

**PERANCANGAN APLIKASI PEMBELIAN SEPEDA MOTOR SUZUKI
BERBASIS WEB**

¹ Destoprani Brajannoto, ²Fiky Apriyanto

STMIK Mitra Lampung, Sistem Informasi

Email: [1destobrajannoto@umitra.ac.id](mailto:destobrajannoto@umitra.ac.id) [2fikystmik123@gmail.com](mailto:fikystmik123@gmail.com)

ABSTRAK

PT. Suzuki Finance Indonesia demi meningkatkan penjualan dan pendapatan perusahaan. PT. Suzuki Finance Indonesia, yakni perusahaan pembiayaan kredit kendaraan bermotor roda dua khususnya kendaraan merk Suzuki. Perusahaan ini hasil kerjasama dari dua perusahaan kelas dunia yaitu Itochu Corporation dan Suzuki Motor Corporation Jepang. Saat ini Suzuki Finance Indonesia telah mempunyai lebih dari 80 kantor cabang yang tersebar di seluruh nusantara dan didukung lebih dari 4.000 profesional berpengalaman.

System penjualan dengan media website saat ini sangat marak sekali dan sangat efisien untuk proses penjualan karena proses penyampaian informasi yang cepat serta dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun. Jika sebuah system informasi sudah dirancang dengan berbasis web maka konsumenpun dapat melihat detail produk secara rinci serta dapat diakses dimanapun dan kapanpun. Dengan adanya system yang seperti ini maka tidak menutup kemungkinan penjualan semakin meningkat dan perusahaan akan sangat pesat dalam berkembang.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Penjualan

1. PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Dengan kondisi persaingan yang semakin banyak antar perusahaan, setiap perusahaan saling berpacu untuk memperluas pasar. Harapan dari adanya perluasan pasar secara langsung adalah meningkatnya penjualan, sehingga perusahaan akan memiliki lebih banyak konsumen (Hairudin & Hasbullah, 2023; Meidasari et al., 2023; E. T. Oktaria et al., 2022; E. T. Oktaria, Hairudin, et al., 2023; E. T. Oktaria, Yuniarthe, et al., 2023). Namun ada beberapa hal yang harus dipahami oleh perusahaan selaku produsen, bahwa semakin banyak konsumen maka perusahaan akan semakin sulit mengenali konsumennya secara teliti. Terutama tentang suka atau tidaknya konsumen terhadap barang atau jasa yang ditawarkan dan alasan yang mendasarinya (Fawa'ati & Raharto, 2021; Febriana et al., 2023; Marlina et al., 2023; I. Oktaria, Fawa'ati, et al., 2023; Rahayu & Fawaati, 2022).

Kemajuan dunia bisnis yang semakin berkembang dewasa ini serta persaingan yang semakin ketat, memaksa manajemen khususnya untuk mengelola aktivitas-aktivitas usahanya secara baik. Pemasaran merupakan salah satu faktor penting dan merupakan penentu kelangsungan hidup perusahaan (Bakti et al., 2020a, 2020b, 2021, 2022). Salah satu aktivitas yang harus diperhatikan oleh perusahaan yaitu bauran pemasaran atau yang lebih dikenal dengan marketing mix, dengan menyusun strategi bersaing melalui produk, harga, promosi dan saluran distribusi atas produk yang ditawarkan. Setelah konsumen merasa puas dengan produk atau jasa yang diterimanya, konsumen akan membandingkan pelayanan yang diberikan oleh produk lain (Nurahman et al., 2023; Oktavianto et al., 2022; Yuniarthe et al., 2021, 2022; Yunita, Setiawan, et al., 2022, 2022).

