

Sistem Informasi Sales Performance Mobile Berbasis Android Pada PT. Arwana Citramulia TBK Jakarta

Yuni Eka Achyani¹, Ibnu Abbas²

¹Universitas Nusa Mandiri/Sistem Informasi
e-mail: yuni.yea@nusamandiri.ac.id

²Universitas Nusa Mandiri/Sistem Informasi
e-mail: 11200316@nusamandiri.ac.id

Abstract - PT. Arwana Citramulia. TBK merupakan salah satu perusahaan manufakturing yang bergerak di bidang penjualan keramik. PT. Arwana Citramulia. TBK telah memiliki aplikasi ERP sendiri namun masih kurangnya modul Customer Relationship Management (CRM) sehingga sulitnya untuk melihat hasil penjualan secara efektif dan efisien pada setiap customer. Oleh karena itu dibutuhkan penerapan CRM untuk mengatasi masalah tersebut. Tahapan penerapan CRM ini dimulai dengan studi pendahuluan. Pada tahap ini dilakukan identifikasi masalah melalui wawancara dan observasi, mengidentifikasi proses bisnis yang sedang berjalan kemudian membuat usulan sistem. Penggambaran model kerja sistem yang diterapkan menggunakan use case diagram. Tahapan selanjutnya, melakukan pemilihan aplikasi CRM, setelah itu melakukan konfigurasi dan kustomisasi modul aplikasi CRM tersebut. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perangkat lunak CRM yang telah dipilih dan diterapkan yaitu aplikasi Sales Performance Mobile dapat mengatasi permasalahan pada PT. Arwana Citramulia. Tbk., disertai fitur yang ada pada sales performance mobile dan web ini maka setiap marketing dapat mudah dan efektif dalam melakukan penjualan barang.

Keywords: Sistem Informasi, Customer Relationship Management (CRM), Android

Abstract - PT. Arwana Citramulia. TBK is one of the manufacturing companies engaged in the sale of ceramics. PT. Arwana Citramulia. TBK already has its own ERP application but there is still a lack of a Customer Relationship Management (CRM) module, making it difficult to see sales results effectively and efficiently for each customer. Therefore, it is necessary to implement CRM to overcome these problems. The stages of implementing this CRM begin with a preliminary study. At this stage, problem identification is carried out through interviews and observations, identifying ongoing business processes and then making system proposals. The description of the system work model that is applied using a use case diagram. The next step is to select the CRM application, then configure and customize the CRM application module. The results of this study indicate that the CRM software that has been selected and implemented, namely the Sales Performance Mobile application can overcome problems at PT. Arwana Citramulia. Tbk., accompanied by the features in the mobile and web sales performance, so every marketing can be easy and effective in selling goods.

Keywords: Information System, Customer Relationship Management (CRM), Android

PENDAHULUAN

Pada era digitalisasi saat ini, perusahaan perlu melakukan inovasi dalam meningkatkan kinerja, dengan memakai teknologi internet sebagai sarana dalam mendukung proses bisnis. Dengan semakin banyaknya pelaku bisnis yang menyadari betapa pentingnya penggunaan internet sebagai kesempatan untuk mengubah pola bisnis yang konvensional ke dalam bisnis berbasis elektronik. Dalam perkembangan bisnis, banyak contoh usaha yang menjadi lebih efisien dengan penggunaan Teknologi Informasi. Diantaranya adalah Metode Pemasaran yang dipakai untuk mengatasi masalah penjualan dengan jumlah yang bervariasi membuat tim yang mengatur penjualan memerlukan suatu alat untuk

mengontrol dan mengawasi keseluruhan proses monitoring data antar tim Marketing. Kegiatan penjualan atau disebut Pemasaran merupakan kegiatan perusahaan dalam menjual suatu barang pada Customer, mulai dari penjualan barang maupun jasa.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghadapi persaingan dan mempertahankan kelangsungan hidup usahanya agar bisa terus berkembang dan memperoleh laba sesuai dengan keinginan perusahaan (Nurngaeni, 2021). Disisi lain, Untuk memudahkan proses pemasaran barang dalam suatu perusahaan maka diperlukan sistem yang lebih efisien, karena persaingan usaha yang



semakin kompetitif dan variatif, perusahaan harus memiliki strategi yang handal untuk mencapai tujuan perusahaan.

