

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA TOKO TIGA DARA MENGGUNAKAN KONSEP CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) BERBASIS WEB

Marwan Saoloan Sigalingging¹, Darwis R. Manalu², Surianto Sitepu³
^{1,2,3}Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Methodist Indonesia

Info Artikel

Histori Artikel:

Received, Oktober, 2022
Revised, November, 2022
Accepted, Desember, 2022

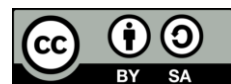
Keywords: (10pt)

Penjualan Sepatu,
Toko Tiga Dara,
Web,
E-commerce.

ABSTRAK

Penjualan online toko sepatu dan sandal menjadi peluang yang sangat baik dalam dunia *E-commerce*. Bagaimana tidak, produk toko sepatu yang dijual merupakan produk yang sangat di minati oleh semua kalangan. Produk yang dijual jarang ditemukan bahkan sulit ditemukan. Aplikasi yang dirancang didesain sesederhana mungkin agar mempunyai daya tarik lebih bagi pembeli, pembeli dapat berbelanja dalam waktu yang singkat tanpa harus melewati proses pendaftaran dan proses login. Proses sistem penjualan yang sedang berjalan saat ini masih menggunakan manual dalam proses pencatatan semua laporan penjualan. Proses pembuatan laporan penjualan masih kurang jelas sehingga tidak efektif lagi dan efisien dalam pengelolaan datanya. Dalam mengatasi permasalahan yang terjadi maka diperlukan untuk membangun aplikasi dengan konsep CRM agar yang sistem yang diusulkan akan lebih efektif dan efisien, sehingga penulis menggunakan alat bantu Website. Hasil yang diperoleh dari pembuatan website dengan konsep CRM adalah terciptanya sistem yang mudah digunakan dan dapat mempercepat proses pengolahan data termasuk pembuatan laporannya, terciptanya *E-Customer Relationship Management* Toko Tiga Dara maupun pencarian data yang di butuhkan, sehingga memudahkan perusahaan untuk mengetahui data penjualan ro sesuai dengan kebutuhan perusahaan serta terdapat juga fitur chatting, dimana pelanggan dapat memberikan pertanyaan kepada admin dan admin juga dapat membalas pesan tersebut. Pelanggan juga dapat menambahkan produk kedalam daftar favorit.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Penulis Koresponden:

Marwan Saoloan Sigalingging,
Fakultas Ilmu Komputer,
Universitas Methodist Indonesia, Medan,
Jl. Hang Tuah No.8, Medan - Sumatera Utara.
Email: marwansaoloan@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Perkembangan sistem informasi didukung dengan kemajuan teknologi jaringan komputer (*internet*) mengakibatkan para pelaku bisnis berupaya untuk meningkatkan kemampuan dan keunggulan mereka dengan mengerahkan seluruh potensi yang ada. Mereka dituntut untuk lebih inovatif dan kreatif dalam mengelola usahanya agar dapat bertahan dalam dunia bisnis, serta dibutuhkan strategi khusus agar para pelanggan tidak pergi kepada pesaingnya.

Dalam perkembangan dunia bisnis, teknologi informasi sangat membantu dan dibutuhkan, salah satunya internet, dengan internet bisnis dapat berkembang dengan pesat seperti membantu

dalam promosi, mempercepat kinerja, mengurangi biaya dan meningkatkan penjualan dan juga sebagai sarana komunikasi dua arah antara perusahaan dengan para pelanggan.

