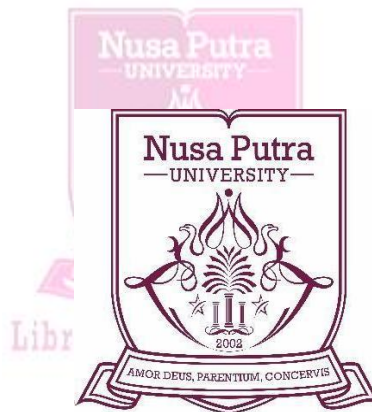


**RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PEMASARAN DI
CV KAHLA GLOBAL PERSADA BERBASIS WEB
MENGUNAKAN METODE *COSTUMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT***

SKRIPSI

KAHLA KAHLA WAHYUDI

20180040092



**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNIK KOMPUTER DAN DESAIN**

SUKABUMI

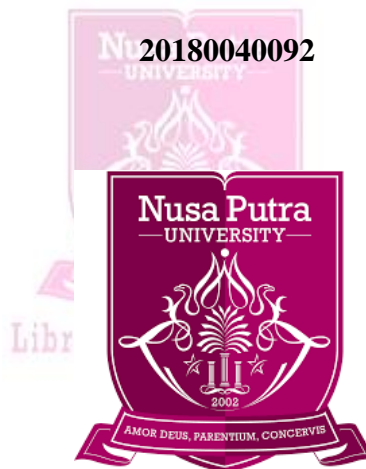
JULI 2022

**RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PEMASARAN DI
CV KAHLA GLOBAL PERSADA BERBASIS WEB
MENGUNAKAN METODE *COSTUMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT***

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Menempuh
Gelara Sarjana Srata satu Komputer*

KAHLA KAHLA WAHYUDI



**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS TEKNIK KOMPUTER DAN DESAIN
SUKABUMI
JULI 2022**

PERNYATAAN PENULIS

JUDUL : RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PEMASARAN
DI CV KAHLA GLOBAL PERSADA BERBASIS WEB
MENGUNAKAN METODE CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT

NAMA : KAHLA KAHILA WAHYUDI

NIM : 20180040092

“Saya menyatakan dan bertanggungjawab dengan sebenarnya bahwa Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri kecuali cuplikan dan ringkasan yang masing-masing telah saya jelaskan sumbernya. Jika pada waktu selanjutnya ada pihak lain yang mengklaim bahwa Skripsi ini sebagai karyanya, yang disertai dengan bukti-bukti yang cukup, maka saya bersedia untuk dibatalkan gelar Sarjana Komputer saya beserta segala hak dan kewajiban yang melekat pada gelar tersebut”

Library Innovation Unit
LIU

Sukabumi, Juli 2022

Kahla Kahila Wahyudi

Penulis

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PEMASARAN DI
CV KAHLA GLOBAL PERSADA BERBASIS WEB
MENGUNAKAN METODE COSTUMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT

NAMA : KAHLA KAHILA WAHYUDI

NIM : 20180040092

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui
Sukabumi, 16 Juli 2022

Ketua Program Studi

Anggun Fergina, M.Kom

NIDN. 0407029301

Pembimbing

Anggun Fergina, M.Kom

NIDN. 0407029301



PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL : RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PEMASARAN DI
CV KAHLA GLOBAL PERSADA BERBASIS WEB
MENGUNAKAN METODE COSTUMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT
NAMA : KAHLA KAHILA WAHYUDI
NIM : 20180040092

Skripsi ini telah diujikan dan dipertahankan didepan Dewan penguji pada Sidang Skripsi tanggal 14 Juli 2022. Menurut pandangan kami, skripsi ini memadai dari segi kualitas untuk tujuan penganugerahan gelar Sarjana Komputer (S.Kom)

Sukabumi, 16 Juli 2022

Pembimbing I

Anggun Fergina, M.Kom
NIDN. 0407029301

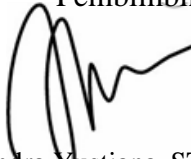
Ketua Penguji

Ivana Lucia Kharisma, M.Kom
NIDN. 0429038002



Library Innovation Unit
LIU

Pembimbing II


Indra Yustiana, ST., M.Kom
NIDN. 0409017604

Ketua Program Studi

Anggun Fergina, M.Kom
NIDN. 0407029301

Dekan Fakultas Teknik Komputer dan Desain

Prof. Dr. Ir. H. Koesmawan, M.Sc., MBA, DBA
NIDN. 0014075205

ABSTRACT

CV Kahla Global Persada still uses simple message media so that it is still not optimal for marketing products and services. So that it creates new problems for the company, especially in the distribution of information for customers from outside the city and abroad.