Perusahaan dapat memanjakan pelanggan dan mengikatnya dalam sebuah persahabatan jika telah mengetahui kebutuhan dan harapan dari pelanggan tersebut. Strategi ini menganjurkan agar perusahaan membuka saluran-saluran komunikasi semudah mungkin dengan tingkat respon yang tinggi, agar pelanggan merasakan kedekatan dengan pihak perusahaan. Komunikasi yang tidak lancar, dapat menumbuhkan keraguan pelanggan. Relasi antara perusahaan dan pelanggan yang terjalin sangat erat akan membuat pelanggan merasa ikut memiliki perusahaan. Dari situ, loyalitasnya terhadap perusahaan sedikit demi sedikit akan semakin tumbuh dan berkembang. Dengan demikian, perusahaan akan memperoleh manfaat dari penerapan CRM ini, yakni memiliki pelanggan yang loyal (Wijayanti & Azhari, 2011).

PT. Arwana Citramulia Tbk adalah perusahaan di bidang manufacturing dengan penjualan keramik yang beroperasi di Indonesia terletak di Tangerang, Serang, Surabaya, Mojokerto, Palembang dan berkantor pusat di Jakarta. Perusahaan ini memiliki tingkat pemasaran terhadap keramik yang besar untuk proses penjualan. Namun, dalam penanganan pemasaran keramik ada keterbatasan dalam memantau, memproses, & mengakses informasi dalam ruang lingkup proses penjualan barang bagi para pekerja / karyawan yang berprofesi sebagai sales / marketing mengurangi efisiensi & efektifitas dalam alur proses penjualan barang tersebut.

Atas dasar permasalahan di atas maka dibangunlah sebuah sistem aplikasi *Sales Performance Mobile*. Dengan sistem pemasaran yang berbasis *mobile* dan web, akan menjadi salah satu pilihan media informasi yang dapat meningkatkan pendapatan penjualan pada proses suatu sistem informasi dan sebagai sebuah fasilitas untuk mendukung kinerja para sales / marketing agar bisa lebih efisien & efektif dalam menjalankan kegiatan proses penjualan barang kepada para *customer* dan juga dapat memprediksi penjualan kedepan.

Pada penelitian ini penulis juga menerapkan modul *Customer Relationship Management (CRM)*, dimana penerapan CRM ini sangat berpengaruh untuk menjaga hubungan baik dengan para konsumen seperti pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Teti Wijayanti dan Imam Azhari (Wijayanti & Azhari, 2011) dengan judul pengembangan *customer relationship management (CRM)* berbasis web pada Griya Muslim Flora.

Penelitian ini juga tidak lepas dari beberapa teori yang digunakan antara lain:

1. Sistem

Sistem merupakan prosedur logis dan rasional guna melakukan atau merancang suatu rangkaian komponen yang berhubungan satu sama lain (Darmawan, 2013).

2. Informasi

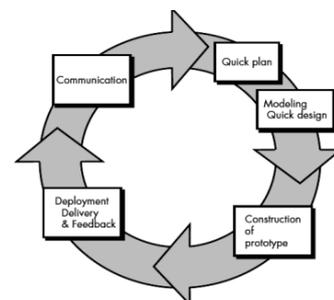
Informasi adalah data-data yang telah diolah sehingga dapat berguna bagi siapa saja yang membutuhkan.

3. Sistem Informasi

Sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan laporan-laporan yang diperlukan oleh pihak luar tertentu (Darmawan, 2013). Sedangkan menurut Henry C. Lucas dalam Darmastuti menjelaskan bahwa "sistem informasi adalah suatu kegiatan dari prosedur-prosedur yang diorganisasikan, bilamana dieksekusi, akan menyampaikan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan dan pengendalian di dalam organisasi" (Darmastuti, 2013).

4. Model Prototype

Prototype adalah pendefinisian sejumlah sasaran perangkat lunak berdasarkan kebutuhan dan pemahaman secara umum, tetapi tidak bisa mengidentifikasi kebutuhan secara rinci untuk beberapa fungsi dan fitur-fitur. Tujuannya adalah untuk membantu dalam tahap analisis dan desain yang memungkinkan pengguna untuk melihat lebih awal apa yang akan dilakukan sistem, yaitu untuk memfasilitasi validasi. Pembuatan prototipe biasanya digunakan sebagai teknik yang dapat diimplementasikan di dalam konteks setiap model proses perangkat lunak, sehingga membantu stakeholder untuk lebih memahami apa yang akan dikembangkan ketika spesifikasi kebutuhan belum jelas.



