

Sistem Informasi Data Pelanggan Berbasis Web di CV Tirta Sejahtera Motor

[Information System Customer Data Based Web in CV Tirta Sejahtera Motor]

Muhammad Lutfi Rizki¹, Arif Senja Fitrani², Ade Eviyanti³ Hamzah Setiawan⁴

¹⁾ Program Studi Teknik Informatika, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

*Email Penulis Korespondensi: 171080200156@umsida.ac.id¹, asfjim@umsida.ac.id²,

eviyantiade@gmail.com³, hamzah@umsida.ac.id⁴

Abstract. In the development of the times, a transportation and technology along with the development of many emerging brands of motorized vehicles. In this discussion a sale of motorized vehicles at CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR sells HONDA brand motorized vehicles which are happy to always keep up with the times in competition in the globalized era. In terms of sales, CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR was able to sell 3,000 units, with details of sales of 2,000 automatic vehicles, 550 underbone vehicles and 450 clutch vehicles. The marketing system plays an important role as progress to help the progress of a company's goals. CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR in promoting its sales relies on field marketing to get consumers. However, the current system still has many shortcomings, especially marketing parties in processing consumer data. In the sales process that runs at CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR it is still classified as very manual and not yet effective so that the consumer data approval process is not immediately processed due to the busyness experienced by the superiors so that communication is hampered and not only that. The work process experienced by field marketing was not optimal. This research discusses a website for consumer data information systems at CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR.

Keywords – dealers, employee, motorcycles, web.

Abstrak. Pada perkembangan zaman, sebuah transportasi dan teknologi dengan seiringnya perkembangan banyak bermunculan merek kendaraan bermotor. Dalam pembahasan ini sebuah penjualan kendaraan bermotor di CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR yang menjual kendaraan bermotor merek HONDA yang senang tiasa mengikuti perkembangan zaman dalam persaingan diera globalisasi. Dalam penjualan CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR dapat menjual 3000 unit dengan rincian penjualan 2000 unit kendaraan matic, 550 unit kendaraan motor bebek dan 450 kendaraan kopling. Sistem marketing berperan penting sebagai kemajuan untuk membantu berjalannya tujuan suatu perusahaan..CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR dalam mempromosikan penjualannya mengandalkan pihak marketing lapangan untuk mendapatkan konsumen. Akan tetapi sistem yang berjalan saat ini masih banyak kekurangan terutama pihak marketing dalam memproses data konsumen. Dalam proses penjualan yang berjalan di CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR masih tergolong sangat manual dan belum efektif sehingga pada proses persetujuan data konsumen tidak langsung diproses karena kesibukan yang dialami pihak atasan sehingga komunikasi pun terhambat dan tidak hanya itu. Proses pekerjaan yang dialami pihak marketing lapangan pun kurang maksimal. Pada penelitian ini membahas sebuah website untuk sistem informasi data konsumen di CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR.

Kata Kunci – dealer, karyawan, motor, web.

I. PENDAHULUAN

Dalam dunia perdagangan seperti saat ini dengan iklim persaingan yang semakin ketat, penyajian informasi yang akurat, cepat, dan tepat adalah modal utama dalam menghadapi persaingan. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi telah memperlihatkan kemajuan yang pesat untuk dapat diaplikasikan disemua bidang. Salah satu contoh kemajuan itu adalah terciptanya komputer, dimana komputer mempunyai banyak kegunaan dan kepraktisan kerja yang sangat tinggi untuk mengolah data yang rumit dan jumlah yang banyak. [1]

Profesi menjual saat ini telah menjadi bidang pekerjaan yang menarik karena boleh dikatakan disinilah awal mindset kewirausahaan terbentuk. Sales as a profession atau profesi menjual telah menjadi ujung tombak perusahaan pada bidang usaha produk dan jasa serta semua segmentasi pasar. Merekalah mesin produksi uang yang diperoleh dari penjualan produk dan jasa untuk meningkatkan kemajuan perusahaan. Menjual bukan lagi hanya menawarkan produk dan jasa, melainkan lebih dari itu, bagaimana para tenaga penjual memahami bisnis yang dilakukan perusahaan tempat kerjanya dengan membangun pemahaman doktrin penjualan (sales doctrine), yaitu core value in selling. Konsep penjualan ini tentunya dibangun dengan pemahaman dan asas saling menguntungkan semua pihak terkait.[2]