The purpose of this research is to implement CRM in the information system on the sale of termpe chips at CV Kahla Global Persada, design a web-based Marketing Information System, implement CRM so that it can be developed properly and correctly at CV Kahla Global Persada.

The results of this study in the form of a website-based CRM system have been implemented at CV Kahla Global Persada. This system can make it easier for CV Kahla Global Persada to convey information to users without having to come to the place. This shows that the system created can increase efficiency.

Keywords: CRM CIS, SWOT, Website, Marketing Information System



ABSTRAK

CV Kahla Global Persada masih menggunakan media pesan yang sederhana sehingga masih belum optimal untuk pemasaran produk dan pelayanan. Sehingga menimbulkan masalah baru bagi perusahaan terutama dibagian penyabaran informasi untuk pelanggan dari luar kota maupun luar negeri..

Tujuan dalam penelitian ini untuk menerapkan CRM dalam sistem informasi pada penjualan kripik termpe di CV Kahla Global Persada, merancang Sistem Informasi Pemasaran berbasis web, Mengimplementasikan CRM sehingga dapat di kembangkan secara baik dan benar di CV Kahla Global Persada

Hasil Penelitian ini berupa sistem CRM berbasis website sudah di terapkan di CV Kahla Global Persada. Sistem ini dapat memudahkan CV Kahla Global Persada menyampaikan informasi kepada pengguna tanpa harus datang ketempat. Hal tersebut menunjukkan bahwa sistem yang dibuat dapat meningkatkan efisiensi.

Kata Kunci: CRM CIS, SWOT, Website, Sistem Informasi Pemasaran



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji serta syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah Nya sehingga skripsi yang menjadi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer (S.Kom) pada Program Studi Teknik Informatika Fakultas Komputer Teknik dan Desain Universitas Nusa Putra dengan judul skripsi “ Rancang Bangun Sistem Informasi Pemasaran Di CV Kahla Global Persada Berbasis Web Menggunakan Metode Costumer Relationship Management” ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu.

Dengan segala usaha dan upaya yang telah dilakukan penulis untuk menyelesaikan skripsi dengan baik, namun penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan sehingga untuk kritik maupun saran dari berbagai pihak yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Dr. Kurniawan ST, M.Si, MM Rektor Universitas Nusa Putra Sukabumi beserta jajaranya yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk berkuliah di Universitas Nusa Putra Sukabumi.
2. Ibu Anggun Fergina, M.Kom Ketua Program Studi Teknik Informatika Fakultas Komputer Teknik dan Desain Universitas Nusa Putra Sukabumi
3. Ibu Anggun Fergina, M.Kom selaku Dosen Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktu serta memberikan arahan dan masukan dari awal pimbingan hingga terbentuknya skripsi ini.
4. Bapak Indra Yustiana, ST.,Mkom selaku Dosen Pembimbing II..
5. Seluruh Dosen Program Studi Teknik Informatika.
6. Orang tua tercinta, Vivi Herviany dan Handry Wahyudi yang telah memberikan cinta, kasih sayang dan perhatian serta keikhlasannya tiada tara, disertai doa yang tidak ada hentinya kepada Allah SWT demi keberhasilan dan motivasi penulis.
7. Keluarga besar yang selalu memberikan semangat selama saya berkuliah.

8. Febiola Saimanda, S.M yang selalu memberikan semangat, bantuan dan juga dukungan setiap hari.
9. Sahabat Irfan Denis, S.kom yang selalu memberikan bantuan dan semangat dalam mengerjakan skripsi ini.
10. Teman-teman Teknik Informatika Regular Angkatan 2018.
11. Last but not least, I wanna thank me, for believing in me, for doing all this hard work, for having no days off, for never quitting, for just being me at all times.