Sumber : (Sukamto & Shalahuddin, 2015)

Gambar 1. Model Prototype

a. *Communication*

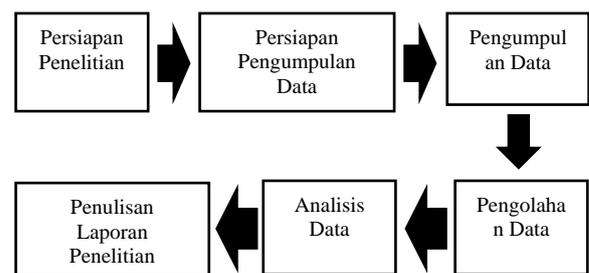
Dimulai dengan dilakukannya komunikasi antara tim pengembang PL dengan pelanggan. Tim pengembang bertemu dengan stakeholder untuk mendefinisikan sasaran keseluruhan perangkat lunak, mengidentifikasi spesifikasi kebutuhan yang diketahui, dan menggambar-kan definisi lebih jauh pada iterasi selanjutnya.

- b. *Quick Plant*
Pembuatan prototipe direncanakan dengan cepat, dan pemodelan dilakukan. Prototipe diserahkan kepada stakeholder untuk dievaluasi. memberikan umpan balik yang digunakan untuk persyaratan lebih lanjut, iterasi akan terjadi saat prototipe diperbaiki.
 - c. *Modeling Quick Design*
Membuat antarmuka pengguna yang dapat diterima, pembuatan design dengan cepat.
 - d. *Contraction of Prototype*
Membuat sistem yang dapat berfungsi, meskipun terbatas, tetapi tersedia dengan cepat untuk menunjukkan kelayakan dan kegunaan dari aplikasi.
 - e. *Deployment Delivery and Feedback*
Dapat digunakan untuk melatih pengguna sebelum sistem yang lengkap dikirim ke pelanggan untuk menjelaskan bahwa beberapa teknologi baru akan menyediakan fasilitas yang dibutuhkan.
5. *Customer Relationship Management (CRM)*
Aplikasi Sales Performance Mobile ini merupakan aplikasi CRM, “CRM adalah motif ekonomi, yaitu agar perusahaan mampu mengelola baseline konsumen untuk mengidentifikasi, memuaskan dan berhasil mempertahankan konsumen mereka yang paling menguntungkan dan konsumen pun menjadi loyal pada produk tersebut (Amin, 2006). Keuntungan CRM sudah jelas yaitu dapat mempercepat proses dan memberikan kemudahan bagian sales, marketing dan service personnel dengan informasi pelanggan yang lebih baik dan lengkap. CRM memberi kemudahan pada perusahaan untuk membangun customer relationship dan mengurangi biaya operasional.
6. *United Modeling Language*
UML adalah bahasa visual untuk pemodelan dan komunikasi mengenai sebuah sistem dengan menggunakan diagram dan teks-teks pendukung (Sukamto & Shalahuddin, 2015).
7. *MySQL*
“Database sering didefinisikan sebagai kumpulan data yang terkait. MySQL merupakan salah satu jenis program database server, yaitu sebuah program yang berfungsi untuk mengolah, menyimpan, dan memanipulasi data (Kadir, 2013).
8. *Laravel*
“Laravel adalah kerangka kerja aplikasi web berbasis PHP yang sumber terbuka, menggunakan konsep Model View Controller (MVC). Laravel berada dibawah lisensi MIT, dengan menggunakan GitHub sebagai tempat berbagi kode.
9. *Android*

“Android adalah sistem operasi berbasis Linux yang dirancang untuk perangkat lunak layar sentuh seperti smart phone”. “Android awalnya dikembangkan oleh Android, Inc., dengan dukungan finansial dari Google, yang kemudian membelinya pada tahun 2005. Android adalah aplikasi open source yang bisa dikembangkan lebih jauh lagi sesuai dengan kebutuhan. Android saat ini banyak sekali digunakan karena ia memiliki harga yang sangat terjangkau dibandingkan dengan iphone. Pada juli 2006 bekerja sama dengan google menjadikan android lebih tenar dan lebih banyak digunakan di seluruh dunia.

METODOLOGI PENELITIAN

Tahapan penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dimana Peneliti mengumpulkan dan mencatat data yang sangat rinci mengenai hal-hal yang dianggap berhubungan dengan masalah yang diteliti.