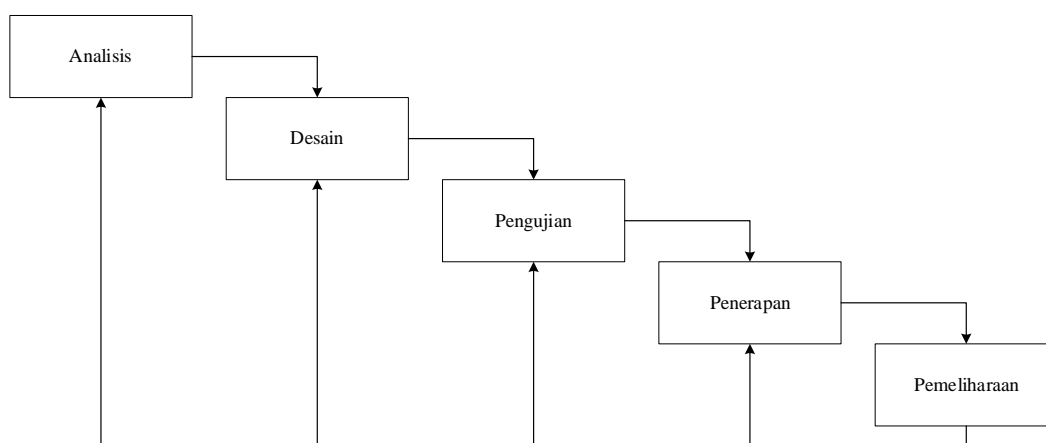
Toko Tiga Dara bergerak dalam bidang penjualan berbagai macam produk sandal dan sepatu. Saat ini promosi penjualan produk dan pengolahan data penjualan yang dilakukan oleh Toko Tiga Dara masih bersifat konvensional, mulai dari data transaksi penjualan, data pelanggan, dan data produk yang dikelola dengan menggunakan media kertas. Dimana setiap pelanggan harus datang langsung ke toko untuk melihat produk dan melakukan pembelian, data penjualan masih dicatat pada nota penjualan dan direkap untuk pembuatan laporan penjualan. Pelayanan yang diberikan oleh Toko Tiga Dara juga belum memuaskan karena belum ada fasilitas bagi pelanggan untuk menyampaikan kritik, saran dan pertanyaan (*Frequently Asked Questions*).

Toko Tiga Dara membutuhkan sebuah sistem yang mendukung proses pemasaran dan penjualan produk kepada pelanggan menggunakan konsep *Customer Relationship Management* (CRM) melalui teknologi internet. Sistem yang akan dibangun dapat membantu Toko Tiga Dara dalam mempromosikan produk, menjaga hubungan baik dengan pelanggan, mendapat pelanggan baru, meningkatkan loyalitas pelanggan, memberikan pelayanan, dan kemudahan kepada pelanggan dalam mengakses produk yang ditawarkan. Selain itu, akan memudahkan Toko Tiga Dara dalam menjual produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggannya. Karena tujuan utama dari *Customer Relationship Management* (CRM) adalah untuk meningkatkan pertumbuhan jangka panjang dan profitabilitas perusahaan melalui pengertian yang lebih baik terhadap kebiasaan (*behavior*) pelanggan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, dibuat sistem guna mendapatkan gambaran mengenai proses penjualan dan pelayanan pada Toko Tiga Dara dengan judul “**Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Tiga Dara Menggunakan Konsep *Customer Relationship Management* (CRM) Berbasis Web**”.

2. METODE PENELITIAN

Kerangka kerja penelitian sistem informasi penjualan di Toko Tiga Dara dengan konsep CRM berbasis web dimulai dari mengumpulkan kebutuhan pengembangan sistem informasi dilanjutkan dengan membuat model CRM. Hasil pemodelan dari konsep CRM dan analisa proses bisnis digunakan untuk pengembangan aplikasi yang akan dirancang.



Gambar 1. Alur Penelitian

a. Pengumpulan data

Penulis melakukan pengumpulan data-data yang berkaitan dengan penelitian penulis. Pengumpulan data yang dilakukan diantaranya:

1. Studi Pustaka (*Library Reasearch*)

Pada studi ini penulis mengutip dari beberapa bacaan yang berkaitan dengan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Tiga Dara Menggunakan Konsep *Customer Relationship Management* (CRM) Berbasis Web. Pengutipan yang dilakukan dapat berupa teori ataupun beberapa pendapat dari beberapa buku bacaan ataupun buku diktat yang dipergunakan selama kuliah. Hal ini dimaksudkan untuk memberikan landasan teori yang kuat melalui buku-buku atau literatur yang penulis gunakan.

2. Studi Lapangan (*Field Research*)

Studi lapangan dilakukan dengan cara melibatkan instansi yang bergerak dalam penjualan sepatu dan sandal. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan data penjualan gas dengan permasalahan yang di teliti. Studi lapangan meliputi:

a. Studi Referensi

Studi pustaka berfungsi untuk mendukung penelitian yang akan dilaksanakan. Pengumpulan teori-teori yang bersumber dari buku, jurnal dan penelitian yang terkait dengan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Tiga Dara Menggunakan Konsep *Customer Relationship Management* (CRM) Berbasis Web.

b. Interview (Wawancara)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (interview) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Ciri utama wawancara adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi dan sumber informasi. Dalam wawancara sudah disiapkan berbagai macam pertanyaan-pertanyaan tetapi muncul berbagai pertanyaan lain saat meneliti.

