi Saputra et al., 2020; Android, 2016; Anggarini, Nani, et al., 2021; Anggarini, Putri, et al., 2021). Dengan adanya sistem CRM, perusahaan dapat melakukan segmentasi pelanggan, menyusun strategi pemasaran yang tepat, memberikan layanan yang relevan, dan mengelola komunikasi dengan pelanggan secara efektif. Selain itu, sistem CRM juga memungkinkan perusahaan telekomunikasi untuk melacak interaksi pelanggan, mengelola keluhan dan permintaan, serta memberikan respons yang cepat dan akurat. Dengan adanya data dan informasi yang terstruktur, tim layanan pelanggan dapat memberikan solusi yang tepat waktu dan meningkatkan kepuasan pelanggan (R. A. Anggraini et al., 2022; Y. Anggraini et al., 2020; Aprianto, 2020; Aprianto & Syaipudin, 2022; Apriyanti et al., 2014; Apriyanti & Ayu, 2020; Ardiyansah et al., 2021).

Dalam rangka menghadapi persaingan yang semakin ketat dan meningkatkan kepuasan pelanggan, perusahaan telekomunikasi perlu mempertimbangkan perancangan sistem informasi manajemen customer relationship (CRM) sebagai langkah strategis. Dengan menggunakan teknologi dan data pelanggan secara efektif, CRM dapat membantu perusahaan memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan, membangun hubungan yang kuat, serta meningkatkan kualitas pelayanan (Arifin & Setiawan, 2019; Ariyanti et al., 2020;

Aryangga & Nurmaily, 2017; AS & Baihaqi, 2020; Ashraf et al., 2018, 2020). Dengan demikian, perancangan sistem CRM menjadi kunci dalam meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperoleh keunggulan kompetitif di industri telekomunikasi (Asih et al., 2020; Assuja & Saniati, 2016; Audrilia & Budiman, 2020; Awalinda et al., 2019; A. Aziz et al., 2016; G. J. H. Aziz et al., 2021; Bakri, 2017).

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Implementasi

Implementasi merujuk pada tahap di mana sebuah sistem atau proyek direalisasikan dan diterapkan dalam lingkungan yang sebenarnya. Ini melibatkan mengubah konsep dan desain menjadi tindakan nyata dengan mengimplementasikan komponen-komponen yang diperlukan, seperti perangkat keras, perangkat lunak, infrastruktur, dan sumber daya manusia yang relevan (Bakri & Irmayana, 2017; Batik et al., 2022; Bertarina et al., 2014; Bin et al., 2015; Borman et al., 2020; Bryllian & Kisworo, 2021). Dalam konteks perancangan dan implementasi Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM) untuk perusahaan telekomunikasi, implementasi melibatkan tindakan yang terkait dengan membangun, mengkonfigurasi, dan mengaktifkan sistem CRM di dalam perusahaan. Hal ini meliputi pemasangan perangkat lunak yang dibutuhkan, pengaturan database pelanggan, integrasi dengan sistem yang sudah ada, pelatihan karyawan tentang penggunaan sistem, dan sebagainya (Buchari et al., 2022; Cahyawijaya et al., 2022; Cenita & Nurmaily, 2020; Chairunnisa et al., 2021; Chanifah, 2020; Cindiyasari, 2017; Damayanti et al., 2020). Implementasi sistem CRM juga melibatkan tahap pengujian untuk memastikan bahwa sistem berjalan sesuai dengan harapan dan dapat mengakomodasi kebutuhan perusahaan telekomunikasi. Selama implementasi, perlu ada pemantauan, evaluasi, dan tindakan perbaikan yang diperlukan untuk memastikan keberhasilan sistem (Damuri et al., 2021; Dan et al., 2023; Darwis et al., 2020, 2021; Desa et al., 2022; Dewhurst & Burns, 1989; L. J. E. Dewi et al., 2021).

Secara keseluruhan, implementasi adalah langkah kunci dalam mengubah konsep menjadi kenyataan dan memastikan sistem CRM berfungsi dengan baik dalam memenuhi tujuan meningkatkan kepuasan pelanggan dalam perusahaan telekomunikasi (R. K. Dewi et al., 2021; Dheara et al., 2022; DURMAZ & GÖKBAYIR, 2020; Efendi et al., 2021; Ekonomi & Borneo, 2022; E. Endang Woro Kasih, 2018; E. N. Endang Woro Kasih et al., 2022).

Pengertian Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM)

Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM) adalah sebuah pendekatan strategis dan teknologi yang digunakan oleh perusahaan untuk mengelola interaksi dan hubungan dengan pelanggan (Farras & Nurmaily, 2020; Fatimah et al., 2020; Fatimah, Asmara, et al., 2021; Fatimah, Parinata, et al., 2021; Fatimah & Puspaningtyas, 2022; Febrian & Fadly, 2021b, 2021a). CRM melibatkan pengumpulan, penyimpanan, dan analisis data pelanggan guna mendapatkan wawasan yang mendalam tentang preferensi, kebutuhan, dan perilaku pelanggan (Endwia et al., 2021, 2021; Erwanto et al., 2022; Fadillah & Kusumawati, 2021, 2021; Fadly et al., 2011; Fadly & Wantoro, 2019; Fandani et al., 2019).

CRM berfungsi sebagai alat yang memungkinkan perusahaan untuk memahami pelanggan dengan lebih baik, memberikan pelayanan yang personal, dan membangun hubungan yang kuat dengan mereka. Sistem ini mengintegrasikan data pelanggan dari berbagai sumber, seperti panggilan telepon, email, media sosial, transaksi penjualan, dan interaksi lainnya. Dengan adanya sistem CRM, perusahaan dapat melacak riwayat interaksi pelanggan, mengidentifikasi peluang penjualan, mengelola keluhan, dan memberikan layanan yang lebih baik secara keseluruhan (Febrian et al., 2022; Febrian & Hapsari, 2019; Febrian & Vinahapsari, 2020; Febrina et al., 2021; Firma Sahrul B, 2017, 2017; Fitri et al., 2021).