Apabila konsumen merasa benar-benar puas, mereka akan membeli ulang serta memberi rekomendasi kepada orang lain untuk membeli di tempat yang sama (Albarqi et al., 2022; Febrianda et al., 2022; Hendri et al., 2023; Herdianto et al., 2022; Hermawan et al., 2023; Yunita, Zuhri, et al., 2022). Namun dengan berkembangnya dunia informasi tidak menutup kemungkinan bahwa penjualan serta promosi dilakukan dengan media online atau sering disebut dengan website. Hal ini sangat di manfaatkan oleh PT. Suzuki Finance Indonesia demi meningkatkan penjualan dan pendapatan perusahaan. PT. Suzuki Finance Indonesia, yakni perusahaan pembiayaan kredit kendaraan bermotor roda dua khususnya kendaraan merk Suzuki. Perusahaan ini hasil kerjasama dari dua perusahaan kelas dunia yaitu Itochu Corporation dan Suzuki Motor Corporation Jepang. Saat ini Suzuki Finance Indonesia telah mempunyai lebih dari 80 kantor cabang yang tersebar di seluruh nusantara dan didukung lebih dari 4.000 profesional berpengalaman. System penjualan dengan media website saat ini sangat marak sekali dan sangat efisien untuk proses penjualan karena proses penyampaian informasi yang cepat serta dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun. Jika sebuah system informasi sudah dirancang dengan berbasis web maka konsumenpun dapat melihat detail produk secara rinci serta dapat diakses dimanapun dan kapanpun. Dengan adanya system yang seperti ini maka tidak menutup kemungkinan penjualan semakin meningkat dan perusahaan akan sangat pesat dalam berkembang.

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul sekripsi yaitu “ Perancangan aplikasi Pembelian Sepeda Motor Suzuki Berbasis Web”

1.2 IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang dilakukan pada PT. Suzuki Finance Indonesia, ditemukan permasalahan yang timbul pada sistem kerja yang sedang berjalan yaitu:

- a. Komputer yang belum dimanfaatkan sepenuhnya sehingga sering terjadi kesalahan dalam pendataan jumlah penjualan sepeda motor.
- b. Banyaknya jumlah penjualan bagi setiap sales dan kemudian disetorkan kepada kepala bagian penjualan dan berbentuk lembaran-lembaran kertas sangat rentan akan kehilangan dokumen.
- c. Penyimpanan arsip yang masih dalam bentuk dokumen kertas di khawatirkan hilang atau rusak.

1.3 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka penulis membuat perumusan masalah pada penelitian ini adalah “ Bagaimana Merancang Aplikasi Pembelian Sepeda Motor Suzuki Berbasis Web? “

1.4 BATASAN MASALAH

Agar permasalahan ini tidak terlalu luas dan terarah maka ruang lingkup pembahasan dibatasi pada Pengolahan data pembelian Produk.

1.5 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1.5.1 TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan penelitian yang dibuat penulis adalah:

1. Mengetahui proses pembelian Produk Sepeda Motor Suzuki yang sedang berjalan.

2. Menganalisa kelemahan system yang berjalan.
3. Memberikan solusi terhadap kelemahan system yang berjalan dengan diterapkannya aplikasi pembelian sepeda motor Suzuki berbasis web.

1.5.2 MANFAAT PENELITIAN

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

a. Bagi Peneliti

Menerapkan ilmu yang didapat di bangku perkuliahan pada dunia kerja sehingga mampu menganalisa suatu masalah yang terjadi dan memberikan solusi dari permasalahan tersebut.

b. Bagi Perguruan

Memberikan referensi karya tulis sehingga dapat dipergunakan sebagai acuan dalam pembuatan karya tulis yang lain.

c. Bagi PT. Suzuki Finance Indonesia

Membantu mengatasi masalah yang terjadi pada PT. Suzuki Finance Indonesia terutama membantu mengatasi masalah yang sering terjadi pada bagian Penjualan.

2.1 TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Perancangan

Menurut Al-Bahra Bin Ladjamudin dalam bukunya yang berjudul Analisis & Desain Sistem Informasi (2005: 39), menyebutkan bahwa: "Perancangan adalah suatu kegiatan yang memiliki tujuan untuk mendesign sistem baru yang dapat menyelesaikan masalah-masalah yang dihadapi perusahaan yang diperoleh dari pemilihan alternatif sistem yang terbaik."