Pada bagian ini dilakukan proses wawancara langsung kepada Ibu Khairunisa untuk mendapatkan informasi seputar pelayanan penjualan sepatu dan sandal dan bertanya seputar pertanyaan antara lain:

1. Bagaimana proses pelayanan penjualan sepatu dan sandal yang selama ini dilakukan?
2. Apakah dalam proses pelayanan penjualan sepatu dan sandal selama ini sangat efektif?

b. Sumber Data Primer

Sumber data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber data tersebut yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan, yaitu data-data yang diperoleh dari wawancara dan survei atau pengamatan langsung, yang digunakan sebagai bahan acuan dalam pembuatan aplikasi. Contoh data primer yang dibutuhkan penulis untuk adalah data penjualan yang diambil dan didapatkan dari hasil wawancara pada Toko Tiga Dara. Adapun data barang dan data-data penjualan dari hasil wawancara dapat dilihat pada Tabel berikut ini.

Tabel 1. Nama Barang

NO	Nama Barang	Pengguna	Penggunaan
1	Fleatshoes	Usia Sekolah	Sekolah
2	Kickkers	Usia Sekolah	Sekolah
3	Adidas Pelon	Usia Pekerja	Santai
4	Pantofel Hogy	Usia Pekerja	Kerja

Tabel 2. Data Penjualan

Kode Barang	Nama Barang	Harga Jual	Harga Penjualan
B0226	Fleatshoes	Rp105,000.00	Rp150,000.00
B0227	Fleatshoes	Rp105,001.00	Rp150,002.00
B0228	Fleatshoes	Rp105,002.00	Rp150,004.00

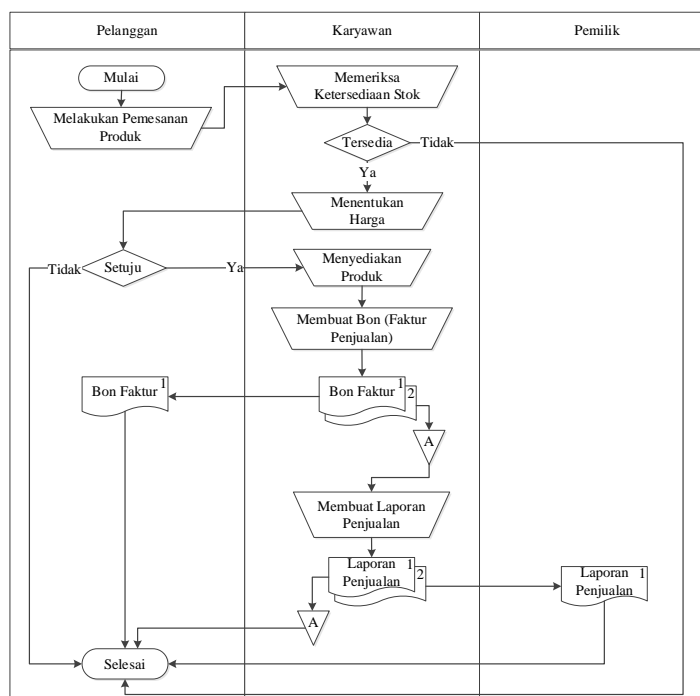
Kode Barang	Nama Barang	Harga Jual	Harga Penjualan
B0229	Fleatshoes	Rp105,003.00	Rp150,006.00
B0230	Fleatshoes	Rp157,000.00	Rp242,000.00
B0231	Fleatshoes	Rp157,001.00	Rp242,002.00
B0232	Fleatshoes	Rp157,002.00	Rp242,004.00
B0233	Fleatshoes	Rp120,000.00	Rp185,000.00
B0234	Fleatshoes	Rp120,000.00	Rp185,000.00
B0235	Fleatshoes	Rp150,000.00	Rp255,000.00
B0236	Fleatshoes	Rp150,001.00	Rp255,002.00
B0237	Fleatshoes	Rp150,002.00	Rp255,004.00
B0238	Fleatshoes	Rp109,000.00	Rp183,000.00
B0239	Fleatshoes	Rp109,000.00	Rp183,000.00
B0240	Fleatshoes	Rp109,000.00	Rp183,000.00
B0241	Fleatshoes	Rp125,000.00	Rp175,000.00
B0242	Fleatshoes	Rp125,000.00	Rp175,000.00
B0243	Fleatshoes	Rp133,000	Rp241,000.00
B0244	Fleatshoes	Rp133,001	Rp241,002.00
B0245	Fleatshoes	Rp133,002	Rp241,004.00
B0246	Fleatshoes	Rp100,000	Rp185,000.00
B0247	Fleatshoes	Rp185,000	Rp350,000.00
B0248	Kickkers	Rp235,000	Rp350,000.00
B0249	Kickkers	Rp133,000	Rp223,000.00
B0250	Kickkers	Rp133,000	Rp223,000.00
B0251	Kickkers	Rp133,000	Rp223,000.00
B0252	Kickkers	Rp145,000	Rp240,000.00
B0253	Kickkers	Rp145,000	Rp240,001.00
B0254	Kickkers	Rp145,000	Rp240,002.00
B0255	Kickkers	Rp145,000	Rp240,003.00
B0256	Kickkers	Rp105,000	Rp150,000.00
B0257	Kickkers	Rp105,001	Rp150,002.00
B0258	Kickkers	Rp105,002	Rp150,004.00
B0259	Kickkers	Rp105,003	Rp150,006.00