Sumber : (Achyani & Abbas, 2021)

Gambar 2. Tahapan Penelitian

Langkah-langkah yang dilakukan pada proses penelitian adalah sebagai berikut:

1. Persiapan Penelitian
 - a. Menentukan focus penelitian
 - b. Studi Kepustakaan
 - c. Kerangka Pemikiran dan pendekatan
 - d. Prosedur atau metode penelitian
2. Persiapan Pengumpulan Data
 - a. Penyusunan instrument penelitian
 - b. Penentuan informan
 - c. Pra lapangan observasi pendahuluan
3. Pengumpulan Data
 - a. Pengumpulan Data Sekunder
 - b. Pengumpulan Data Primer
4. Pengolahan Data
5. Analisis Data
6. Penulisan Laporan Penelitian

Metode pengumpulan data yang penulis gunakan ini di antaranya :

1. **Observasi**

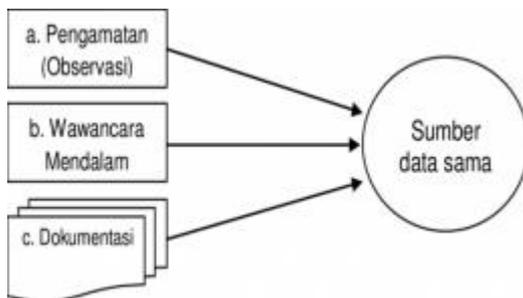
Penulis mengumpulkan data melalui meninjau langsung dengan melihat cara kerja pada PT. *Arwana Citramulia Tbk* di Jakarta mulai penginputan *Planning*, *Activity* dan terakhir pembuatan *Sales Order*.

2. Wawancara

Penulis melakukan wawancara langsung dengan Bapak Daniel sebagai *Sales Manager* yang bertanggung jawab pada bagian *Sales & Marketing* atau pengadaan barang untuk mengetahui permasalahan yang terjadi dan untuk mengumpulkan data secara langsung.

3. Studi Pustaka

Menggunakan metode kepustakaan dengan mempelajari literatur jurnal *Penjualan*. Mempelajari buku dan sumber-sumber lain yang berkenaan dengan Sistem Informasi, data yang ada serta mendapatkan gambaran mengenai materi yang akan digunakan dalam membuat program *Sales Performance Mobile*.



Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)

Gambar 3. Metode Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem *Sales Performance Mobile* berbasis android & website dimana setiap orang yang bersangkutan tidak bertatap langsung. Mereka hanya melihat informasi dan data lainnya melalui media handphone atau browser.

1. Proses Bisnis Sales Performance System yang diusulkan

Alur proses *Customer Relationship Management* (CRM) pada aplikasi *Sales Proformance System*, antara lain:

- Planning** : Setiap harinya marketing akan melakukan planning pemasaran.
- Activity** : Marketing merealisasikan dari setiap planning yang dibuat.
- Product** : Marketing menawarkan produk2 yang dijual.
- Sales Order** : Dari 3 point di atas marketing akan membuatkan *Sales Order* untuk customer yang ingin membeli produk.

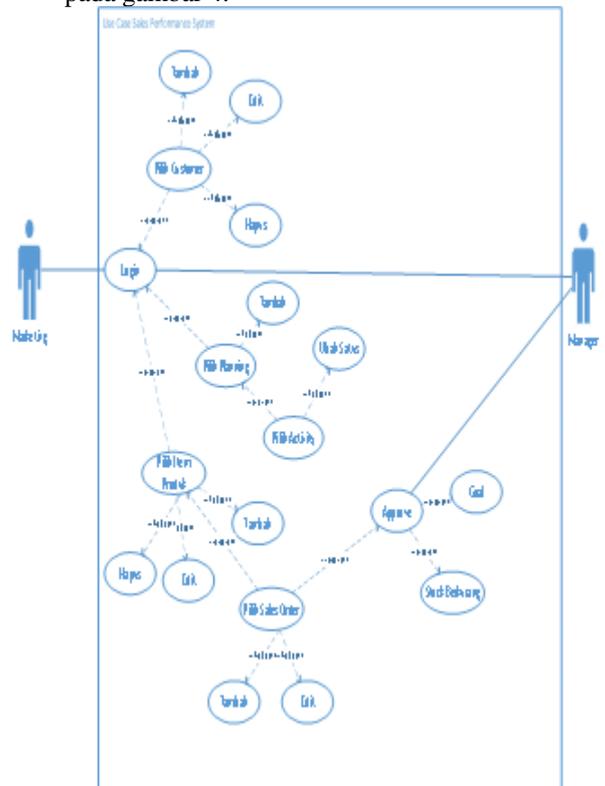


Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)