Menurut My Earth dalam makalahnya yang berjudul Perancangan sistem dan Analisis, menyebutkan bahwa: "Perancangan adalah suatu kegiatan membuat desain teknis berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan pada kegiatan analisis." Berdasarkan definisi di atas, penulis menarik kesimpulan bahwa perancangan merupakan suatu pola yang dibuat untuk mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan atau organisasi setelah melakukan analisis terlebih dahulu.

B. Pengertian Aplikasi

Menurut Jogiyanto (1999:12) aplikasi adalah penggunaan dalam suatu komputer, instruksi (*instruction*) atau pernyataan (*statement*) yang disusun sedemikian rupa sehingga komputer dapat memproses input menjadi output.

Menurut Rachmad Hakim S, aplikasi adalah perangkat lunak yang digunakan untuk tujuan tertentu, seperti mengolah dokumen, mengatur Windows &, permainan (game), dan sebagainya.

C. Pengertian Sistem

Suatu peristiwa atau tindakan yang dilakukan oleh dua belah pihak dengan tujuan menukarkan barang atau jasa dengan menggunakan alat transaksi yang sah dan sama-sama memiliki kesepakatan dalam transaksinya.

Pengertian Pembelian Menurut para Ahli

- Menurut Riyanto, Bambang (1995) dalam buku “Dasar-dasar Pembelian” menyatakan bahwa, pembelian merupakan sistem aplikasi siklus pengeluaran yang umum.
- Menurut Sofjan Assauri, (2008: 223) Pembelian adalah salah satu fungsi yang penting dalam berhasilnya operasi suatu perusahaan.

D. Pengertian Sistem

Sistem adalah jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu (Jogiyanto, 2005:15).

Menurut L. James Havery Sistem adalah prosedur logis dan rasional untuk merancang suatu rangkaian komponen yang berhubungan satu dengan yang lainnya dengan maksud untuk berfungsi sebagai suatu kesatuan dalam usaha mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan”.

E. Pengertian Informasi

Pengertian Informasi Menurut Jogiyanto HM., (1999: 692), “Informasi dapat didefinisikan sebagai hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian (*event*) yang nyata (*fact*) yang digunakan untuk pengambilan keputusan”.

F. Pengertian Sistem Informasi

Sistem informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan (Jogiyanto, 2005:11).

G. Pengertian Pengolahan

Pengolahan adalah sebuah proses mengusahakan atau mengerjakan sesuatu (barang dsb) supaya menjadi lebih sempurna.” (Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa: 1988)

3.1 Metodologi Pengembangan Sistem

Metodologi pengembangan sistem adalah langkah-langkah yang dilalui oleh analisis sistem dalam mengembangkan sistem informasi”. Banyak sekali metodologi pengembangan sistem yang tentunya berfungsi untuk mempermudah dalam menyelesaikan sebuah sistem. Saat ini peneliti menggunakan metode Waterfall untuk menyelesaikan Penelitian Sistem ini, karena dirasa paling sesuai untuk permasalahan yang terjadi.

Metode Waterfall adalah suatu proses pengembangan perangkat lunak berurutan, di mana kemajuan dipandang sebagai terus mengalir ke bawah (seperti air terjun) melewati fase-fase perencanaan, pemodelan, implementasi (konstruksi), dan pengujian. Berikut adalah gambar pengembangan perangkat lunak berurutan/ linear.