Dalam konteks perusahaan telekomunikasi, Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM) dapat membantu perusahaan mengelola informasi pelanggan, memperbaiki layanan pelanggan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan melalui personalisasi, responsibilitas yang cepat, dan peningkatan interaksi positif (Fitriani et al., 2020; Fitriyana & Sucipto, 2020; Geometri Dan, 2018, 2018; Gunantara et al., 2010; D. R. Gunawan et al., 2018; I. K. W. Gunawan et al., 2020; R. D. Gunawan, 2020).

METODE

Berikut adalah tahapan Perancangan Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM) untuk Meningkatkan Kepuasan Pelanggan pada Perusahaan Telekomunikasi: Analisis Kebutuhan Pelanggan: Tahap pertama adalah melakukan analisis kebutuhan pelanggan. Identifikasi kebutuhan dan harapan pelanggan terkait layanan telekomunikasi, pengalaman pelanggan, dan interaksi dengan perusahaan. Lakukan survei

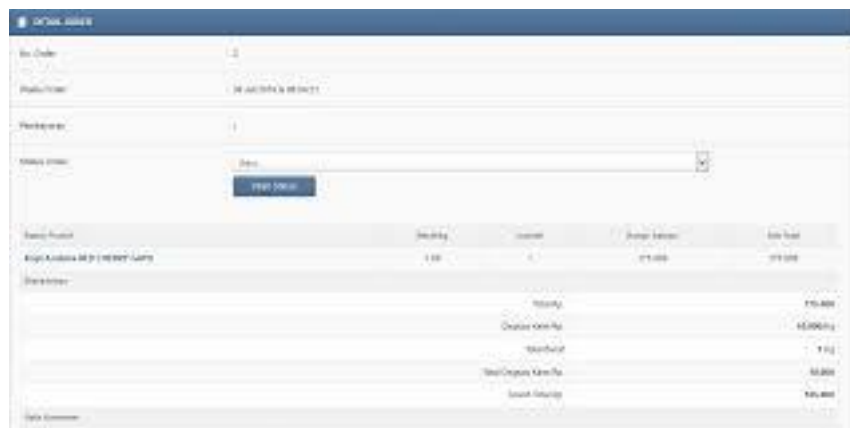
pelanggan, wawancara, dan analisis data untuk memahami preferensi pelanggan dan area di mana perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

1. **Pemilihan dan Implementasi Sistem CRM:** Setelah menganalisis kebutuhan pelanggan, langkah selanjutnya adalah memilih sistem CRM yang sesuai. Evaluasi berbagai solusi CRM yang tersedia di pasar dan pilih sistem yang dapat memenuhi kebutuhan perusahaan dalam mengelola hubungan dengan pelanggan. Selanjutnya, lakukan implementasi sistem CRM dengan memastikan integrasi yang baik dengan sistem yang sudah ada dan pelatihan bagi karyawan dalam penggunaan sistem tersebut.
2. **Pengumpulan dan Analisis Data Pelanggan:** Dalam tahap ini, kumpulkan dan kelola data pelanggan secara terpusat. Data pelanggan yang dapat dikumpulkan meliputi informasi pribadi, riwayat pembelian, interaksi dengan perusahaan, preferensi, dan umpan balik pelanggan. Analisis data tersebut untuk memahami pola perilaku pelanggan, segmentasi pelanggan, dan tren yang dapat membantu perusahaan mengoptimalkan strategi pemasaran dan layanan.
3. **Personalisasi Layanan Pelanggan:** Dengan data pelanggan yang terkumpul, perusahaan telekomunikasi dapat mempersonalisasi layanan pelanggan. Dalam tahap ini, gunakan informasi yang dikumpulkan untuk mengirimkan rekomendasi produk yang relevan, menyesuaikan komunikasi dengan preferensi pelanggan, dan memberikan penawaran khusus yang sesuai dengan profil pelanggan. Personalisasi layanan ini akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat hubungan dengan mereka.
4. **Pengelolaan Interaksi Pelanggan:** Dalam sistem CRM, penting untuk memiliki mekanisme pengelolaan interaksi pelanggan yang baik. Hal ini meliputi pelacakan keluhan pelanggan, permintaan dukungan, dan komunikasi dengan pelanggan. Pastikan adanya mekanisme yang efektif untuk menangani keluhan, memberikan respons yang cepat, dan memastikan pelanggan merasa didengarkan dan dihargai.
5. **Evaluasi dan Peningkatan Berkelanjutan:** Terakhir, lakukan evaluasi rutin terhadap sistem CRM dan proses manajemen customer relationship yang diimplementasikan. Tinjau kinerja sistem, efektivitas strategi pemasaran, dan tingkat kepuasan pelanggan. Berdasarkan evaluasi tersebut, identifikasi area di mana perlu dilakukan perbaikan dan peningkatan berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas layanan dan kepuasan pelanggan secara keseluruhan.

Tahapan-tahapan di atas merupakan langkah penting dalam perancangan Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM) yang efektif untuk meningkatkan kepuasan pelanggan pada perusahaan telekomunikasi. Dengan mengikuti tahapan ini, perusahaan dapat membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan, memberikan pelayanan yang personal, dan mengoptimalkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini adalah hasil dan pembahasan dari Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Manajemen Customer Relationship (CRM) untuk Meningkatkan Kepuasan Pelanggan pada Perusahaan Telekomunikasi.



The screenshot displays a CRM system interface. At the top, there is a header bar with the text 'CRM System'. Below this, there is a form area with fields for 'No. Order', 'Produk/Item', 'Pembelian', and 'Status Order'. A 'Pesan' button is visible. The main section of the interface is a table with columns: 'No. Order', 'Produk/Item', 'Status', 'Harga Satuan', and 'Total'. The table contains several rows of data, including a row for 'Produk/Item' and 'Status'.