Gambar 4. Proses Bisnis CRM Sales Performance Mobile

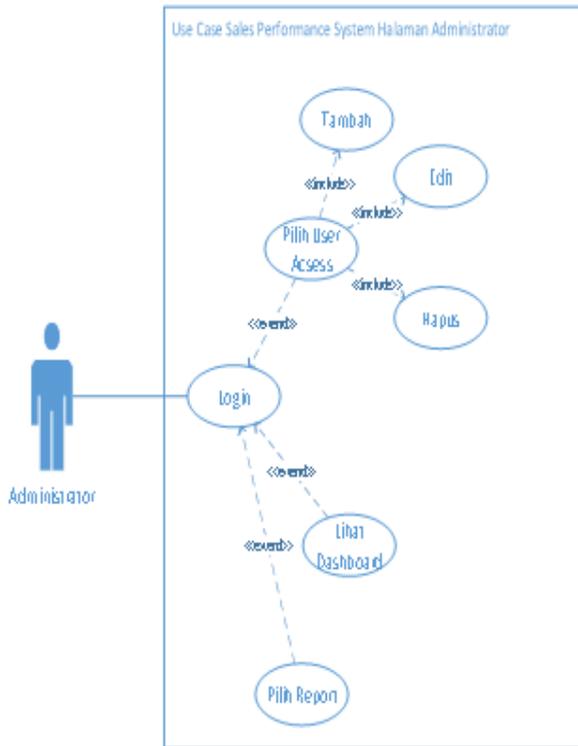
2. Use Case Diagram

Use case diagram sistem CRM yang diusulkan pada PT. *Arwana Citramulia Tbk* terdiri atas 2 aktor yaitu manajer yang melakukan monitoring penjualan terhadap *customer* dan *approve* proses *sales order*, dan sales yang melakukan proses *activity* penjualan kepada *customer*. Sementara untuk case atau aktifitas yang dilakukan oleh aktor terdiri atas 5 case. Use case diagram dari CRM yang diusulkan pada PT. *Arwana Citramulia Tbk* dapat dilihat pada gambar 4.



Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)

Gambar 5. Use Case Diagram Sales Performance Mobile



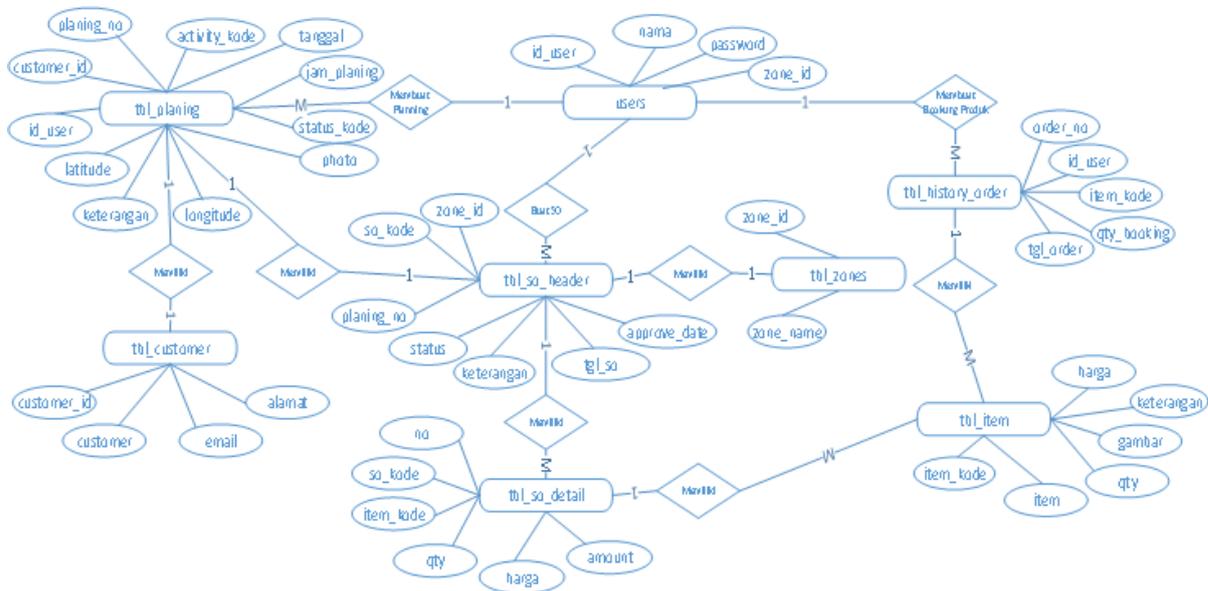
Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)

Gambar 6. Use Case Diagram Sales Performance Mobile Halaman Admin

3. Desain

Pada tahap ini akan dijelaskan tentang desain database, desain software architecture, dan desain interface.