CV Tirta Sejahtera Motor adalah sebuah perusahaan bergerak dibidang penjualan transportasi bermerk HONDA yang senang tiasa mengikuti perkembangan zaman dalam persaingan diera globalisasi. Dalam dunia penjualan, sebuah sistem marketing berperan penting sebagai kemajuan untuk membantu berjalannya tujuan suatu perusahaan. Dengan adanya teknologi internet terbukti merupakan salah satu media informasi yang efisien dan efektif dalam penyebaran informasi yang dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja dan dimana saja. Internet mempunyai peran yang sangat besar pada dunia bisnis. sejak munculnya internet sangat membantu dalam kemudahan penyampaian dan penerimaan informasi. Pada sebuah perusahaan suatu komunikasi itu sangat penting antara pihak karyawan dengan atasan.[3] Untuk sistem penjualan di CV Tirta Sejahtera Motor saat ini dilakukan secara langsung (direct selling) dalam arti calon pembeli masih harus datang ke toko dealer untuk melihat motor dan memperoleh informasi mengenai motor baru, untuk selanjutnya melakukan transaksi penjualan jika sudah terjadi kesepakatan jual-beli. Untuk meningkatkan penjualan, dealer juga telah membuat brosur yang kemudian disebarluaskan melalui tenaga penjual dealer.[4] Dari hasil penilaian yang dilakukan, cara penjualan dengan menyebarkan brosur promosi produk yang dijual dirasa kurang dapat meningkatkan kunjungan calon pembeli sehingga tidak berdampak pada meningkatkan penjualan motor. Proses pelaporan aktifitas dan hasil penjualan saat ini juga sering terdapat kekeliruan data sehingga mengakibatkan adanya effort tambahan yang harus dilakukan untuk memperbaiki laporan tersebut.[5]

Tujuan dalam penelitian ini adalah membuat sistem informasi data pelanggan berbasis web dan guna mempercepat dan mempermudah proses pendataan pelanggan. Pengembangan sistem informasi ini menggunakan metode waterfall dengan menggunakan framework laravel yang sangat mendukung bahasa pemrograman PHP, serta MySQL sebagai *database*. sistem informasi ini nantinya dapat diakses online melalui laptop. Sistem informasi pemasaran memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung komponen utama dari fungsi pemasaran.[6] Sistem informasi pemasaran terdiri dari berbagai komponen untuk memberikan informasi yang tepat dan akurat kepada para pengambil keputusan pemasaran. [7] Harapannya ketika sistem informasi ini sudah dibuat adalah dapat meningkatkan efektifitas pemberian informasi dan mendapatkan persetujuan secara cepat maupun akurat. Serta dapat memudahkan pihak marketing dalam melakukan pendataan kepada pelanggan disetiap waktu.

Penelitian terkait dengan sistem pendataan pelanggan sebelumnya sudah dilakukan oleh Wiliam Surya Wijaya dari Universitas Kristen Petra dengan judul “Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Administrasi pada Dealer Jaya Abadi Motor Jember” [8] yang menghasilkan aplikasi yang dapat digunakan untuk mempermudah dan meningkatkan kinerja admin dalam melakukan proses transaksi penjualan. Pada penelitian kedua dilakukan oleh Moh. Khafid Taufani Riyadi dari mahasiswa Universitas Brawijaya dengan penelitian berjudul “ANALISIS DAN DESAIN SISTEM INFORMASI PEMASARAN”[9] Pada penelitian ini menghasilkan sistem informasi yang digunakan untuk menata manajemen dengan baik sekaligus menyederhanakan dan mempermudah pengaturan aktivitas yang mempermudah pengaturan aktivitas yang dilakukan.

Sesuai hasil penelitian yang terjadi diatas, maka perancangan sistem informasi data pelanggan berbasis web diharapkan dapat mempermudah komunikasi antara pihak marketing lapangan dengan pihak atasan sehingga pemprosesan data konsumen dapat berjalan dengan lancar dan optimal. Untuk itu penulis pada tugas akhir ini membuat judul Sistem Informasi Data Pelanggan Di CV Tirta Sejahtera Motor Berbasis Web.