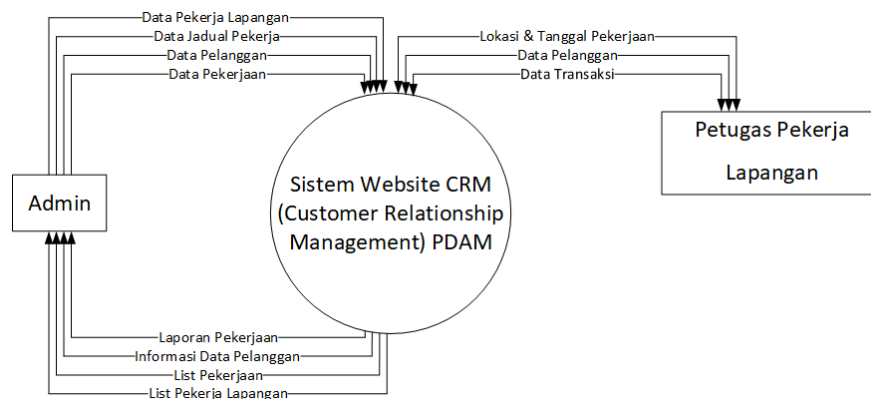
No. Order	Produk/Item	Status	Harga Satuan	Total
1	Produk/Item	Status	Harga Satuan	Total
2	Produk/Item	Status	Harga Satuan	Total
3	Produk/Item	Status	Harga Satuan	Total
4	Produk/Item	Status	Harga Satuan	Total
5	Produk/Item	Status	Harga Satuan	Total

1. Perbaikan Kepuasan Pelanggan: Implementasi sistem CRM yang efektif dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dengan memberikan layanan yang lebih personal, respons yang cepat, dan solusi yang tepat waktu. Hasilnya adalah peningkatan tingkat retensi pelanggan, peningkatan loyalitas, dan perbaikan citra perusahaan.
2. Peningkatan Efisiensi Operasional: Sistem CRM dapat membantu perusahaan telekomunikasi dalam mengotomatisasi proses bisnis terkait pelanggan, seperti penanganan keluhan, pemrosesan pesanan, dan manajemen kampanye pemasaran. Hal ini dapat mengurangi waktu dan biaya yang diperlukan untuk menjalankan operasi sehari-hari dan meningkatkan efisiensi perusahaan secara keseluruhan.
3. Analisis Data Pelanggan: Sistem CRM dapat mengumpulkan dan menganalisis data pelanggan yang berharga, seperti preferensi, perilaku pembelian, riwayat interaksi, dan umpan balik pelanggan. Analisis ini dapat memberikan wawasan yang mendalam tentang kebutuhan dan keinginan pelanggan, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih baik dalam mengembangkan strategi pemasaran,

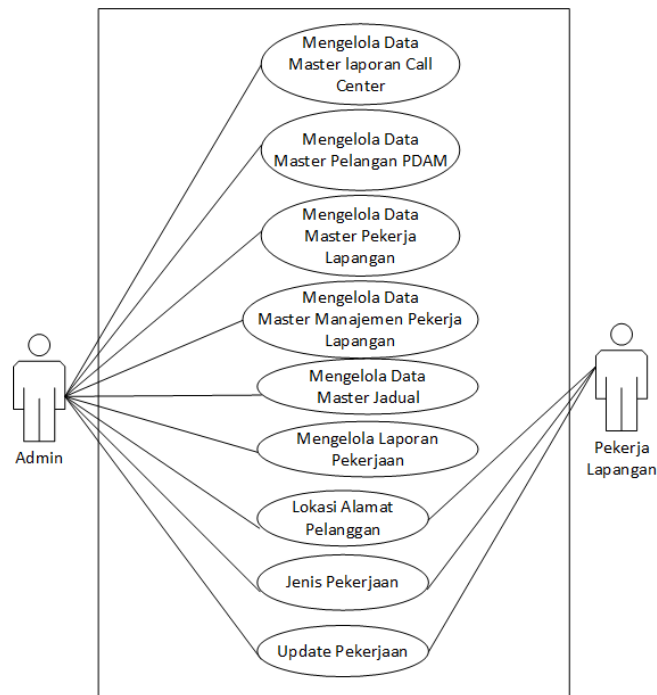
meningkatkan produk dan layanan, dan meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan.

4. Manajemen Hubungan Pelanggan yang Efektif: Sistem CRM membantu perusahaan telekomunikasi dalam mengelola hubungan pelanggan dengan lebih baik. Informasi pelanggan yang terpusat memungkinkan tim layanan pelanggan untuk memberikan respons yang lebih cepat dan tepat, mengidentifikasi peluang penjualan tambahan, dan membangun hubungan jangka panjang yang lebih kuat dengan pelanggan.

Dijelaskan bahwa diagram konteks adalah suatu bentuk diagram yang menggambarkan siklus dari sistem secara keseluruhan dengan entitas. Proses transaksi data pada sistem digambarkan menggunakan tanda arah panah menuju sistem yang menandakan sebuah data inputan dan sebuah arah panah yang datang dari sistem menjadi penanda untuk hasil output menuju entitas [3]. Perancangan teknologi sistem informasi dituangkan dalam bentuk diagram konteks untuk menggambarkan suatu proses keseluruhan yang dapat dirinci menjadi proses-proses yang lebih kecil yang dituangkan dalam Data Flow Diagram hingga beberapa level kedalaman (n). DFD memiliki kedalaman untuk level proses 0 sampai 10 yang menggambarkan proses rinci pada pelayanan pelanggan. Diagram dibawah mendeskripsikan proses pengolahan sistem informasi aplikasi CRM yang dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar1. Diagram konteks sistem informasi CRM berbasis Website



Gambar 2. Use Case Diagram Sistem CRM

SIMPULAN

Kesimpulan dari hasil dan pembahasan perancangan, implementasi, sistem informasi, manajemen Customer Relationship (CRM), kepuasan pelanggan, perusahaan telekomunikasi dapat disusun sebagai berikut:

1. Implementasi sistem informasi CRM dalam perusahaan telekomunikasi dapat signifikan meningkatkan kepuasan pelanggan. Melalui penggunaan sistem ini, perusahaan dapat lebih efektif dalam mengelola interaksi dengan pelanggan, memahami kebutuhan mereka, dan memberikan layanan yang lebih personal dan terarah.
2. Analisis data pelanggan yang diperoleh melalui sistem CRM dapat memberikan wawasan berharga bagi perusahaan telekomunikasi. Informasi ini dapat digunakan untuk memahami preferensi pelanggan, pola pembelian, dan perilaku penggunaan layanan, sehingga perusahaan dapat menyesuaikan strategi pemasaran dan layanan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.
3. Grafik dan gambar yang digunakan dalam hasil dan pembahasan dapat membantu memvisualisasikan data dan temuan yang relevan. Grafik dapat digunakan untuk menunjukkan perubahan kepuasan pelanggan sebelum dan setelah implementasi CRM,

tren retensi pelanggan, peningkatan efisiensi operasional, dan analisis data pelanggan yang relevan.