Kode Barang	Nama Barang	Harga Jual	Harga Penjualan
B0260	Kickkers	Rp157,000	Rp242,000.00
B0261	Kickkers	Rp157,001	Rp242,002.00
B0262	Kickkers	Rp157,002	Rp242,004.00
B0263	Kickkers	Rp120,000	Rp185,000.00
B0264	Kickkers	Rp120,000	Rp185,000.00
B0265	Kickkers	Rp150,000	Rp255,000.00
B0266	Kickkers	Rp150,001	Rp255,002.00
B0267	Kickkers	Rp150,002	Rp255,004.00
B0268	Kickkers	Rp109,000	Rp183,000.00
B0269	Kickkers	Rp109,000	Rp183,000.00
B0270	Kickkers	Rp109,000	Rp183,000.00
B0271	Adidas Pelon	Rp125,000	Rp175,000.00
B0272	Adidas Pelon	Rp125,000	Rp175,000.00
B0273	Adidas Pelon	Rp125,000	Rp175,000.00
B0274	Adidas Pelon	Rp133,000.00	Rp241,000.00
B0275	Adidas Pelon	Rp133,001.00	Rp241,002.00
B0276	Adidas Pelon	Rp133,002.00	Rp241,004.00
B0277	Adidas Pelon	Rp100,000.00	Rp185,000.00
B0278	Adidas Pelon	Rp185,000.00	Rp350,000.00
B0279	Adidas Pelon	Rp235,000.00	Rp350,000.00
B0280	Adidas Pelon	Rp133,000.00	Rp223,000.00
B0281	Adidas Pelon	Rp133,000.00	Rp223,000.00
B0282	Adidas Pelon	Rp133,000.00	Rp223,000.00
B0283	Adidas Pelon	Rp145,000.00	Rp240,000.00
B0284	Adidas Pelon	Rp145,000.00	Rp240,001.00
B0285	Adidas Pelon	Rp145,000.00	Rp240,002.00
B0286	Adidas Pelon	Rp145,000.00	Rp240,003.00
B0287	Adidas Pelon	Rp105,000.00	Rp150,000.00
B0288	Adidas Pelon	Rp105,001.00	Rp150,002.00
B0289	Adidas Pelon	Rp105,002.00	Rp150,004.00
B0290	Adidas Pelon	Rp105,003.00	Rp150,006.00