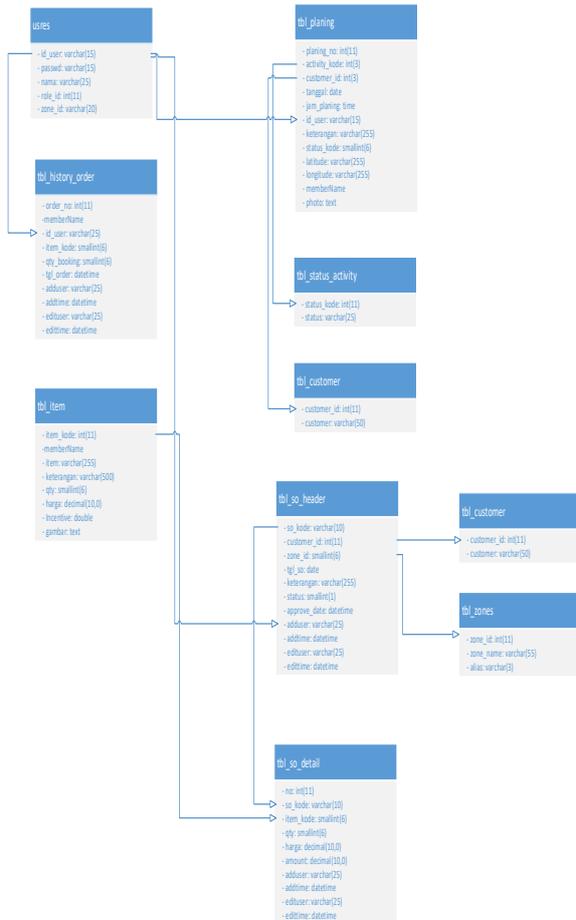
a. Entity Relationship Diagram (ERD)



Sumber : (Achyani & Abbas, 2021)

Gambar 7. Entity Relationship Diagram Sistem Sales Performance Mobile

b. Logical Record Structure (LRS)



Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 8. Logical Record Structure Sistem Sales Performance Mobile

4. Spesifikasi Hardware dan Software

Perangkat keras (*hardware*) tidak akan berfungsi tanpa adanya perangkat lunak (*software*). Perangkat lunak merupakan bagian dari sistem pengolahan data yang digunakan untuk mengaktifkan fungsi dari perangkat lunak komputer. Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan perangkat keras dan lunak sebagai berikut:

- a. Sistem Operasi : Windows 7 dan sesudahnya
- b. Processor : Intel Premium Dual Core, 1.8 Ghz
- c. RAM : 4 GB
- d. Keyboard : Keyboard QWERTY
- e. Printer : Standart Printe
- f. Mouse : Standart Mouse
- g. Browser : Google Chrome, dan sejenisnya
- h. Software : Notpad ++, Visual Studio Code, Xampp dan Node.js

5. Instalasi Sales Performance Mobile

Sebelum melakukan penerapan, terlebih dahulu dilakukan instalasi agar aplikasi dapat dijalankan sebagaimana mestinya. Adapun Sales Performance System ERP-CRM ini dapat

akses dari situs <http://localhost/sales-per/public> dan aplikasi android juga bisa di install. aplikasi seperti gambar 9 dan 10.



Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 9. Laman Utama Aplikasi Sales Performance System melalui browser



Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 10. Laman Utama Aplikasi Sales Performance Mobile (*Mobile Android*)

Adapun langkah-langkah pada aplikasi *Sales Performance System* harus sama dengan bisnis proses yang berjalan, seperti yang sudah digambarkan menggunakan BPMN, berikut langkahnya :

a. Membuat Planning

Langkah awal adalah membuat planning. Prosedur ini berada pada menu planning menu ini ada di aplikasi mobile android fungsinya adalah marketing akan melakukan planning pemasaran.

Form Planning
✕

Activity
Visit

Customer
PT. ALAM RAYA

Tanggal
18/05/2021

Jam
05:53

Keterangan
Visit ke PT. Alam Raya

SAVE

Sumber : (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 11. Halaman Input *Planning*

b. Membuat Activity

Setelah selesai membuat planning, maka sales akan merealisasikan dari setiap planning yang dibuat pada menu Activity.