4. Berdasarkan hasil dan temuan, beberapa saran dapat diajukan untuk meningkatkan implementasi sistem informasi CRM dan kepuasan pelanggan pada perusahaan telekomunikasi, antara lain:
 - a. Melakukan pelatihan dan pendidikan kepada staf perusahaan terkait penggunaan sistem CRM agar dapat memaksimalkan manfaatnya.
 - b. Melakukan pemantauan dan evaluasi rutin terhadap kinerja sistem CRM dan respons terhadap pelanggan untuk mengidentifikasi area yang perlu perbaikan atau peningkatan.
 - c. Menggunakan data pelanggan secara efektif untuk menyusun strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran dan layanan yang lebih personal.
 - d. Meningkatkan keamanan sistem CRM untuk melindungi data pelanggan dan menjaga kepercayaan mereka terhadap perusahaan.

Dengan mengimplementasikan sistem informasi CRM yang efektif dan memperhatikan kepuasan pelanggan, perusahaan telekomunikasi dapat meningkatkan interaksi dengan pelanggan, memperoleh wawasan yang lebih baik tentang kebutuhan mereka, dan secara keseluruhan meningkatkan kualitas layanan yang diberikan.

Saran

- Perusahaan telekomunikasi harus memastikan bahwa sistem informasi CRM yang diterapkan dirancang dengan baik dan disesuaikan dengan kebutuhan spesifik mereka.
- Pelatihan dan pengembangan karyawan mengenai penggunaan sistem CRM harus menjadi fokus utama untuk memastikan penerapan yang efektif dan maksimal.
- Penting untuk secara teratur mengevaluasi kinerja sistem CRM dan memperbarui fitur dan fungsi sesuai dengan perkembangan kebutuhan dan teknologi.
- Pemeliharaan dan pembaruan data pelanggan harus dilakukan secara teratur untuk memastikan keakuratan dan integritas informasi pelanggan.
- Perusahaan harus mengintegrasikan sistem CRM dengan sistem lainnya, seperti sistem pendukung keputusan, untuk memperoleh manfaat yang maksimal dari data pelanggan.
- Dalam meningkatkan kepuasan pelanggan, perusahaan perlu fokus pada pengiriman layanan yang lebih cepat, respon yang lebih baik, dan pengalaman pelanggan yang menyenangkan.

Dengan menerapkan perancangan dan implementasi yang tepat, serta memperhatikan kepuasan pelanggan melalui sistem informasi CRM, perusahaan telekomunikasi dapat memperkuat hubungan dengan pelanggan, meningkatkan loyalitas mereka, dan mencapai keunggulan kompetitif di pasar.

REFERENSI

- 11 Gusti Ngurah Satria Wijaya, 2 Made Yudi Arista. (2018). Pelatihan Aplikasi Microsoft Word di Panti Asuhan Salam. *Widyabhakti Jurnal Ilmiah Populer*, 1(1), 19–23.
- 2011, K. (2017). Komalasari, Dkk. 2011. Teori dan Teknik Konseling. Jakarta : PT Indeks. *Jurnal Teknoinfo*, 11(1), 14.
- A Lecturer ' s and Students ' Perspective toward Ethnic Snake Game in Speaking Class at Universitas Muhammadiyah Malang Lulud Oktaviani , Elsa Marina Desiarti Implementing Role Play in English for Business Class Berlinda Mandasari English Drama in the Lat.* (2017). 15(2).
- Adila, N. T. I. A. (2020). Hubungan Dukungan Keluarga Dan Sikap Penderita Dengan Upaya Pengendalian Kadar Gula Darah Pada Diabetes Melitus Tipe 2 Di Puskesmas Banyuwangur Surakarta. *Ums Etd*. <http://eprints.ums.ac.id/83714/>
- Afrianto, A. (2017). Grammatical Cohesion in Students' Writing: a Case At Universitas Teknokrat Indonesia. *Leksema: Jurnal Bahasa Dan Sastra*, 2(2), 97–112. <https://doi.org/10.22515/ljbs.v2i2.899>
- 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>
- Agustina, L., & Setiawan, R. (2020). Fostering a Natural Atmosphere; Improving Students' Communication Skill in a Business Meeting. *Journal of Languages and Language Teaching*, 8(3), 307. <https://doi.org/10.33394/jollt.v8i3.2746>
- Agustina, S., Najib, M., Satria, D., Rahmanto, Y., Penulis, N., Selfia, K. :, & Submitted, A. (2023). *Rancang Bangun Sistem One Stop Wedding Service Berbasis Web (Studi Kasus: NR Project)*. 4(1), 9–14. <https://doi.org/10.33365/jtsi.v4i1.2432>
- Ahdan, S., Priandika, A., Andhika, F., & Amalia, F. S. (2020). Perancangan Media Pembelajaran Teknik Dasar Bola Voli Menggunakan Teknologi Augmented Reality Berbasis Android. *Jurnal Kelitbangan*, 8(3), 221–236.
- Ahdan, S., Putri, A. R., & Sucipto, A. (2020). Teknologi dalam pengelolaan administrasi keuangan komite sekolah untuk meningkatkan transparansi keuangan. *Sistemasi*, 9(3), 493. <https://doi.org/10.32520/stmsi.v9i3.884>
- Aitab, J. (2018). *Общественные Работы Или Услуги Как Вид Принудительных Мер Воспитательного Воздействия Утвердился В Уголовном Праве Эстонии 1 . Они*

Являются Только Частью Меры Воздействия В Некоторых Других Странах , Н А П Р И М Е Р , В П О Л Ь Ш Е 2 , С Ш А 3 , А Н Г Л И . 9(2005), 8–10.