Kode Barang	Nama Barang	Harga Jual	Harga Penjualan
B0291	Adidas Pelon	Rp157,000.00	Rp242,000.00
B0292	Adidas Pelon	Rp157,001.00	Rp242,002.00
B0293	Adidas Pelon	Rp157,002.00	Rp242,004.00
B0294	Adidas Pelon	Rp120,000.00	Rp185,000.00
B0295	Adidas Pelon	Rp120,000.00	Rp185,000.00
B0296	Adidas Pelon	Rp150,000.00	Rp255,000.00
B0297	Adidas Pelon	Rp150,001.00	Rp255,002.00
B0298	Adidas Pelon	Rp150,002.00	Rp255,004.00
B0299	Adidas Pelon	Rp109,000.00	Rp183,000.00
B0300	Adidas Pelon	Rp109,000.00	Rp183,000.00
B0301	Adidas Pelon	Rp109,000.00	Rp183,000.00
B0302	Pantofel Hogy	Rp125,000.00	Rp175,000.00
B0303	Pantofel Hogy	Rp125,000.00	Rp175,000.00
B0304	Pantofel Hogy	Rp125,000.00	Rp175,000.00
B0305	Pantofel Hogy	Rp133,000.00	Rp241,000.00
B0306	Pantofel Hogy	Rp133,001.00	Rp241,002.00
B0307	Pantofel Hogy	Rp133,002.00	Rp241,004.00
B0308	Pantofel Hogy	Rp100,000.00	Rp185,000.00
B0309	Pantofel Hogy	Rp185,000.00	Rp350,000.00
B0310	Pantofel Hogy	Rp235,000.00	Rp350,000.00
B0311	Pantofel Hogy	Rp133,000.00	Rp223,000.00
B0312	Pantofel Hogy	Rp133,000.00	Rp223,000.00
B0313	Pantofel Hogy	Rp133,000.00	Rp223,000.00
B0314	Pantofel Hogy	Rp145,000.00	Rp240,000.00
B0315	Pantofel Hogy	Rp145,000.00	Rp240,001.00
B0316	Pantofel Hogy	Rp145,000.00	Rp240,002.00
B0317	Pantofel Hogy	Rp145,000.00	Rp240,003.00
B0318	Pantofel Hogy	Rp105,000.00	Rp150,000.00
B0319	Pantofel Hogy	Rp105,001.00	Rp150,002.00
B0320	Pantofel Hogy	Rp105,002.00	Rp150,004.00
B0321	Pantofel Hogy	Rp105,003.00	Rp150,006.00

Kode Barang	Nama Barang	Harga Jual	Harga Penjualan
B0322	Pantofel Hoky	Rp157,000.00	Rp242,000.00
B0323	Pantofel Hoky	Rp157,001.00	Rp242,002.00
B0324	Pantofel Hoky	Rp157,002.00	Rp242,004.00
B0325	Pantofel Hoky	Rp120,000.00	Rp185,000.00
B0326	Pantofel Hoky	Rp120,000.00	Rp185,000.00
B0327	Pantofel Hoky	Rp150,000.00	Rp255,000.00
B0328	Pantofel Hoky	Rp150,001.00	Rp255,002.00
B0329	Pantofel Hoky	Rp150,002.00	Rp255,004.00

Analisis atau cara kerja sistem berjalan dapat digambarkan menggunakan *Flow Of Document*



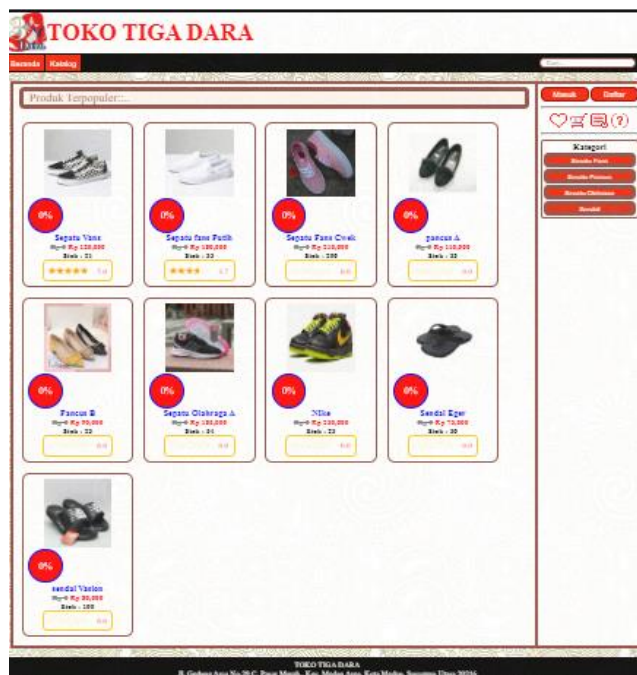
Flow Of Document Sistem Berjalan

Setelah melakukan analisis terhadap sistem yang sedang berjalan serta untuk mempermudah analisis sistem dalam menentukan keseluruhan kebutuhan secara lengkap, maka penulis menguraikan Konsep CRM dengan metode *Value Chain (Tukar Poin)* dalam proses penjualan Pada Toko Tiga Dara Berbasis Web.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Tampilan Halaman Beranda