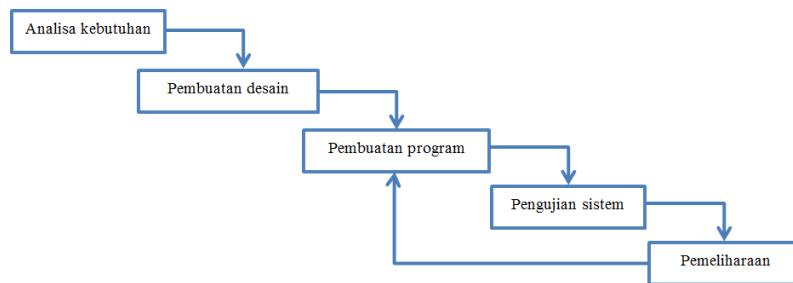
II. METODE

A. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi : Suatu kegiatan dalam penelitian ini dengan cara turun langsung untuk mengumpulkan informasi dan melakukan pencatatan yang berhubungan dengan penelitian ini.
2. Wawancara : Mengumpulkan data dengan cara melakukan tanya jawab kepada pihak-pihak yang terlibat untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam melakukan penelitian ini. Dalam penelitian ini wawancara dilakukan kepada kepala cabang, pihak marketing selaku calon pengguna aplikasi ini.

B. Metode Perancangan Sistem

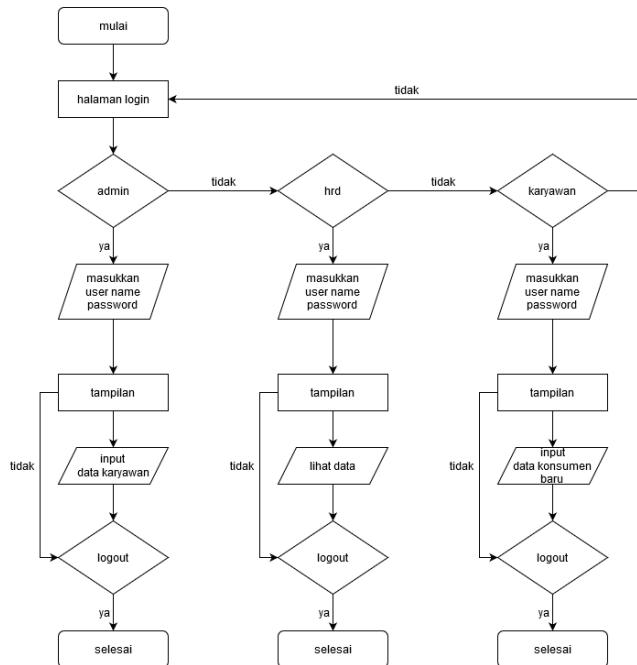
Dalam pengembangan sistem informasi data konsumen berbasis web ini menggunakan metode waterfall yang dapat menggambarkan alur proses pembuatan aplikasi ini dengan linear dan sistematis. Menurut [10] metode waterfall memiliki tahapan yang sangat membantu dalam melakukan penelitian ini. Tahapan-tahapan yang harus dilalui dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:



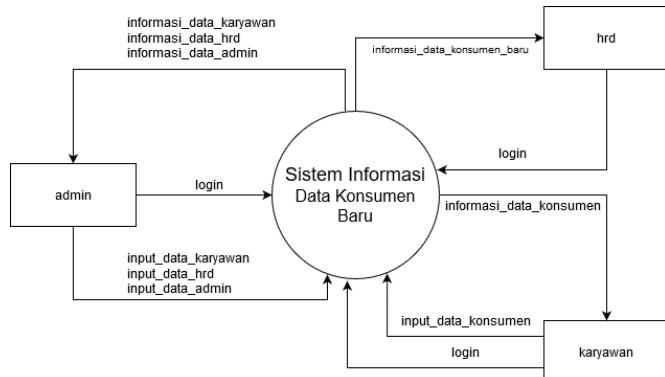
Gambar 1 Alur Metode Perancangan Sistem

1. Analisa Kebutuhan : Pada tahap ini dalam penelitian menjadi tahapan pertama dan utama dalam menentukan metode dan kebutuhan dalam membuat sistem informasi yang tepat sasaran. [11] Berdasarkan proses wawancara serta melakukan penelitian data pada CV Tirta Sejahtera Motor, banyak permasalahan yang disebabkan oleh sistem yang dilakukan secara manual. Salah satunya adalah sistem pendataan pelanggan dilakukan secara manual dimana pihak marketing lapangan menghubungi pihak atasannya untuk memproses input data pelanggan maupun mendapatkan persetujuan data pelanggan dengan menghubungi melewati whatsapp atau menemui secara langsung dikantor hal tersebut sangat mempengaruhi kinerja pihak marketing lapangan. Selain itu proses penginputan data pelanggan juga dilakukan dengan cara manual yang mengakibatkan pihak lapangan harus datang kedeler dan menemui pihak atasannya untuk mengisi data pelanggan secara manual. Sehingga pada penelitian ini diharapkan dapat menciptakan sebuah aplikasi yang dapat menyelesaikan permasalahan tersebut dengan memperhatikan aturan yang berlaku pada deler tersebut.
2. Desain : Desain merupakan tahapan perencanaan dalam membentuk suatu sistem informasi dengan menggabungkan elemen yang terpisah kedalam sebuah bentuk sketsa sehingga dapat dipahami. [12]
 - a) Pada penelitian ini dijelaskan desain sistem informasi yang digambarkan melalui *Flowchart* yaitu gambar dalam bentuk bagan yang menunjukkan alur di dalam program yang dinyatakan dengan simbol yang mudah dipahami. [13]