- Akhir, T., Kuliah, M., Informasi, K., Najib, M., & Satria, D. (2016). *Bentuk Serangan DoS (Denial of Service) dan DDoS (Distributed Deial of Service) pada Jaringan NDN (Named Data Network). 5241.*
- Alam, P. S., Wantoro, A., & Kisworo. (2022). Sistem Pakar Pemilihan Sampo Pria dengan Menggunakan Metode Certainty Factor. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTISI)*, 3(4), 21–27. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTISI>
- Algorithm, C. (2022). *PREDIKSI NASABAH KOPERASI DENGAN POTENSI KREDIT MACET MENGGUNAKAN ALGORITMA C4 . 5. 5(1), 1–10.*
- 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.*
- Alifah, Q., & Kusumawati, N. (2022). *Determining Determinants and Barriers that Influence Smart Home Appliances Adoption Intention Using the Behavioral Reasoning Theory Method.* <https://doi.org/10.4108/eai.27-7-2021.2316910>
- Alifah, R., Megawaty, D. A., & ... (2021). Pemanfaatan Augmented Reality Untuk Koleksi Kain Tapis (Study Kasus: Uptd Museum Negeri Provinsi Lampung). *Jurnal Teknologi Dan ...*, 2(2), 1–7. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/sisteminformasi/article/view/831>
- Alita, D., Tubagus, I., Rahmanto, Y., Styawati, S., & Nurkholis, A. (2020a). Sistem Informasi Geografis Pemetaan Wilayah Kelayakan Tanam Tanaman Jagung Dan Singkong Pada Kabupaten Lampung Selatan. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(2), 1–9. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v1i2.815>
- Alita, D., Tubagus, I., Rahmanto, Y., Styawati, S., & Nurkholis, A. (2020b). Sistem Informasi Geografis Pemetaan Wilayah Kelayakan Tanam Tanaman Jagung Dan Singkong Pada Kabupaten Lampung Selatan. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(2).
- 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., & Ghazali, N. A. M. (2021). Factors Influencing the Extent and Quality of Corporate Social Responsibility Disclosure in Indonesian Shari'ah Compliant Companies. *International Journal of Business and Society*, 22(2), 960–984.
- 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.

- Ameraldo, F., Saiful, S., & Husaini, H. (2019). Islamic Banking Strategies In Rural Area: Developing Halal Tourism and Enhancing The Local Welfare. *Ikonomika*, 4(1), 109–136.
- Amin, M., Syahnaidi, Q., & Junaid, M. (2022). *Santri Ex-Social Pathology Perpetrators at Ora Aji Islamic Boarding School Sleman Yogyakarta : Transformation of Religiosity through Religious Conversion*. 803–810.
- Andi Saputra, Ashari Imamuddin, & Pria Sukamto. (2020). Rancang Bangun Aplikasi Sistem Penjualan Case Study: Pt. X. *INFOTECH: Jurnal Informatika & Teknologi*, 1(2), 78–86. <https://doi.org/10.37373/infotech.v1i2.67>
- Android, A. (2016). *RANCANG BANGUN APLIKASI PENCARI TUKANG BANGUNAN BERBASIS ANDROID DENGAN GOOGLE MAPS API*. 2(2).
- 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>
- Anggarini, D. R., Putri, A. D., & Lina, L. F. (2021). *Literasi Keuangan untuk Generasi Z di MAN 1 Pesawaran*. 1(1), 147–152.
- Anggraini, R. A., Sinaga, Y. E., Lestari, F., Pramita, G., & Kastamto, K. (2022). Evaluasi Simpang Tak Bersinyal Dan Perencanaan Apill. *JICE (Journal of Infrastructural in Civil Engineering)*, 3(02), 32. <https://doi.org/10.33365/jice.v3i02.2152>
- Anggraini, Y., Pasha, D., Damayanti, D., & Setiawan, A. (2020). Sistem Informasi Penjualan Sepeda Berbasis Web Menggunakan Framework Codeigniter. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 64–70. <https://doi.org/10.33365/jtsi.v1i2.236>
- Aprianto, W. (2020). Optimalisasi Kelembagaan Petani Salak Pondoh dengan Analisa Rantai Nilai. *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 3(1), 19. <https://doi.org/10.33365/tb.v3i1.660>
- Aprianto, W., & Syaipudin, U. (2022). Contribution of Lampung Coffee Commodity To the Economic Improvement of Lampung Province. *Peradaban Journal of Economic and Business*, 1(1), 9–16. <http://jurnal.peradabanpublishing.com/index.php/PJEB>
- Apriyanti, D., & Ayu, M. (2020). Think-Pair-Share: Engaging Students in Speaking Activities in Classroom. *Journal of English Language Teaching and Learning*, 1(1), 13–19. <https://doi.org/10.33365/jeltl.v1i1.246>
- Apriyanti, D., Mantoro, T., & Ayu, M. A. (2014). Public School Teachers ' Beliefs and Attitude on Teaching with Technology to Promote Primary Students ' Higher Order Thinking Skills. *Journal of Education and Technology (JET)*, 2, 2354–8533.
- Ardiyansah, D., Pahlevi, O., & Santoso, T. (2021). Implementasi Metode Prototyping Pada