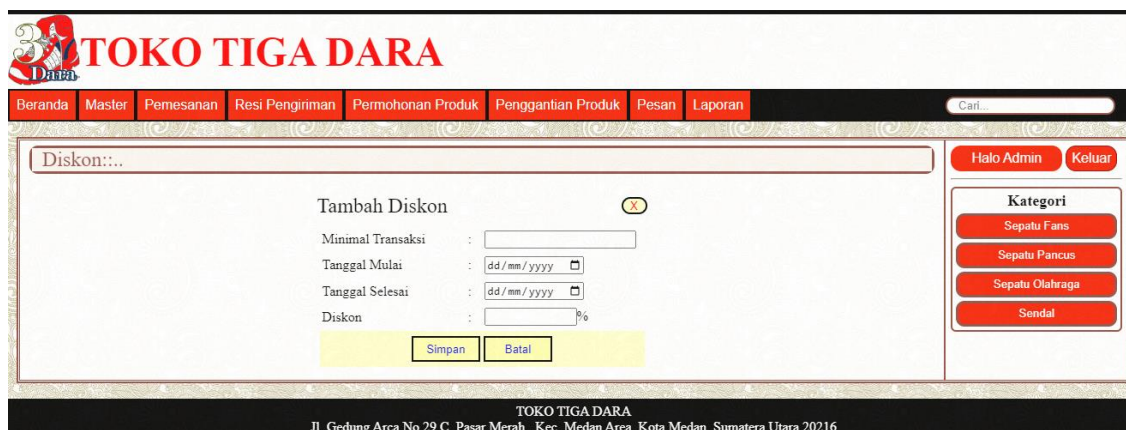
Tampilan halaman beranda merupakan tampilan halaman awal Ketika pertama kali mengakses website..



Gambar 1. Halaman Beranda

3.2. Tampilan Halaman Diskon

Tampilan halaman diskon merupakan halaman yang berisi tentang diskon yang berlaku.



Gambar 2 . Halaman Diskon

3.3. Tampilan Halaman Pembayaran

Tampilan halaman pembayaran merupakan halaman yang berisi tentang informasi pembayaran dan proses pengiriman bukti pembayaran.

Gambar 3. Halaman Pembayaran

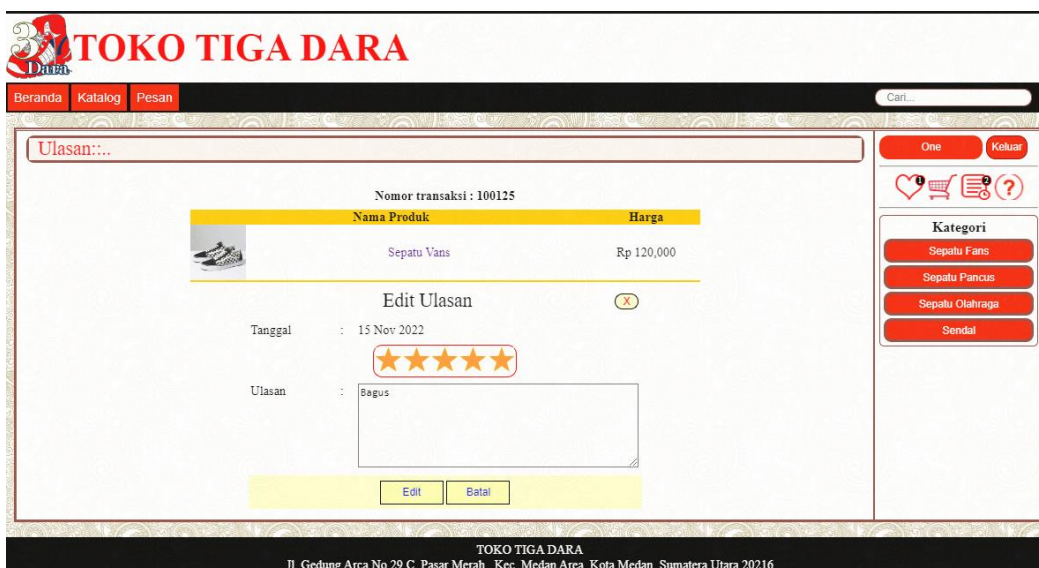
3.4. Tampilan Halaman Pengiriman

Tampilan halaman pengiriman merupakan halaman yang berisi tentang informasi pengiriman.