3.2 Metode Pengumpulan Data

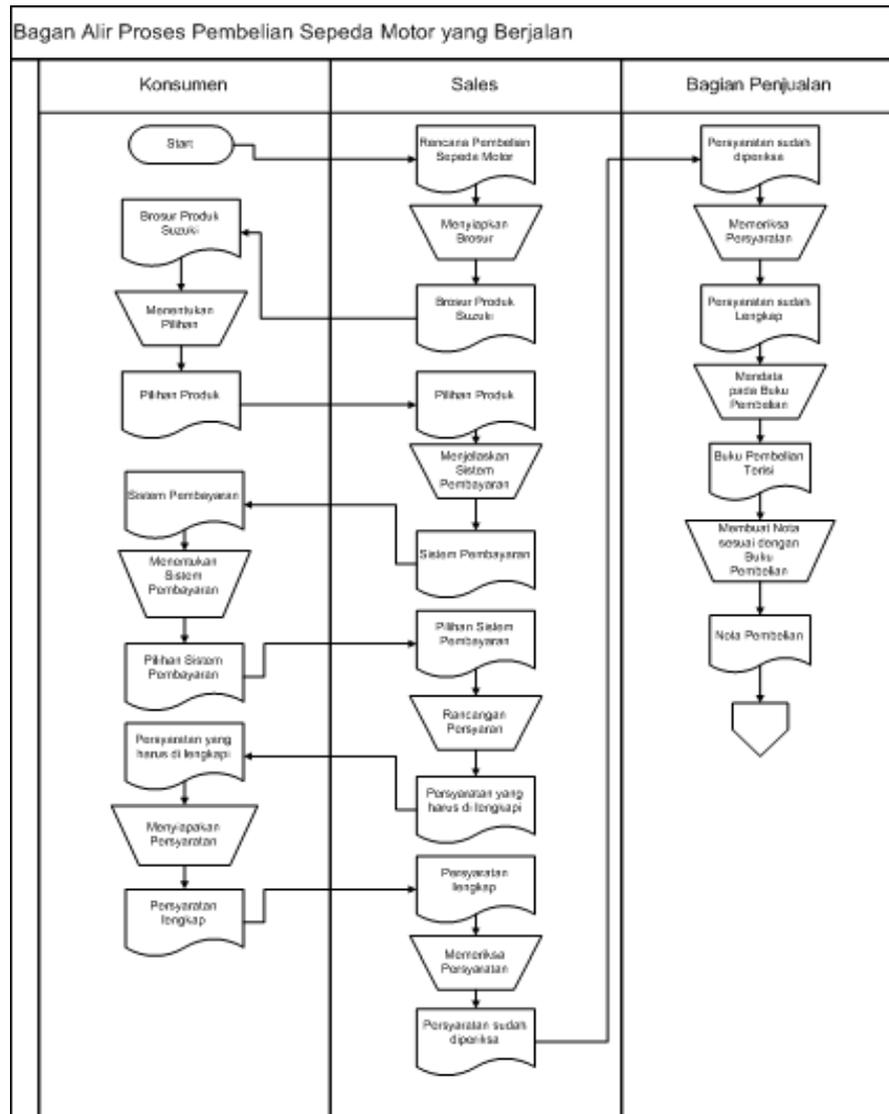
Salah satu komponen yang penting dalam penelitian adalah proses peneliti dalam pengumpulan data. Kesalahan yang dilakukan dalam proses pengumpulan data akan membuat proses analisis menjadi sulit. Selain itu hasil dan kesimpulan yang akan didapat pun akan menjadi rancu apabila pengumpulan data dilakukan tidak dengan benar.

Masing-masing penelitian memiliki proses pengumpulan data yang berbeda, tergantung dari jenis penelitian yang hendak dibuat oleh peneliti. Pengumpulan data kualitatif pastinya akan berbeda dengan pengumpulan data kuantitatif. Pengumpulan data statistik juga tidak bisa disamakan dengan pengumpulan data analisis.