Semoga skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi penyusun sendiri dan semua pihak yang membutuhkan. Atas segala bantuan dan partisipasi yang sudah diberikan semoga mendapat balasan yang berlipat ganda oleh Allah SWT. Aamiin

Sukabumi, Juni 2022

Kahla Kahila Wahyudi



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS
AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**



DAFTAR ISI

PERNYATAAN PENULIS	iii
PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
PENGESAHAN SKRIPSI	v
ABSTRACT	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Batasan Masalah	2
1.4 Tujuan Penelitian	2
1.5 Manfaat Penelitian	3
1.6 Sistematika Penulisan	3
BAB II	5
TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Penelitian Terkait	5
2.2 Tempe	8
2.3 Prototyping	8
2.4 Sistem Informasi Pemasaran	8
2.5 Customer Relationship Management (CRM)	9
2.6 Website	11
2.7 Visual Studio Code	11
2.8 XAMPP	12
2.9 Basis Data	12
2.10 PHP	12
2.11 HTML	12
2.12 CSS	12
2.12 Framework	12
2.13 Laravel	13
2.14 Bootstrap	13

2.15	Kerangka Berpikir	13
BAB III	14
METODOLOGI PENELITIAN	14
3.1	Alur Penelitian	14
3.2	Penjelasan Alur Penelitian	14
3.2.1	Identifikasi Masalah	15
3.2.2	Perumusan Masalah	15
3.2.3	Teknik Pengumpulan Data	15
3.2.4	Analisis Perencanaan fitur CRM dengan SWOT	17
3.3	Metode Penelitian	19
3.4	Metode Pengembangan	19
3.4.1	<i>Requirements Gathering and Analysis (Analisis Kebutuhan)</i>	20
3.4.2	<i>Quick Design (Desain Cepat)</i>	20
3.4.3	<i>Build Prototype (Bangun Prototype)</i>	20
3.4.4	<i>User Evaluation (Evaluasi Pengguna Awal)</i>	21
3.4.5	<i>Refining Prototype (Memperbaiki Prototipe)</i>	21
3.4.6	<i>Implement Product and Maintain (Implentasi dan Pemeliharaan)</i>	21
3.5	Teknik Pengujian	21
3.6	Tempat dan Objek Penelitian	22
BAB IV	23
HASIL DAN PEMBAHASAN	23
4.1	Hasil Pengumpulan Data	23
4.1.1	Analisis Kebutuhan Fungsional	23
4.1.2	Analisis Kebutuhan Non Fungsional	23
4.3	Perancangan	24
4.3.1	Use Case Diagram	24
4.3.2	Activity Diagram	25
4.3.3	Squence Diagram	32
4.3.4	Entity Relationship Diagram (ERD)	36
4.3.5	Perancangan Wireframe	37
4.4	Perancangan Prototype	40
4.4.1	Prototype Tahap 1	40
4.4.2	Prototype Tahap 2 Dan Implementasi Sistem	43
4.5	Pengujian Sistem	48
4.5.1	<i>Black Box Testing</i>	48
4.6	Hasil Analisis Perancangan Fitur CRM	51

BAB V.....	54
PENUTUP.....	54
5.1 Kesimpulan	54
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN.....	57



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terkait	5
Tabel 3.2 Pemaparan perencanaan fitur CRM dengan S-O (Strength-Opportunity)	18
Tabel 3.3 Pemaparan perencanaan fitur CRM dengan S-T (Strength-Threat)	18
Tabel 3.4 Pemaparan perencanaan fitur CRM dengan W-O (Weakness- Opportunity)	18
Tabel 3.5 Pemaparan perencanaan fitur CRM dengan W-T (Weakness-Threat). 19	
Tabel 3.6 Fitur yang di butuhkan	19
Tabel 4.7 Kebutuhan Perangkat Keras	23
Tabel 4.8 Kebutuhan Perangkat Lunak	24
Tabel 4.9 Pengujian Black Box Halaman Utama.....	48
Tabel 4.10 Black Box Testing halaman login	49
Tabel 4.11 Black Box Testing halaman register	49
Tabel 4.12 Black Box Testing halaman dashboard Admin.....	49
Tabel 4.13 Black Box Testing halaman data catalog	50
Tabel 4.14 Black Box Testing halaman Reseller	50
Tabel 4.15 Black Box Testing halaman Reseller	51