Berikut ini merupakan hasil *flowchart* dari sistem informasi data customer berbasis web.

**Gambar 2** Flowchart

- b) Selain *Flowchart* alur Sistem Informasi data customer berbasis web dapat digambarkan dengan bentuk diagram yang dinamakan data flow diagram atau DFD. Berikut DFD dari program ini:

**Gambar 3** DFD

Data Flow Diagram (DFD) merupakan gambaran dalam bentuk grafik yang menggambarkan alur sebuah sistem dari awal sampai dengan proses akhir dalam menyusun sistem informasi. [14] Diatas merupakan DFD pada penelitian ini, dapat dijelaskan admin dapat memberikan input data yang disimpan di database sistem, yang nantinya dapat di lihat oleh karyawan, hrd dan Admin. Karyawan dan hrd pada aplikasi dijelaskan dapat melakukan login terlebih dahulu untuk menjalankan fungsi aplikasi tersebut, dalam hal ini dapat melihat dan mengisi data konsumen baru yang telah dimasukkan karyawan. Sama halnya dengan karyawan dan hrd, admin diwajibkan untuk melakukan login terlebih dahulu untuk dapat mengakses aplikasi tersebut untuk melakukan pengolahan input data admin, input data hrd, input data karyawan dan melihat informasi data admin, informasi data hrd, dan informasi data karyawan.

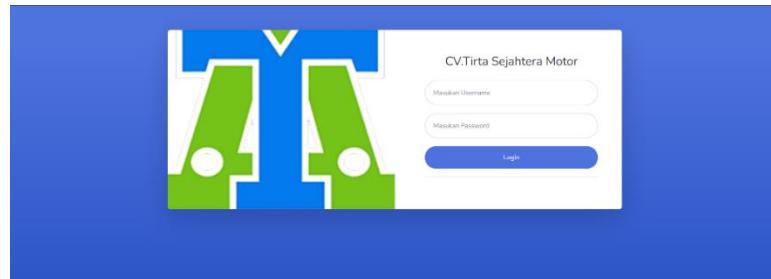
III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Tampilan Program

Berdasarkan hasil dari penelitian ini menghasilkan sebuah aplikasi Sistem Informasi data customer berbasis web. Berikut akan dijelaskan mengenai tampilan yang ada pada sistem informasi tersebut :

1. Halaman Login

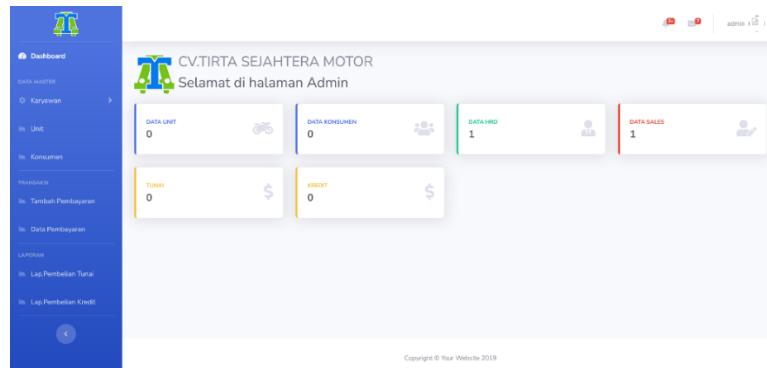
Pada tampilan Halaman Login ini, seluruh User aplikasi ini dapat mengakses setelah mengisi username dan kata sandi yang sudah dibuat. Namun jika user belum terdaftar, maka user mengkonfirmasi admin agar dibuatkan username dan kata sandi.