Sumber : (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 12. Halaman Input Activity

c. Booking Product

Dari hasil Activity yang di lakukan marketing apabila proses kesepakatan sudah selesai maka marketing dapat booking item product yang akan dibuatkan sales order.

Sumber : (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 13. Halaman Input Item Product

d. Membuat Sales Order

Dari 3 langkah yang di atas maka marketing/sales akan dapat membuat sales order untuk customer yang akan membeli produk yang dijual setelah dibuatkan oleh sales maka manager akan approve SO tersebut.

Sumber : (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 14. Halaman Input Sales Order

6. Pengujian

Pada tahap ini hasil pengujian sudah sesuai dengan yang di harapkan secara bisnis proses dan laporan - laporan yang ada, contoh lapora - laporan yang ada di *Sales Performance System*.

a. Sales Order Report

SALES ORDER REPORT
PERIODE 2020-01-01 S/D 2021-05-19

No	SO Code	Zona	Customer	Tgl SO	Total Pembelian
1.	SO1120001	Jakarta Pusat	PT. COMPOTER ASIA	20/11/2020	296,704,186.00
2.	SO1120005	Jakarta Pusat	PT. COMPOTER ASIA	24/11/2020	12,204,806.00
3.	SO1120006	Jakarta Pusat	PT. COMPOTER EROPA	24/11/2020	12,204,806.00
4.	SO1120007	Jakarta Utara	PT. COMPOTER ASIA	25/11/2020	12,204,806.00
5.	SO1120008	Jakarta Utara	PT. BARCA INT	25/11/2020	106,429,176.00
6.	SO1120009	Jakarta Barat	PT. COMPOTER EROPA	25/11/2020	58,289,175.00
7.	SO1120010	Jakarta Selatan	PT. INTER SUPPLIER	25/11/2020	58,289,175.00
8.	SO1120011	Jakarta Selatan	PT. BARCA INT	25/11/2020	4,041,056.00
9.	SO1120012	Jakarta Timur	PT. BARCA INT	25/11/2020	21,635,999.00
10.	SO1120013	Jakarta Utara	PT. ALAM RAYA	25/11/2020	12,204,806.00

Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 15. Sales Order Report

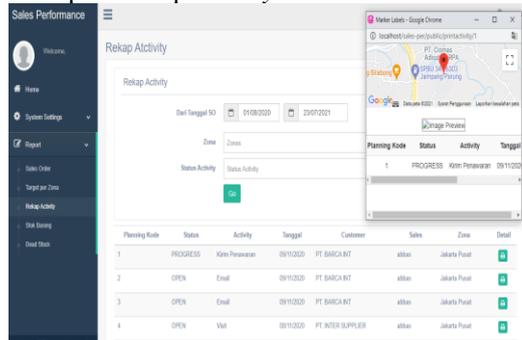
b. Report Target Penjualan per Zona

TARGET per ZONA REPORT
PERIODE 2020-01-01 S/D 2021-05-19

No	Zona	Dari	Sampai	Target	Pencapaian	Status Pencapaian
1.	Jakarta Barat	01/11/2020	30/11/2020	150,000,000.00	58,289,175.00	Tidak Tercapai
2.	Jakarta Barat	01/12/2020	31/12/2020	180,000,000.00	58,289,175.00	Tidak Tercapai
3.	Jakarta Pusat	01/11/2020	30/11/2020	150,000,000.00	321,113,798.00	Tercapai
4.	Jakarta Pusat	01/12/2020	31/12/2020	180,000,000.00	321,113,798.00	Tercapai
5.	Jakarta Selatan	01/11/2020	30/11/2020	150,000,000.00	62,330,231.00	Tidak Tercapai
6.	Jakarta Selatan	01/12/2020	31/12/2020	180,000,000.00	62,330,231.00	Tidak Tercapai
7.	Jakarta Timur	01/11/2020	30/11/2020	150,000,000.00	21,635,999.00	Tidak Tercapai
8.	Jakarta Timur	01/12/2020	31/12/2020	180,000,000.00	21,635,999.00	Tidak Tercapai
9.	Jakarta Utara	01/11/2020	30/11/2020	150,000,000.00	130,838,788.00	Tidak Tercapai
10.	Jakarta Utara	01/12/2020	31/12/2020	180,000,000.00	130,838,788.00	Tidak Tercapai

Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 16. Report Target Penjualan per Zona

c. Report Rekap Activity



Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 17. Report Rekap Activity

d. Report Stock Barang

Item Barang	Keterangan	Stock Qty	Mutasi Detail
Catalyst 2560-x	Catalyst 2560-X 24 GgG PoE 370W, 4 x 1G SFP, LAN Base	49	
Cisco Aranaet 1815 Series	Cisco Aranaet 1815 Series	99	
Cisco Catalyst 3650 24 Port	Cisco Catalyst 3650 24 Port PoE LAN Base	198	
Cisco Catalyst 3650 48 Port	Cisco Catalyst 3650 48 Port Data IP Base	11	
Cisco ISR 4221	Cisco ISR 4221 (3GE,2MM,8G FLASH,4G DRAM,IPS)	35	

Sumber: (Achyani & Abbas, 2021)
Gambar 18. Report Stok Barang

KESIMPULAN

Setelah dilakukan pengujian dan analisa aplikasi perancangan sistem informasi ini, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan antara lain :.Dengan adanya Sistem Informasi sales performance mobile ini, sangat membantu dalam proses penjualan barang pada PT. Arwana Citramulia Tbk. Dengan disertai fitur yang ada pada sales performance mobile dan web ini maka setiap marketing dapat mudah dan efektif dalam melakukan penjualan barang. Adapun untuk kekurangan sistem informasi ini tampilan web yang masih sederhana.

Untuk menambah kesempurnaan dari konsep perancangan sistem informasi ini dan memaksimalkan pemanfaatan konsep perancangan sistem informasi ini dalam memberikan informasi bagi user, maka Untuk aplikasi mobile yang dirancang masih menggunakan ionic yang merupakan aplikasi hybrid sehingga kecepatan aplikasi ini masih kalah dengan menggunakan aplikasi native untuk merancang aplikasi mobile. Disarankan agar aplikasi konsep perancangan sistem informasi ini terus mengikuti perkembangan zaman sehingga selalu up to date untuk digunakan dengan tampilan yang lebih menarik. Untuk membuat suatu aplikasi perancangan sistem informasi tidak harus menggunakan bahasa pemrograman PHP dan Database MySql seperti yang digunakan dalam pembahasan ini, namun dapat juga menggunakan bahasa pemrograman lain yang berorientasi pada

objek maupun pemrograman terstruktur.

REFERENSI

Achyani, Y. E., & Abbas, I. (2021). *Laporan Akhir Penelitian : Sistem Informasi Sales Performance Mobile Berbasis Android Pada PT. Arwana Citramulia TBK Jakarta.*

Amin, W. T. (2006). *Customer Relationship Management, Konsep dan Kasus,2006.* Harvarindo.

Darmastuti, D. (2013). Implementasi Metode Simple Additive Weighting (SAW) Dalam Sistem Informasi Lowongan Kerja Berbasis Web Untuk Rekomendasi Pencari Kerja Terbaik. *Jurnal Sistem Dan Teknologi Informasi, 16(2), 1–6.*
<http://jurnal.untan.ac.id/index.php/justin/article/view/2658>

Darmawan. (2013). *Sistem Informasi Manajemen. Bandung: Remaja Rosdakarya Offset, 2013.* Remaja Rosdakarya Offset.

Kadir, A. (2013). *Pengertian MySQL. Tersedia dalam : Buku Pintar Programmer Pemula PHP.* Mediakom.

Nurngaeni, A. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Marketing Mix. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi, Vol. 4 No., 192–202.*

Sukanto, & Shalahuddin, M. (2015). Rekayasa Perangkat Lunak (Terstruktur dan Berorientasi Objek) 2015. In *Informatika Bandung.* Informatika.

Wijayanti, T., & Azhari, I. (2011). Pengembangan Customer Relationship Management Berbasis Web pada Griya Muslim Flora. *Jusi, 1(1), 13–20.*

PROFIL PENULIS

Yuni Eka Achyani, M.Kom. Tahun 2014 lulus dari Program Strata Satu (S1) Program Studi Sistem Informasi Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Nusa Mandiri Nusa Mandiri dan Tahun 2016 lulus dari Program Magister (S2) Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Nusa Mandiri. Saat ini bekerja sebagai Staff Pengajar (Dosen) di Universitas Nusa Mandiri.

Ibnu Abbas, S.Kom. Tahun 2005 Lulus dari program Diploma Tiga (D3) BSI. Tahun 2021 Lulus dari Program Strata 1 (S1) Universitas Nusa Mandiri. Saat ini bekerja sebagai Staf pada PT. Arwana Citramuli