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	13
Gambar 3.2 Alur Penelitian	14
Gambar 3.3 Matrik SWOT	17
Gambar 3.4 Metode Prototype.....	20
Gambar 4.5 Use Case	25
Gambar 4.6 Activity Diagram Login.....	25
Gambar 4.7 Activity Diagram Katalog Admin.....	26
Gambar 4.8 Activity Diagram Data Reseller Admin	27
Gambar 4.9 Activity Diagram Login Reseller	28
Gambar 4.10 Activity Diagram Penawaran Reseller.....	29
Gambar 4.11 Activity Diagram Pemesanan	30
Gambar 4.12 Activity Diagram Join Reseller	31
Gambar 4.13 Squence Diagram Admin Login	32
Gambar 4.14 Squence Diagram Katalog	32
Gambar 4.15 Squence Diagram Reseller.....	33
Gambar 4.16 Squence Diagram Login Reseller	34
Gambar 4.17 Squence Diagram Penawaran Reseller	34
Gambar 4.18 Squence Diagram Pemesanan.....	35
Gambar 4.19 Squence Diagram Join Reseller.....	36
Gambar 4.20 Entity Relationship Diagram	36
Gambar 4.21 Wireframe Halaman Utama.....	37
Gambar 4.22 Wireframe Halaman Login Admin Dan Reseller	37
Gambar 4.23 Wireframe Join Reseller	37
Gambar 4.24 Wireframe Halaman Catalog	38
Gambar 4.25 Wireframe Halaman Tentang Perusahaan	38
Gambar 4.26 Wireframe <i>Halaman</i> Gallery	38
Gambar 4.27 Wireframe Halaman Contact.....	39
Gambar 4.28 Wireframe Halaman Admin Dashboard.....	39
Gambar 4.29 Wireframe Halaman Admin Catalog.....	39
Gambar 4.30 Wireframe Halaman Admin Reseller	40
Gambar 4.31 Prototype Halaman Utama.....	40

Gambar 32 Prototype Halaman About Us.....	40
Gambar 4.33 Prototype Halaman Catalog.....	41
Gambar 4.34 Prototype Halaman Gallery	41
Gambar 4.35 Prototype Halaman Contact.....	41
Gambar 4.36 Prototype Halaman Penawaran Reseller.....	42
Gambar 4.37 Prototype Halaman Admin Catalog.....	42
Gambar 4.38 Prototype Halaman Admin Reseller	42
Gambar 4.39 Prototype Halaman Admin Login.....	43
Gambar 4.40 Prototype Halaman Join Reseller/Register	43
Gambar 4.41 Prototype Halaman Utama.....	44
Gambar 4.42 Prototype Halaman Banner (News)	44
Gambar 4.43 Prototype Halaman About Us.....	44
Gambar 4.44 Prototype Halaman Catalog.....	45
Gambar 4.45 Prototype Halaman Detail Produk	45
Gambar 4.46 Prototype Halaman Gallery	45
Gambar 4.47 Prototype Halaman Contact.....	46
Gambar 4.48 <i>Prototype</i> Halaman Penawaran <i>Reseller</i>	46
Gambar 4.49 Prototype Halaman Admin Catalog.....	46
Gambar 4.50 Prototype Halaman Tambah Pada Admin Catalog.....	47
Gambar4.51 Prototype Halaman Admin Reseller	47
Gambar 4.52 Prototype Halaman Admin Banner.....	47
Gambar 4.53 Prototype Halaman Login.....	48
Gambar 4.54 Prototype Halaman Join Reseller/Register	48
Gambar 4.55 Fitur CRM Detail Produk	51
Gambar 4.56 Fitur CRM Live Chat.....	52
Gambar 4.57 Fitur CRM Join Reseller.....	52
Gambar 4.58 Fitur CRM Penawaran Reseller.....	53