Gambar 4 Halaman Login

2. Halaman Admin

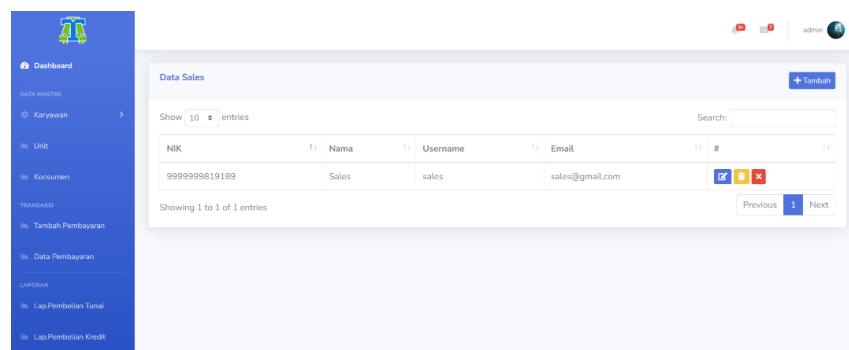
Pada tampilan ini ditampilkan untuk admin sudah memasukkan username dan kata sandi. Disini user dapat melihat data dan informasi karyawan, unit, konsumen, tambah pembayaran, data pembayaran, laporan pembelian tunai, dan laporan pembelian kredit.



Gambar 5 Tampilan dashboard admin

3. Halaman Karyawan

Pada tampilan ini berisi tentang data sales dan data hrd. Admin dapat menambahkan data sales dan data hrd dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.



Gambar 6 Tampilan data sales dan hrd

4. Halaman Unit

Pada tampilan ini berisi tentang data unit. Admin dapat menambahkan data unit seperti no.mesin, no.rangka, jenis dan warna, harga dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.

No Mesin	No Rangka	Jenis & warna	Harga	#
121333	121333	scoopy-mattebrown	21.000.000	

Gambar 7 Tampilan data unit

5. Halaman Konsumen

Pada tampilan ini berisi tentang data konsumen. Admin dapat menambahkan data konsumen seperti nama lengkap, no.telp, dan tempat tanggal lahir dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.

Data KONSUMEN			
Show 10 entries			Search:
Nama Lengkap	No Telp	TTL	#
Showing 0 to 0 of 0 entries			

Gambar 8 Tampilan Data Konsumen

6. Halaman Tambah Pembayaran

Pada tampilan ini digunakan admin untuk menambahkan tambah pembayaran, admin dapat juga mengedit atau menghapus data tambah pembayaran yang tidak digunakan lagi.

Tambah Pembayaran

Nama STNK: Masukan Nama STNK

Nama PK: Masukan Nama PK

Konsumen: --Pilih Konsumen--

Unit: --Pilih Unit--

Tanggal Indent: Masukan Tanggal Indent

Titip Indent: Rp 0

Opsi Bayar: --Pilih Opsi Bayar--

Simpan **Reset**

Gambar 9 Tampilan Tambah Pembayaran

7. Halaman Data Pembayaran

Pada tampilan ini berisi tentang halaman data pembayaran. Admin dapat menambahkan data pembayaran dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.

Data Pembayaran

Show: 10 entries

Search: _____

Informasi Konsumen	Units	Opsi Bayar /sales	Keterangan	Status
No data available in table				

Showing 0 to 0 of 0 entries

Previous Next

Gambar 10 Tampilan Data Pembayaran

8. Halaman Laporan Pembalian Tunai

Pada tampilan ini berisi tentang laporan pembalian tunai. Admin dapat menambahkan laporan pembalian tunai dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete disini admin bisa mengetahui data konsumen yang membayar tunai.