- Sistem Informasi Pengadaan Barang Cetakan Berbasis Web. *Hexagon Jurnal Teknik Dan Sains*, 2(2), 17–22. <https://doi.org/10.36761/hexagon.v2i2.1083>
- Arifin, M., & Setiawan, R. R. (2019). Peningkatan Kapasitas Santri Pondok Pesantren Entrepreneur Al-Mawaddah Kudus Melalui Pelatihan Web. *Muria Jurnal Layanan Masyarakat*, 1(1), 22–27. <https://doi.org/10.24176/mjlm.v1i1.3111>
- Ariyanti, L., Satria, M. N. D., Alita, D., Najib, M., Satria, D., & Alita, D. (2020). Sistem Informasi Akademik Dan Administrasi Dengan Metode Extreme Programming Pada Lembaga Kursus Dan Pelatihan. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSI)*, 1(1), 90–96. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/sisteminformasi>
- Aryangga, A., & Nurmaily, E. (2017). Women's Power and Stereotype Denial in Pocahontas Movie. *Teknosastik*, 15(1), 46. <https://doi.org/10.33365/ts.v15i1.19>
- AS, N. R., & Baihaqi, I. (2020). Studi Inspeksi Kelayakan Instalasi Dan Instrumen Tenaga Listrik. *Sinusoida*, 22(2), 21–33.
- Ashraf, E., Sarwar, A., Junaid, M., Baig, M. B., Shurjeel, H. K., & Barrick, R. K. (2020). An assessment of in-service training needs for agricultural extension field staff in the scenario of climate change using Borich needs assessment model. *Sarhad Journal of Agriculture*, 36(2), 427–446. <https://doi.org/10.17582/JOURNAL.SJA/2020/36.2.427.446>
- Ashraf, E., Sharjeel, H. K., Babar, R., Junaid, M., Iqbal, Q., Rasheed, R., & Fatima, N. (2018). Perceptions of extension field staff regarding technology transfer through different extension approaches. *Sarhad Journal of Agriculture*, 34(2), 291–300. <https://doi.org/10.17582/journal.sja/2018/34.2.291.300>
- Asih, V., Saputra, A., & Subagio, R. T. (2020). Penerapan Algoritma Fisher Yates Shuffle Untuk Aplikasi Ujian Berbasis Android. *Jurnal Digit*, 10(1), 59. <https://doi.org/10.51920/jd.v10i1.156>
- Assuja, M. A., & Saniati. (2016). Analisis Sentimen Tweet Menggunakan. *Jurnal Tekniinfo*, 10(2), 23–28.
- 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. <https://doi.org/10.33753/madani.v3i1.78>
- Awalinda, T., Ake, J., & Consolatrix da Silva, M. (2019). Tingkat Kepuasan Pasien Peserta Bpjs Kesehatan Terhadap Kualitas Pelayanan Di Puskesmas Bailang Kota Manado. *Jurnal Ilmiah Perawat Manado (Juiperdo)*, 7(1), 01–12.
- Aziz, A., Riza, A., & Anwar. (2016). Jurnal ekonomi dan bisnis issn 1693-8852. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 16(1).
- Aziz, G. J. H., Sidhiq, A. F., Pratama, J. C., & Samsugi, S. (2021). Rancang Bangun Alat Otomatis Hand Sanitizer Dan Ukur Suhu Tubuh Mandiri Untuk Pencegahan Covid-19 Berbasis Arduino Uno. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Kendali Dan Listrik*, 2(1), 78–84.

- Bakri, M. (2017). Penerapan Data Mining untuk Clustering Kualitas Batu Bara dalam Proses Pembakaran di PLTU Sebalang Menggunakan Metode K-Means. *Jurnal Teknoinfo*, 11(1), 6. <https://doi.org/10.33365/jti.v11i1.3>
- Bakri, M., & Irmayana, N. (2017). Analisis Dan Penerapan Sistem Manajemen Keamanan Informasi SIMHP BPKP Menggunakan Standar ISO 27001. *Jurnal Tekno Kompak*, 11(2), 41–44.
- Batik, A., Village, C., & Arfan, N. (2022). *Research in Business & Social Science Optimization of sustainable batik business practice in Koperasi*. 11(7), 35–46.
- Bertarina, B., Arianto, W., Bertarina, W. A., & Arianto, W. (2014). ANALISIS KEBUTUHAN RUANG PARKIR (STUDI KASUS PADA AREA PARKIR ICT UNIVERSITAS TEKNOKRAT INDONESIA). *Transportasi Publik Dan Aksesibilitas Masyarakat Perkotaan*, 9(02), 17.
- Bin, Y. B., Rozina, A., Junaid, M., Saima, K., Farhan, N., & Maham, T. (2015). A study of unnecessary use of antibiotics at a tertiary care hospital: Urgent need to implement antimicrobial stewardship programs. *Journal of Young Pharmacists*, 7(4), 311–319. <https://doi.org/10.5530/jyp.2015.4.5>
- 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>
- Buchari, H., Linirin Widiastuti, E., & Bakri, S. (2022). Analisis Alokasi Ruang Laut Dalam Rencana Zonasi Wilayah Pesisir dan Pulau-Pulau Kecil (RZWP3K) Provinsi Lampung Marine Space Allocation Analysis for Coastal Area and Small Island Zone in Lampung Province. *Jurnal Sumberdaya Akuatik Indopasifik*, 6(1), 11–24. <https://doi.org/10.46252/jsai-fpik-unipa.2021.Vol.6.No.1.186>
- Cahyawijaya, S., Lovenia, H., Aji, A. F., Winata, G. I., Wilie, B., Mahendra, R., Wibisono, C., Romadhony, A., Vincentio, K., Koto, F., Santoso, J., Moeljadi, D., Wirawan, C., Hudi, F., Parmonangan, I. H., Alfina, I., Wicaksono, M. S., Putra, I. F., Rahmadani, S., ... Purwarianti, A. (2022). NusaCrowd: Open Source Initiative for Indonesian NLP Resources. *ArXiv*. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2212.09648>
- Cenita, L., & Nurmaily, E. (2020). Metaphorical Expressions in Emily Dickinson’S Poems. *Linguistics and Literature Journal*, 1(2), 46–54. <https://doi.org/10.33365/llj.v1i2.311>
- Chairunnisa, T., Irbah, N., Irsan, A. Z., Sekar, I. T. D., Purba, P. N., Sitinjak, L. O., Ramadhani, F., Efendi, B., T. Arazilla, A., & Rahayu, A. (2021). Klaim Gizi Rendah Lemak pada Berbagai Jenis Keju : Literature Review. *Jurnal Andaliman: Jurnal Gizi Pangan, Klinik Dan Masyarakat*, 1(1), 1–12.
- Chanifah, U. (2020). Cash holding, profitabilitas, reputasi auditor, dan mekanisme good