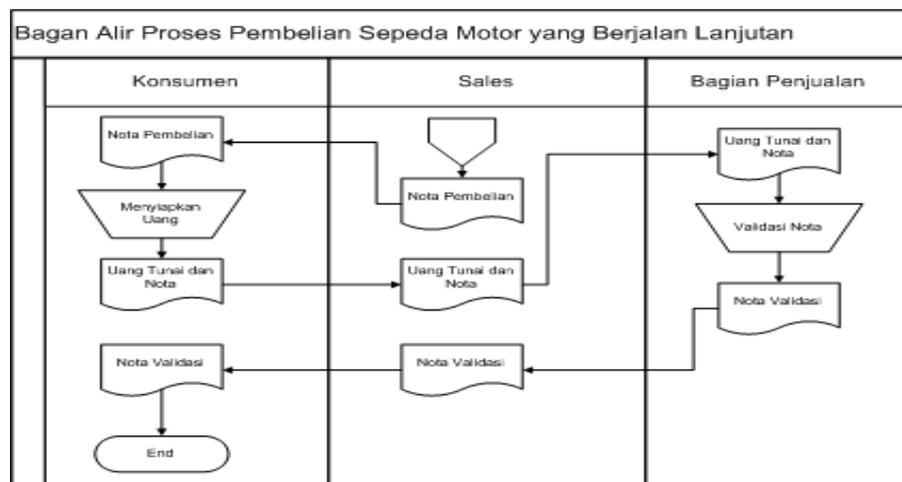
3.3 Analisa Sistem yang Berjalan

Dari hasil penelitian yang dilakukan, dapat diuraikan sistem yang berjalan sebagai berikut:

1. Konsumen Datang Ke Dealer Suzuki Finance untuk melakukan pembelian Sepeda Motor.
2. Konsumen kemudian disambut oleh CS atau Sales.
3. Kemudian sales memberikan brosur yang berisi produk suzuki yang terbaru dan serta rincian biaya jika ingin membeli dengan sistem kredit.
4. Sales menjelaskan bagaimana jika membeli dengan sistem kredit dan bagaimana jika membeli dengan sistem tunai.
5. Kemudian konsumen menentukan pilihan apakah dengan kredit atau dengan tunai.
6. Jika sudah menentukan pilihan maka konsumen diminta untuk memberikan syarat pembelian.
7. Jika syarat sudah dipenuhi, maka sales akan menyerahkan berkas ke bagian penjualan.
8. Bagian penjualan kemudian mendata menggunakan buku pembelian sesuai dengan identitas pembeli.
9. Setelah di data dan mendapatkan Nota, maka nota akan diberikan kepada sales dan sales memberikan kepada konsumen.
10. Setelah konsumen menerima nota maka konsumen diminta menyerahkan uang untuk pembayaran sepeda motor tersebut.
11. Uang kemudian diserahkan kepada bagian penjualan bersama nota untuk kemudian nota divalidasi bahwa sudah melakukan pembayaran.
12. Bagian penjualan mengcopy nota sebagai dokumen penjualan.
13. Nota kemudian di kembalikan kepada konsumen untuk alat bukti pembayaran.
14. Setelah semua proses selesai tinggal menunggu proses pengiriman sepeda motor kerumah konsumen.



Lanjutan



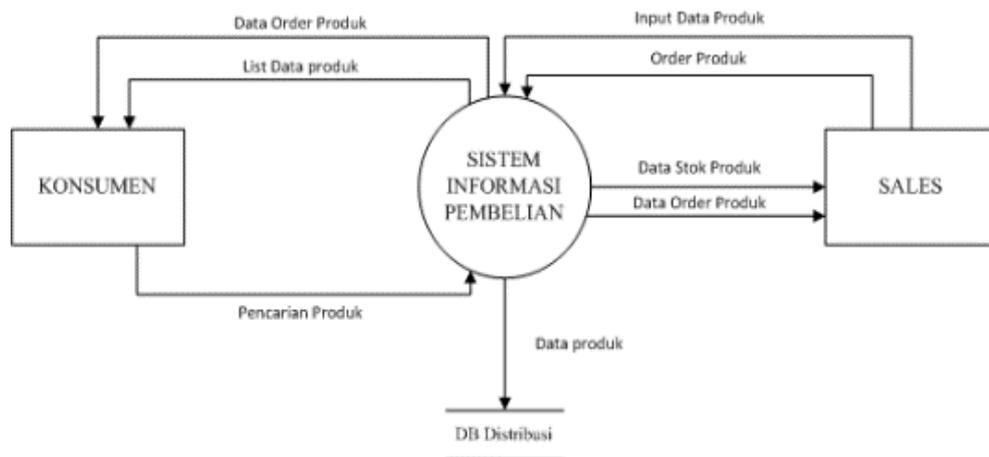
3.4 Kelemahana Sistem

Setelah dilakukan analisis terhadap sistem yang berjalan PT. Suzuki Finance Indonesia maka ditemukan beberapa kelemahan atau permasalahan yang terjadi pada sistem tersebut. Kelemahan pada sistem pembelian sepeda motor yang berjalan antara lain:

- Sistem pengolahan data pembelian produk masih menggunakan menggunakan pencatatan pada buku pembelian meskipun sudah menggunakan komputer namun belum didukung sistem pengarsipan menggunakan perangkat lunak (*database*), sehingga proses pencarian data dan pembuatan laporan kurang cepat dibandingkan jika didukung sistem *database* berbasis komputer.
- Proses pembelian serta verifikasi berkas terhitung cukup lama karena masih serba manual dan belum adanya sebuah sistem yang mendukung pekerjaan ini.
- Media penyimpanan yang menggunakan berkas buku dan map besar di khawatirkan akan hilangnya dokumen dan arsip-arsip penting.

3.5 Sistem yang Diusulkan

Rancangan sistem yang akan diusulkan diterangkan dalam bentuk diagram konteks dan diagram alir data pada Gambar sebagai berikut:



4.1 PERANCANGAN KELUARAN

Perancangan aplikasi pembelian sepeda motor suzuki berbasis web, yang terencana dan terprogram diharapkan dapat berjalan dengan baik. Pembahasan ini akan menjelaskan mengenai hasil perancangan sistem komputerisasi seperti perangkat keras (*Hardware*), perangkat lunak (*Software*) serta cara kerja program.

Berikut ini Rancangan *output* perancangan aplikasi pembelian sepeda motor suzuki berbasis web. Rancangan *output* tersebut pada Gambar sebagai berikut:

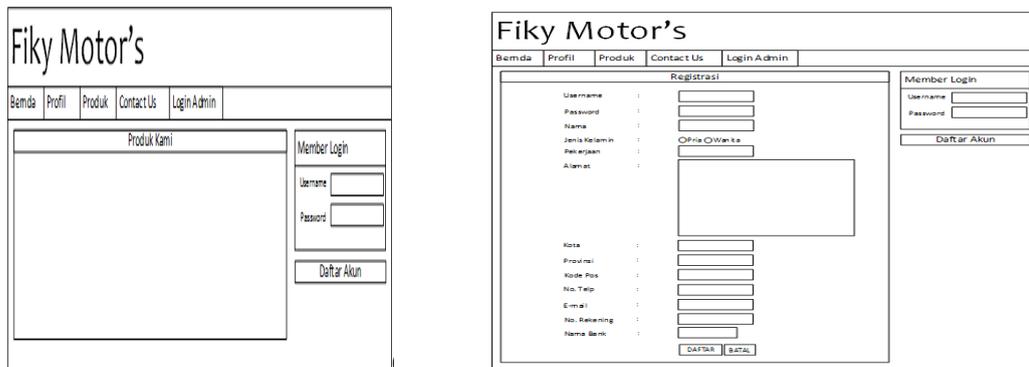
| Fiky Motor's | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------|------------|------------|-----------|-----------|---------------|-----------|----------|------------|-----------|--------|-------|-------|--------|------|
| Home | Product | Konsumen | Pemesanan | Penjualan | Log Out | | | | | | | | | |
| Data Motor | | | | | | | | | | | | | | |
| No. | Kode Motor | Nama Motor | Type | Werk | Tahun Pasokan | Istirahat | Nama SPK | No. Polisi | No. Mesin | Rangka | Warna | Harga | Gambar | Aksi |
| | | | | | | | | | | | | | | |

| Fiky Motor's | |
|---|---|
| Beranda | Profil |
| Produk | Contact Us |
| Login Admin | |
| Katalog Koleksi Produk | |
|  | Selamat Datang |
|  |  |
|  | |