Laporan Pembelian Tunai

Show: 10 entries

Search: _____

Informasi Konsumen	Units	sales	status
No data available in table			

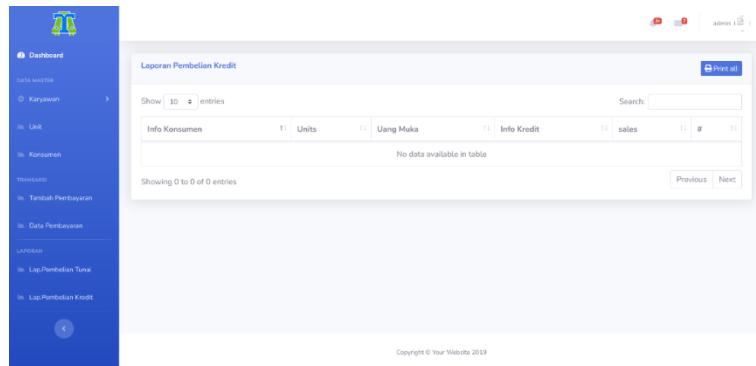
Showing 0 to 0 of 0 entries

Previous Next

Gambar 11 Tampilan Laporan pembalian tunai

9. Halaman Laporan Pembelian Kredit

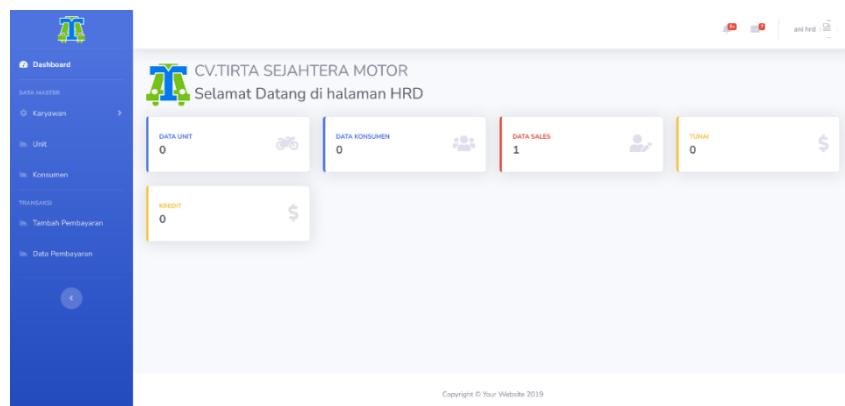
Pada tampilan ini berisi tentang laporan pembelian kredit. Admin dapat menambahkan laporan pembelian kredit dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete disini admin bisa melihat laporan data konsumen yang membeli secara kredit.



Gambar 12 Tampilan Laporan pembelian kredit

10. Halaman User HRD

Pada tampilan ini ditampilkan untuk hrd sudah memasukkan username dan kata sandi. Disini user dapat melihat data dan informasi karyawan, unit, konsumen, tambah pembayaran, data pembayaran.



Gambar 13 Tampilan dashboard hrd

11. Halaman Tambah User Sales

Pada tampilan ini berisi tentang halaman tambah user sales hrd dapat menambahkan data pembayaran dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.

Gambar 14 Tampilan tambah user sales

12. Halaman Tambah Unit

Pada tampilan ini berisi tentang data unit. Admin dapat menambahkan data unit seperti no.mesin, no.rangka, jenis dan warna, harga dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.

Gambar 15 Tampilan tambah data unit

13. Halaman Tambah Data Konsumen

Pada tampilan ini berisi tentang tambah data konsumen. hrd dapat menambahkan data konsumen seperti nama lengkap, no.telpon, tempat tanggal lahir dll. dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.

Gambar 16 Tampilan tambah data konsumen

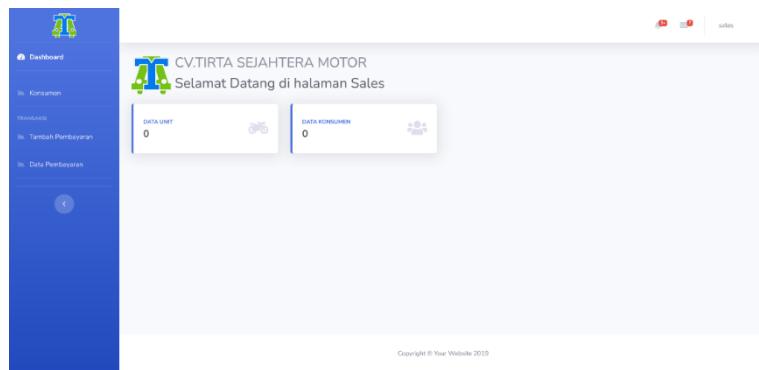
14. Halaman Data Pembayaran

Pada tampilan ini berisi tentang halaman data pembayaran. hrd dapat menambahkan data pembayaran dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.

Gambar 17 Tampilan data pembayaran

15. Halaman User Sales

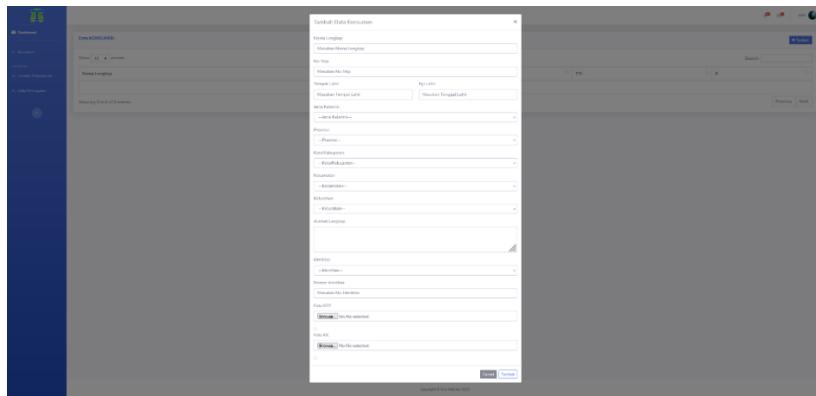
Pada tampilan ini ditampilkan untuk sales sudah memasukkan username dan kata sandi. Disini user dapat melihat data dan informasi konsumen, tambah pembayaran, data pembayaran.