Gambar 4. Halaman Pengiriman

3.5. Tampilan Halaman Ulasan

Tampilan halaman ulasan merupakan halaman yang berisi tentang informasi ulasan yang diberikan oleh pelanggan terhadap suatu produk



Gambar 5. Halaman Ulasan

3.6. Laporan

Tampilan laporan merupakan halaman yang berisi tentang informasi produk, pelanggan dan transaksi

The screenshot shows a report titled 'TISU FLOWERHORN' with the address 'Jl. Gedung Arca No.29 C, Pasar Merah., Kec. Medan Area, Kota Medan, Sumatera Utara 20216'. The report is titled 'LAPORAN PRODUK' and contains a table with the following data:

Kode Produk	Nama Produk	Harga	Stok
BK001	Sepatu Vans	Rp 120,000	21
BK002	Sepatu fans Putih	Rp 180,000	33
BK003	Sepatu Fans Cwek	Rp 210,000	200
BK004	pancus A	Rp 110,000	53
BK005	Pancus B	Rp 90,000	23
BK006	Sepatu Olahraga A	Rp 185,000	54
BK007	Nlke	Rp 250,000	23
BK008	Sendal Eger	Rp 75,000	50
BK009	sendal Vasion	Rp 80,000	100
BK010	Sendal Carvil	Rp 65,000	23
BK011	Sendal Ando	Rp 85,000	20
BK012	Puma	Rp 250,000	12

Medan, 15 Nov 2022
PEMILIK
(.....)

Gambar 6. Laporan

3.7. Pengujian Sistem

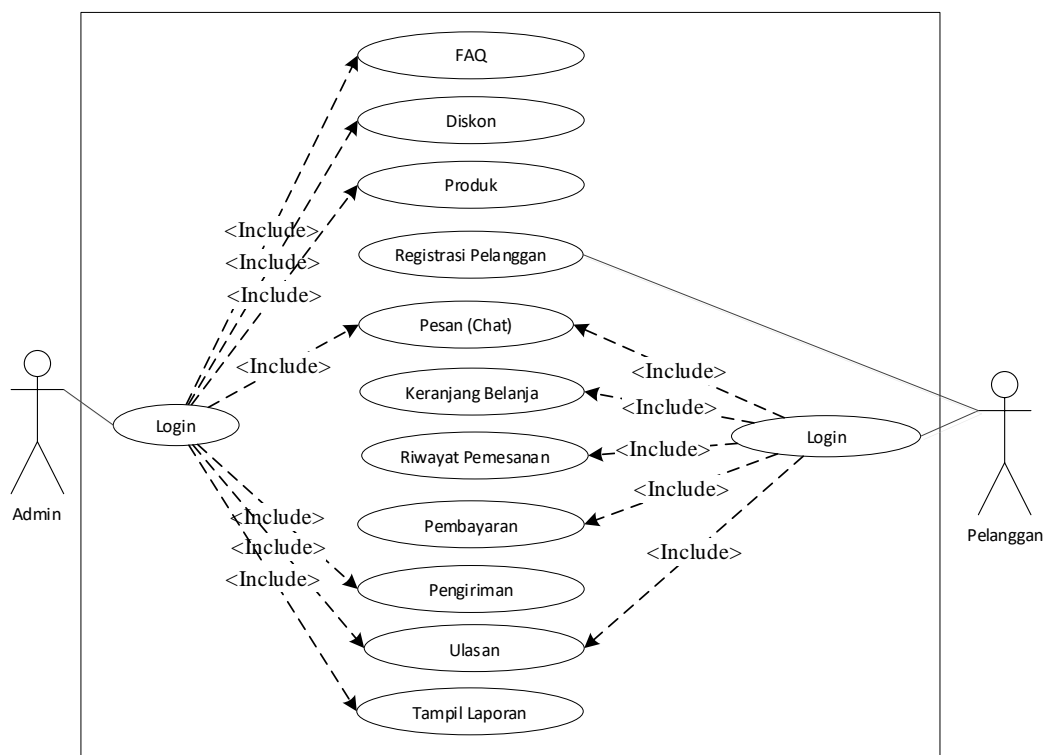
Pengujian dilakukan untuk mengetahui apakah sistem berjalan sesuai dengan keinginan pengguna. Dalam tahapan ini, pengguna melakukan pengujian standart dengan menjalankan website secara langsung. Hasil pengujian yang dilakukan direkan kedalam blackboc testing

No	Testing	Hasil
1	Login tanpa memasukkan username dan password	Sistem tidak dapat diakses jika memasukkan username dan password yang salah
2	Login dengan memasukkan username dan password yang benar	Sistem akan menampilkan halaman utama jika berhasil memasukkan username dan password yang benar.
3	Menambah data tanpa mengisi data dengan lengkap.	Sistem akan menampilkan pesan eror jika menekan tombol simpan tanpa mengisi data dengan lengkap.
4	Menambah data dengan mengisi data dengan lengkap.	Sistem akan menampilkan pesan data telah disimpan dan sistem akan menyimpan data kedalam database.
5	Mengakses menu admin tanpa login.	Sistem akan menampilkan pesan halaman dibatasi hak akses dan langsung link ke halaman login.