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

CV Kahla Global Persada adalah suatu perusahaan yang menjual makanan berupa keripik tempe dan produknya telah banyak di ekspor ke beberapa negara besar. CV Kahla Global Persada merupakan salah satu perusahaan yang memiliki pelanggan cukup banyak seperti di dalam kota, luar kota maupun luar negeri. CV Kahla Global Persada Persada masih menggunakan media pesan yang sederhana sehingga masih belum optimal untuk pemasaran produk dan pelayanan. Sehingga menimbulkan masalah baru bagi perusahaan terutama dibagian penyabaran informasi untuk pelanggan dari luar kota maupun luar negeri.

Permasalahan tersebut membuat CV Kahla Global Persada perlu untuk meningkatkan pelayanan pelanggan terutama untuk pelanggan yang berada diluar kota ataupun diluar negeri, salah satunya dengan cara menerapkan konsep Manajemen Hubungan Pelanggan atau *Customer Relationship Managemet* (CRM). Dengan menerapkan *Customer Relationship Management* (CRM) ini dapat menjadi salah satu strategi perusahaan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dan meningkatkan keuntungan bagi perusahaan

Strategi *Customer Relationship Management* (CRM) bertujuan untuk memberikan kemudahan dalam pemesanan produk sesuai dengan apa yang pelanggan inginkan dan meningkatkan kualitas dan kuantitas komunikasi untuk membuat hubungan yang baik dengan saling mengerti dan percaya.

Galih Aji Prakarsa (2017) mengatakan “*Customer Relationship Management* merupakan suatu proses mendapatkan, memertahankan dan mengembangkan pelanggan yang menguntungkan memerlukan suatu fokus yang jelas terhadap atribut suatu jasa yang dapat menghasilkan nilai kepada pelanggan sehingga dapat menghasilkan loyalitas.”

Untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan permasalahan ini harus diselesaikan dengan cara menggunakan situs web agar dapat digunakan untuk menunjang aplikasi yang berbasiskan web. Situs web merupakan salah satu sarana dalam mengaplikasikan *Customer Relationship Management* yang akan memberikan beberapa nilai tambah bagi perusahaan yaitu sebagai sarana

penyebaran informasi kepada pelanggan dalam lingkup internasional dan berinteraksi dengan pelanggan dari berbagai tempat yang dapat diakses oleh setiap orang didunia melalui internet, dengan biaya yang relatif rendah dibandingkan dengan media elektronik ataupun media cetak. Setiap situs web harus dibangun dengan management yang baik dan desain yang menarik sehingga fungsi situs web tersebut dapat tercapai.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, penulis dapat mengidentifikasi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perancangan penerapan CRM dalam sistem informasi pemasaran berbasis web pada CV Kahla Global Persada
2. Bagaimana cara penyampaian produk CV Kahla Global Persada pada pelanggan melalui website yang dibangun.

1.3 Batasan Masalah

Untuk menjaga fokus dalam penelitian ini agar tetap terarah, berikut adalah batasan-batasan masalahnya yang antara lain sebagai berikut:

1. Sistem informasi disini digunakan untuk media pemasaran produk CV Kahla Global Persada.
2. Sistem informasi ini memiliki layanan atau fasilitas yang disediakan berupa Live Chat, layanan pemesanan melalui shopee dan juga ada menu untuk menampilkan informasi terbaru agar user dapat mengetahui informasi tersebut dengan mudah.
3. Penelitian ini menggunakan data berupa jenis dan harga produk (katalog), data persebran produk (alfamart, indomaret, toko oleh-oleh) yang merupakan data yang diperoleh langsung dari CV Kahla Global Persada melalui observasi maupun wawancara.

1.4 Tujuan Penelitian

Sejalan dengan perumusan permasalahan di atas, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Merancang dan menerapkan CRM dalam sistem informasi pada penjualan

kripik tempe di CV Kahla Global Persada.