Gambar 18 Tampilan halaman sales

16. Halaman Tambah Data Konsumen

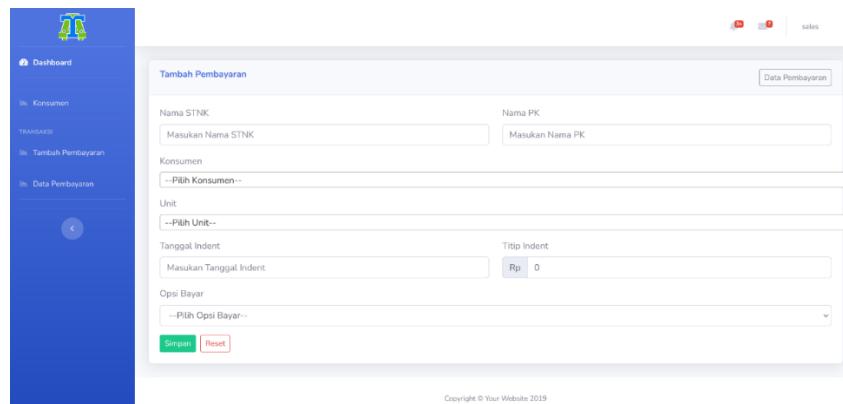
Pada tampilan ini berisi tentang tambah data konsumen. sales dapat menambahkan data konsumen seperti nama lengkap, no.telp, tempat tanggal lahir dll. dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.



Gambar 19 Tampilan tambah data konsumen

17. Halaman Tambah Pembayaran

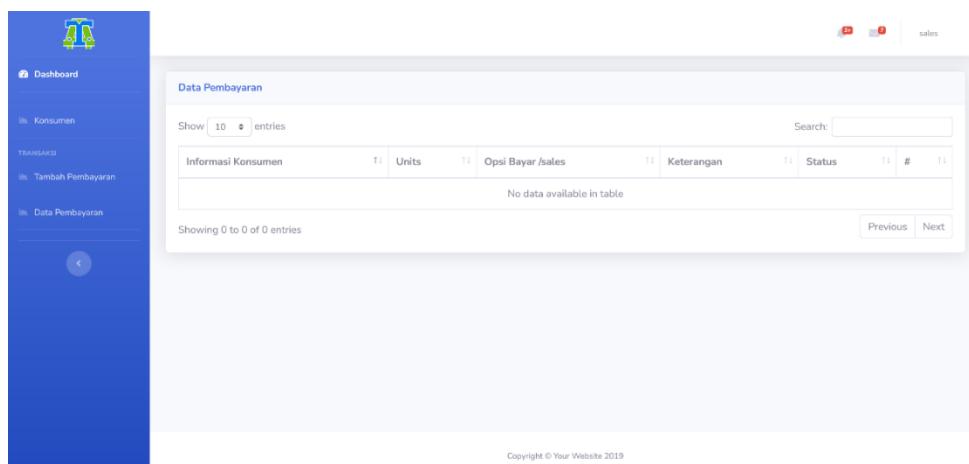
Pada tampilan ini berisi tentang halaman tambah pembayaran. sales dapat menambahkan data pembayaran dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.



Gambar 20 Tampilan tambah pembayaran

18. Halaman Data Pembayaran

Pada tampilan ini berisi tentang halaman data pembayaran. sales dapat menambahkan data pembayaran dengan mengklik button tambah sesuai yang ingin ditambahkan apabila admin ingin menghapus data tersebut tinggal klik button delete.