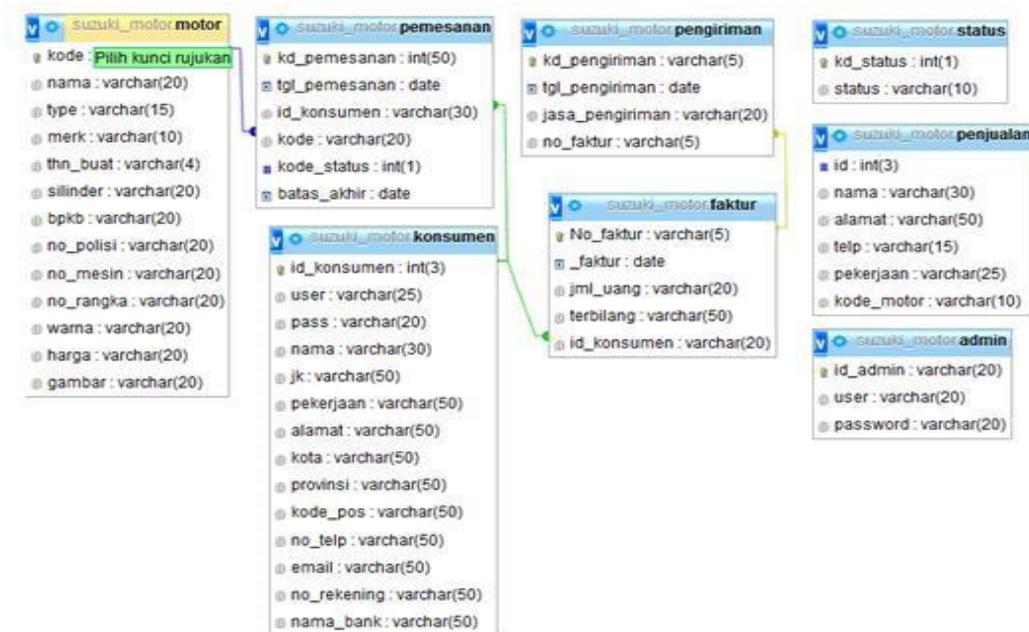
| Fiky Motor's | | | | | |
|------------------------------------|------------|----------|---------------|-------------|---------|
| Home | Product | Konsumen | Pemesanan | Penjualan | Log Out |
| Daftar Pesanan yang diambil | | | | | |
| Kode Pemesanan | Kode Motor | Nama | Tanggal Pesan | Batas Akhir | |
| | | | | | |

4.2 PERANCANGAN MASUKAN

Berikut ini Rancangan *input* dari perangkat lunak e-distribusion pada inti baru mas berbasis web. Rancangan masukan (*input*) dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:



4.3 RANCANGAN DATABASE



4.4 HASIL

Hasil tampilan dari aplikasi yang dibuat sebagai berikut:

4.4.1 Halaman Home Admin

Halaman Home admin, adalah halaman awal ketika admin telah memasukan username dan password dengan benar pad halaman login admin.

4.4.2 Halaman Register

Halaman register digunakan untuk pendaftaran user yang belum mempunyai akun member, terdapat beberapa form yang harus diisi oleh user. Adapun halaman register.

4.4.3 Halaman Login User

Diawal Halaman utama user dihadapkan dengan halaman di mana terdapat beberapa submenu beranda, profil, produk, contact us dan login admin. Dan terdapat sidebar login untuk login sebagai member



4.1 KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, dapat disimpulkan yaitu:

1. Komputer yang belum dimanfaatkan sepenuhnya sehingga sering terjadi kesalahan dalam pendataan jumlah penjualan sepeda motor.
2. Banyaknya jumlah penjualan bagi setiap sales dan kemudian disetorkan kepada kepala bagian penjualan dan berbentuk lembaran-lembaran kertas sangat rentan akan kehilangan dokumen.
3. Penyimpanan arsip yang masih dalam bentuk dokumen kertas di khawatirkan hilang atau rusak.