- corporate governance terhadap perataan laba. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 1–97.
- Cindiyasari, S. A. (2017). *Analisis Pengaruh Corporate Social Responsibility, Intellectual Capital, Dan Rasio Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Kasus Perusahaan*
- Damayanti, D., Sulistiani, H., Permatasari, B., Umpu, E., & Widodo, T. (2020). Penerapan Teknologi Tabungan Untuk Siswa Di SD Ar Raudah Bandar Lampung. *Jurnal Informatika Dan Komputasi*, 1, 25–30. <https://jurnal.darmajaya.ac.id/index.php/PSND/article/view/2585>
- Damuri, A., Riyanto, U., Rusdianto, H., & Aminudin, M. (2021). Implementasi Data Mining dengan Algoritma Naïve Bayes Untuk Klasifikasi Kelayakan Penerima Bantuan Sembako. *Jurnal Riset Komputer*, 8(6), 219–225. <https://doi.org/10.30865/jurikom.v8i6.3655>
- Dan, P., Provinsi, K., Huzain, I. H., & Putra, A. D. (2023). *Pengembangan Radio Gema Edukasi Pada Website Dinas*. 4(2), 164–169.
- Darwis, D., Ferico Octaviansyah, A., Sulistiani, H., & Putra, R. (2020). Aplikasi Sistem Informasi Geografis Pencarian Puskesmas Di Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Komputer Dan Informatika*, 15(1), 159–170.
- Darwis, D., Pamungkas, N. B., & Wamiliana. (2021). Comparison of Least Significant Bit, Pixel Value Differencing, and Modulus Function on Steganography to Measure Image Quality, Storage Capacity, and Robustness. *Journal of Physics: Conference Series*, 1751(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1751/1/012039>
- Desa, P., Merah, T., Ab, N., Juliana, A., Apriadi, D., & Junaid, M. T. (2022). *Edukasi pendampingan usaha dan pengolahan hasil perikanan desa tana merah*. 1(1), 14–18.
- Dewhurst, J., & Burns, P. (1989). Setting up a Business. *Small Business*, 6(3), 28–42. https://doi.org/10.1007/978-1-349-19657-9_3
- Dewi, L. J. E., Wijaya, I. N. S. W., & Seputra, K. A. (2021). Web-based Buleleng regency agriculture product information system development. *Journal of Physics: Conference Series*, 1810(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1810/1/012029>
- Dewi, R. K., Adrian, Q. J., Sulistiani, H., & Isnaini, F. (2021). Dashboard Interaktif Untuk Sistem Informasi Keuangan Pada Pondok Pesantren Mazroatul’Ulum. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTISI)*, 2(2), 116–121. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTISI>
- Dheara, K., Saniati, & Neneng. (2022). *APLIKASI E-COMMERCE UNTUK PEMESANAN SPAREPART MOTOR*. 3(1), 83–89.
- DURMAZ, S., & GÖKBAYIR, S. (2020). Nestorius, Cyrill Ve PulcheriaÜçgenindeMaryoloji Nasturiliğin Doğuşu. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 169–188. <https://doi.org/10.20875/makusobed.499810>

- Efendi, A., Fatimah, C., Parinata, D., & Ulfa, M. (2021). Pemahaman Gen Z Terhadap Sejarah Matematika. *Jurnal Pendidikan Matematika Universitas Lampung*, 9(2), 116–126. <https://doi.org/10.23960/mtk/v9i2.pp116-126>
- Ekonomi, F., & Borneo, U. (2022). *Pelatihan pengisian spt tahunan wpop di lingkup fakultas ekonomi universitas borneo tarakan*. 1(1), 9–13.
- Endang Woro Kasih, E. (2018). Formulating Western Fiction in Garrett Touch of Texas. *Arab World English Journal For Translation and Literary Studies*, 2(2), 142–155. <https://doi.org/10.24093/awejtls/vol2no2.10>
- Endang Woro Kasih, E. N., Gulö, I., Sri Wahyuningsih, N., & Amalia Saadah, R. (2022). Motivasi Melanjutkan Studi Ke Perguruan Tinggi Bagi Siswa SMA Desa Margosari. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 482–488. <https://doi.org/10.55983/empjcs.v1i4.180>
- Endwia, S. M., Kusumawati, N., & Irawan, A. (2021). *Factors Influencing Customer Satisfaction and Loyalty of Online Educational Platform in Indonesia: Analysis of E-Service Quality Factors*. August, 11–13. https://www.researchgate.net/profile/Nurrani-Kusumawati-2/publication/358090257_Factors_Influencing_Customer_Satisfaction_and_Loyalty_of_Online_Educational_Platform_in_Indonesia_Analysis_of_E-Service_Quality_Factors/links/61efccbcdafcdb25fd4e9175/Factors-
- Erwanto, E., Megawaty, D. A., & Parjito, P. (2022). Aplikasi Smart Village Dalam Penerapan Government To Citizen Berbasis Mobile Pada Kelurahan Candimas Natar. *Jurnal Informatika Dan ...*, 3(2), 226–235. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/informatika/article/view/2029%0Ahttp://jim.teknokrat.ac.id/index.php/informatika/article/download/2029/616>
- Fadillah, F., & Kusumawati, N. (2021). Factors Affecting Makeup Products Online Impulsive Buying Behavior on TikTok. *Proceeding Book of The 6th ICMEM*, August, 11–13. <https://www.researchgate.net/publication/358090165>
- Fadly, M., Sidek, O., Said, M. A. M., Djojodihardjo, H., & Ain, A. (2011). Deterministic and recursive approach in attitude determination for InnoSAT. *Telkomnika*, 9(3), 583–594. <https://doi.org/10.12928/telkomnika.v9i3.752>
- Fadly, M., & Wantoro, A. (2019). c. *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya*, 1, 46–55.
- Fandani, S. T., Sulistiyowati, H., & Setiawan, R. (2019). Tingkat Pencemaran Udara di Desa Silo dan Pace, Kecamatan Silo, Kabupaten Jember dengan Menggunakan Lichen Sebagai Bioindikator. *Berkala Sainstek*, 7(2), 39. <https://doi.org/10.19184/bst.v7i2.6861>
- Farras, P., & Nurmaily, E. (2020). a Semiotic Analysis on Eldorado Poem By Edgar Allan Poem. *Linguistics and Literature Journal*, 1(2), 78–84. <https://doi.org/10.33365/llj.v1i2.284>
- Fatimah, C., Asmara, P. M., Mauliya, I., & Puspaningtyas, N. D. (2021). Peningkatan Minat Belajar Siswa Melalui Pendekatan Matematika Realistik Pada Pembelajaran Berbasis