Gambar 21 Tampilan data pembayaran

IV. SIMPULAN

Berdasarkan dari proses penelitian yang sudah terlaksana, menghasilkan sebuah aplikasi sistem informasi data pelanggan berbasis web. Yang diharapkan dapat mempermudah karyawan maupun admin dalam melakukan kontroling terhadap data konsumen baru. Selain itu dengan adanya aplikasi ini dapat meminimalisir keslahan data yang dimasukkan. Pada penelitian berikut dapat dikembangkan lagi dengan menambahkan fitur aplikasi yang dapat diinstal dihandpone, sehingga dapat memudahkan sales dalam memasukkan data sehingga mempercepat proses pendataan konsumen baru, serta melakukan sosialisasi dan bimbingan teknis terhadap karyawan CV TIRTA SEJAHTERA MOTOR.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan terimakasih kepada orangtua yang telah memberikan dukungan sehingga penelitian ini dapat berjalan dengan lancar hingga akhir penelitian. Selain itu, peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada teman saya atas kesediaannya telah menjadi tester untuk mengisi data pada aplikasi ini sehingga aplikasi ini dapat digunakan dengan semestinya.

REFERENSI

- [1] J. Prayoga, "Perancangan Sistem Informasi Pengolahan Data Penjualan Secara Kredit dan Controlling Stock Dengan Menerapkan Metode Backorder Pada Toko Master Menggunakan Bahasa Pemrograman Java dan Database MySql," *Algoritm. J. Ilmu Komput. Dan Inform.*, vol. 3, no. 2, p. 78, 2019, doi: 10.30829/algoritma.v3i2.6439.
- [2] J. I. Keislaman, "Sistem Informasi Monitoring Honda Sales Order Berbasis Web pada PT . Daya Anugrah Mandiri Pendahuluan Profesi menjual saat ini telah menjadi bidang pekerjaan yang menarik karena boleh dikatakan disinilah awal mindset kewirausahaan terbentuk . Sales as a , " vol. 8, no. 1, 2019.
- [3] S. H. Putri and H. Mulyono, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web (Studi Kasus : UD. Cakra Motor)," *J. Manaj. Sist. Inf.*, vol. 2, no. 4, pp. 821–830, 2017.
- [4] A. Herdiansah, "Sistem Informasi Penjualan Sepeda Motor Pada Dealer Umkm," *J. Format*, vol. 9, pp. 81–90, 2020.
- [5] D. Openerp, D. I. Pt, and K. Indah, "DAN KEUANGAN PADA PROSES KERJA TRANSAKSI PENJUALAN UPN " VETERAN " JAKARTA UPN " VETERAN " JAKARTA".
- [6] Y. Utama, "Sistem Informasi Berbasis Web Jurusan Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya," *J. Sist. Inf.*, vol. 3, no. 2, pp. 359–370, 2011.
- [7] D. Zamri and Rahmiati, "Perancangan Sistem Pengolahan Data Pelanggan Internet Camp Service pada PT . Chevron Pacific Indonesia Berbasis Web," *Sains dan Teknol. Inf.*, vol. 1, no. 2, pp. 90–98, 2012.
- [8] W. S. Wijaya, A. Handojo, and S. Rostianingsih, "Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Administrasi pada Dealer Jaya Abadi Motor Jember," *J. Infra*, vol. 1, no. 2, pp. 393–399, 2013.
- [9] M. K. Taufani, Riyadi, and R. Y. Dewantara, "ANALISIS DAN DESAIN SISTEM INFORMASI PEMASARAN (Studi pada Sistem Informasi Pemasaran untuk Promosi CV. Intan Catering)," *J. Adm. Bisnis*, vol. 38, no. 2, pp. 1–10, 2016.
- [10] Y. E. Achyani and S. Saumi, "PENERAPAN METODE WATERFALL PADA SISTEM INFORMASI MANAJEMEN BUKU PERPUSTAKAAN".
- [11] E. F. Aflah, Mita Nur., Rahmani, "Analisa Kebutuhan (Need Analysis) Mata Kuliah Bahasa Inggris untuk Mahasiswa Kejuruan," *J. Pendidik. Bhs.*, vol. 7, no. 1, pp. 77–89, 2018, [Online]. Available: <https://journal.ikippgriptk.ac.id/index.php/bahasa/article/view/828>
- [12] L. Noor, I. Listyatama, W. Hayuhardhika, N. Putra, and A. Dwi, "Analisis Dan Perancangan Desain Sistem Informasi Manajemen Proyek (Studi Kasus : Dinas Perumahan Kota Pasuruan)," vol. 5, no. 6, pp. 2390–2398, 2021.
- [13] V. Muntihana, J. T. Informatika, F. Sains, and D. A. N. Teknologi, *Berbasis Web Dan Android Pada Klinik Gigi Lisda*. 2017.
- [14] L. Bruno, "済無No Title No Title," *J. Chem. Inf. Model.*, vol. 53, no. 9, pp. 1689–1699, 2019, doi: 10.1017/CBO9781107415324.004.