Gambar 7. Pengujian Sistem

3.8. Use Case Diagram

Use Case Diagram untuk menggambarkan interaksi apa saja yang bisa dilakukan oleh admin dan user kepada sistem (*Website*) dan admin sebagai pengelola sistem yang bisa dapat mengolah seluruh data penjualan serta menambah dan mengurangi data yang dikelola dan dapat menukar point penjualan user, dan user dapat mengakses sistem penjualan yang sudah dikelola oleh admin.



Use Case Diagram

4. KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada penelitian ini, Maka Kesimpulan yang diperoleh sebagai berikut.

1. Dengan adanya sistem usulan yang dibangun dapat ditarik kesimpulan dengan adanya sistem usulan maka Toko Tiga Dara dapat mengelola data buku dengan cepat, pelanggan dapat melakukan pembelian secara online tanpa harus mengunjungi toko, sistem dapat menampilkan

laporan dengan cepat dan akurat sesuai dengan data yang dikelola serta pelanggan juga dapat melihat informasi ketersediaan stok buku pada setiap saat.

2. Hasil implementasi *E-Customer Relationship Management* pada Toko Tiga Dara yang terdiri dari:
 - a. Terciptanya sistem yang mudah digunakan dan dapat mempercepat proses pengolahan data termasuk pembuatan laporannya.
 - b. Terciptanya *E-Customer Relationship Management* Toko Tiga Dara maupun pencarian data yang di butuhkan, sehingga memudahkan perusahaan untuk mengetahui data penjualan ro sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
 - c. Terdapat juga fitur chatting, dimana pelanggan dapat memberikan pertanyaan kepada admin dan admin juga dapat membalas pesan tersebut. Pelanggan juga dapat menambahkan produk kedalam daftar favorit.

4.2 Saran

Website penjualan yang telah dibuat ini terbuka untuk dapat dikembangkan lagi oleh peneliti lain pada tahap penelitian selanjutnya. Terdapat beberapa saran bagi peneliti selanjutnya berkaitan dengan pengembangan *website* penjualan ini, antara lain sebagai berikut :

1. *Website* penjualan yang dibuat masih dalam bentuk *web* yang hanya dapat diakses melalui *web browser*, untuk tahap pengembangan selanjutnya diharapkan peneliti lain dapat mengembangkan sistem informasi penjualan dalam aplikasi android maupun IOS.
2. Mengembangkan aplikasi dengan menambahkan fitur agar toko lain dapat berjualan melalui dalam *website* yang dibangun.
3. Pihak Toko Tiga Dara dapat menjadikan sistem ini sebagai acuan dalam melakukan transaksi penjualan.

REFERENSI

- [1] Afifah, V., & Setyantoro, D. (2021). Perancangan Sistem Pemilihan dan Penetapan Harga Dalam Proses Pengadaan Barang dan Jasa Logistik Berbasis Web. 108-117.
- [2] Haswan, F. (2018). Perancangan Sistem Informasi Pendapatan Penduduk Kelurahan Sungai Jering Berbasis WEB Dengan Object Oriented Programming. 92-100.
- [3] Herianto, E., KumalasariNurnawati, E., & Andayati, D. (2018). Skripsi Implementasi Kecerdasan Buatan Pada Game Menggunakan Metode PATHFINDING Dengan Game ENGINE UNITY3D. 56-62.
- [4] Rancang Bangun Sistem Informasi Keuangan Pada PT. SECRET DISCOVERIES TREAVEL AND LEISURE Berbasis WEB. (2018). 1-7.
- [5] Sirait, D. (2018). Pengaruh Customer Relationship Managemet Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan. 79-85.
- [6] Sitorus, J., & Lubis, M. (2018). Sistem Informasi Absensi Pada PT. Cospar Sentosa Jaya Menggunakan Bahasa Pemograman Java. 63-70.
- [7] Yustianti, R., & Yumanto, R. (2017). Peran MarketPlace Sebagai Alternatif Bisnis Di Area Teknologi Informasi. 43-48.