- Daring. *Mathema: Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(2), 117–126.
- Fatimah, C., Parinata, D., Efendy, A., Santika, Y., & Indonesia, U. T. (2021). *DIGITAL MATHEMATICS LEARNING COMPANION (DMLC): APLIKASI ANDROID GURU PENDAMPING KHUSUS MATEMATIKA*. 2(1), 40–46.
- Fatimah, C., & Puspaningtyas, N. D. (2022). *STUDI LITERATUR : KEJENUHAN BELAJAR PADA PEMBELAJARAN DARING SELAMA PANDEMI COVID-19*. 3(1), 42–49.
- Fatimah, C., Wirnawa, K., & Dewi, P. S. (2020). Analisis Kesulitan Belajar Operasi Perkalian Pada Siswa Sekolah Menengah Pertama (Smp). *Jurnal Ilmiah Matematika Realistik*, 1(1), 1–6.
- Febrian, A., & Fadly, M. (2021a). Brand Trust As Celebrity Endorser Marketing Moderator'S Role. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 19(1), 207–216. <https://doi.org/10.21776/ub.jam.2021.019.01.19>
- Febrian, A., & Fadly, M. (2021b). The Impact of Customer Satisfaction with EWOM and Brand Equity on E-Commerce Purchase Intention in Indonesia Moderated by Culture. *Binus Business Review*, 12(1), 41–51. <https://doi.org/10.21512/bbr.v12i1.6419>
- Febrian, A., & Hapsari, chintia annisa vina. (2019). Strategi Pemasaran Dalam Memengaruhi Keputusan Pembelian Melalui Minat Beli Sebagai Mediasi. *Buletin Studi Ekonomi*, 24(2), 279–287.
- Febrian, A., Nani, D. A., Lina, L. F., & Husna, N. (2022). The Role of Social Media Activities to Enhance Brand Equity. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, 25(1), 20. <https://doi.org/10.14414/jebav.v25i1.2881>
- Febrian, A., & Vinahapsari, C. A. (2020). *Brand equity is mediated in influencing purchase intentions on e commerce Digital Content Marketing Strategy in Increasing Customer Engagement in Covid-19 Situation View project Brand equity is mediated in influencing purchase intentions on e commerce. April*, 3703–3710. <https://www.researchgate.net/publication/340730724>
- Febrina, C. A., Ariany, F., & Megawaty, D. A. (2021). Aplikasi E-Marketplace Bagi Pengusaha Stainless Berbasis Mobile Di Wilayah Bandar Lampung. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSI)*, 2(1), 15–22. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTSI>
- Firma Sahrul B, M. A. S. O. D. W. (2017). Implementasi Sistem Informasi Akademik Berbasis Web Menggunakan Framework Laravel. *Jurnal Transformasi*, 12(1), 1–4.
- Fitri, A., Shubhi, M., Hadie, N., Agustina, A., Pratiwi, D., Pramita, G., & Ali, S. H. R. (2021). *Analyses of flood peak discharge in Cimadur river basin , Banten Province , Indonesia*. 08006, 0–5.
- Fitriani, D., Shauki, E. R., & Pratiwi, S. C. (2020). Village fund accountability and gendering in Masculine Hegemonic Institution: A study during COVID-19. *ASEAN Journal of Community Engagement*, 4(2), 386–415. <https://doi.org/10.7454/ajce.v4i2.1106>
- Fitriyana, F., & Sucipto, A. (2020). SISTEM INFORMASI PENJUALAN OLEH SALES

MARKETING PADA PT ERLANGGA MAHAMERU. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 105–110.

Geometri Dan, A. (2018). *Jurnal Teknik Sipil 1 Jurnal Teknik Sipil*. 7(2), 26–37.

Gunantara, N., Yusuf, A., & Elektro, J. T. (2010). *LD31 Optimasi Lintas Lapisan Sistem Komunikasi Kooperatif Pada Daerah Bershadowing*. 169–177.

Gunawan, D. R., Oktavia, T., & Indra, B. R. (2018). Perancangan Sistem Informasi Beasiswa Program Indonesia Pintar (PIP) Berbasis Online (Tudi Kasus : SMA N 1 Kota Bumi). *Jurnal Mikrotik*, 8(1), 45.

Gunawan, I. K. W., Nurkholis, A., & Sucipto, A. (2020). Sistem monitoring kelembaban gabah padi berbasis Arduino. *Jurnal Teknik Dan Sistem Komputer*, 1(1), 1–7.

Gunawan, R. D. (2020). Pemanfaatan Augmented Reality Dalam Aplikasi Magic Book Pengenalan Profesi Untuk Pendidikan Anak Usia Dini. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 1(1), 36–42. <https://doi.org/10.33365/jatika.v1i1.151>

Underground Support System Determination : A Literature Review Underground Support System Determination : A Literature Review. (2022). October. <https://doi.org/10.47119/IJRP100831820212185>