2. Memanfaatkan fitur katalog dan informasi terbaru mengenai produk kripik tempe.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi pihak-pihak yang terkait. Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu:

1. Membantu CV Kahla Global Persada memperluas jaringan promosi dan meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan.
2. Mempercepat penyampaian informasi antara pihak CV Kahla Global Persada dengan pelanggan.
3. Peneliti dapat menganalisis, mendesain, menguji, memelihara CRM yang dibuat di CV Kahla Global Persada.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk pembahasan lebih jelas dalam penelitian ini, maka materi-materi yang disusun dikelompokkan dalam sistematika sebagai berikut.

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisikan latar belakang masalah terkait identifikasi masalah, masalah umum, masalah spesifik, analisis masalah dan argumentasi dari permasalahan yang ada. Selanjutnya ada rumusan masalah yang dirangkum dari latar belakang, kemudian ada batasan masalah untuk menjaga fokus dalam penelitian ini agar tetap terarah, tujuan dari penelitian ini, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisikan teori-teori yang didapat dari sumber-sumber yang relevan untuk digunakan sebagai panduan dalam penelitian serta penyusunan laporan tugas akhir.

BAB III Metodologi Penelitian

Bab ini membahas mengenai tentang tahapan penelitian dan pengumpulan sebuah data mengenai penelitian.

BAB IV Hasil dan Pembahasan

Bab ini membahas tentang hasil perancangan dan pengujian sistem

BAB V Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran dari penelitian yang di lakukan



DAFTAR PUSTAKA

- [1] ARNOLD, Putri Wahyuni; NAINGGOLAN, Pinondang; DAMANIK, Darwin. Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekuilnomi*, 2020, 2.1: 29-39
- [2] R. A. Sukamto and M. Shalahuddin, *Rekayasa Perangkat Lunak: Terstruktur dan berorientasi objek*. Bandung: Informatika, 2018.
- [3] Mc. Leod, Raymond Jr. 2001. *Sistem Informasi Manajemen*. Terjemahan oleh Hendra Teguh. Edisi 7. Jilid II. Jakarta : Perlindo..
- [4] Setiawan, Iwan, and Elis Badriah. "Peran CRM pada Bisnis Kos Kosan dalam Menciptakan Loyalitas Konsumen di Lingkungan Universitas Galuh." (2018).
- [5] Josi, A. (2017). Penerapan Metode Prototyping Dalam Pembangunan Website Desa (Studi Kasus Desa Sugihan Kecamatan Rambang). *Jurnal Teknologi Informasi Mura*, 9(1)..
- [6] Agustini, Agustini, and Wahyu Joni Kurniawan. "Sistem E-Learning Do'a dan Iqro'dalam Peningkatan Proses Pembelajaran pada TK Amal Ikhlas." *Jurnal Mahasiswa Aplikasi Teknologi Komputer dan Informasi (JMApTeKsi)* 1.3 (2020): 154-159.
- [7] Josi, Ahmat. "Penerapan Metode Prototyping Dalam Pembangunan Website Desa (Studi Kasus Desa Sugihan Kecamatan Rambang)." *Jurnal Teknologi Informasi Mura* 9.1 (2017).
- [8] Irawan, Muhammad Dedi, and Selli Aprilla Simargolang. "Implementasi E-Arsip Pada Program Studi Teknik Informatika." (*JurTI*) *Jurnal Teknologi Informasi* 2.1 (2018): 67-84.
- [9] Setiawan, Indra, and Silvia Rostianingsih. "Aplikasi Sistem Informasi Administrasi Pada UD. Terang Jaya Abadi." *Jurnal Infra* 8.1 (2020): 1-4.
- [10] Yudhanto, Y., & Prasetyo, H. A. (2019). *Mudah menguasai framework laravel*. Elex Media Komputindo.
- [11] Alfarisi, A. M. (2021). Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Berbasis Customer Relationship Management (CRM) Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kabupaten Jepara. *Journal of*

Information System and Computer, 1(1), 43-48..

- [12] Haryono, Cosmas Gatot. *Ragam Metode Penelitian Kualitatif Komunikasi*. CV Jejak (Jejak Publisher), 2020.
- [13] Shalahuddin, R. dan. (2020), *Modul Pembelajaran Rekayasa Perangkat Lunak*. Bandung: Modula.



LAMPIRAN