b. Saran

Saran yang dapat penulis sampaikan dan berikan pada PT. Suzuki Finance Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan aplikasi yang telah dibuat, dapat menjadikan media solusi untuk perbaikan sistem yang berjalan agar lebih mempermudah baik konsumen atau admin untuk melakukan transaksi pembelian produk.
Demikian simpulan dan saran ini penulis sampaikan, mudah-mudahan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir, 2003, *Konsep dan Tuntunan Praktis Basis Data*, Andi, Yogyakarta.
- Andri, Kristanto, 2004, *Jaringan Syaraf Tiruan (Konsep Dasar, Algoritma, dan Aplikasinya)*, Gava Media, Yogyakarta.
- Bunafit Nugroho. 2004. *PHP dan MySQL dengan editor Dreamweaver MX*. ANDI Yogyakarta, Yogyakarta.
- Connolly, T., Begg, C. 2010. *Database Systems: a practical approach to design, implementation, and management*. 5th Edition. America: Pearson Education
- DR. Bambang Hartono, SKM, Msc, MM “*Sistem Informasi Manajemen Berbasis Komputer*” 2013:9
- HM, Jogiyanto. (1999). *Pengertian Diagram Alir Dokumen*. Bandung: Penerbit Gramedia.
- HM, Jogiyanto. (2002). *Analisa System Informasi*. Solo: Penerbit Dunia Pustaka.
- Jogiyanto, 2005. *Analisis dan Desain sistem informasi*, Andi: Yogyakarta.
- M.Arif A “*Analisa & Desain Sistem Informasi*” penerbit Andi Offset Yogyakarta. 2011:67
- Winardi, 1989. *Pengantar Tentang Teori Sistem dan Analisis Sistem*. Penerbit Mandar Maju. Bandung
- Wahana Komputer. 2006. *Pengolahan Database dengan MySQL*. Andi, Yogyakarta dan Wahana Komputer. Semarang
- Albarqi, A. H., Yuniarthe, Y., & Hendri, R. (2022). Employee Workload Data Processing Information System Using Android-Based Time Motion Study Method. *Proceedings*, 3(2), 30–35.
- Bakti, U., Hairudin, H., & Alie, M. S. (2020a). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Produk dan Harga Terhadap Minat Beli Pada Toko Online Lazada di Bandar Lampung. *JURNAL EKONOMI*, 22(1), 101–118.
- Bakti, U., Hairudin, H., & Alie, M. S. (2020b). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Produk dan Harga Terhadap Minat Beli Pada Toko Online Lazada di Bandar Lampung. *JURNAL EKONOMI*, 22(1), 101–118. <https://doi.org/https://doi.org/10.37721/je.v22i1.633>
- Bakti, U., Hairudin, H., & Saputra, P. E. (2022). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Penjualan Pada Ramayana Mall Lampung. *Strategic: Journal of Management Sciences*, 2(3), 96–107.

- Bakti, U., Hairudin, H., & Setiawan, R. (2021). PENGARUH HARGA, PERSONAL SELLING, KUALITAS PRODUK DAN WORD OF MOUTH TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR PADA DEALER PT. YAMAHA PUTERA LANGKAPURA. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 1(1), 1–16.
- Fawa'ati, T. M., & Raharto, T. B. (2021). Rancang Bangun Game Edukasi Berbasis Android Pembantu Sistem Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) Mata Pelajaran Komputer Untuk Sekolah. *Jurnal SIMADA (Sistem Informasi Dan Manajemen Basis Data)*, 4(1), 40–47.
- Febriana, T., Marlina, I., HP, D. E., Fawa'ati, T. M., & Suyatno, S. (2023). SISTEM INFORMASI PEMBELIAN DAN PENJUALAN SPAREPART PADA PT. RINDANG TIGASATU PRATAMA BERBASIS WEB. *Jurnal Multimedia Dan Android (JMA)*, 4(1).
- Febrianda, I., Zuhri, K., & Yuniarthe, Y. (2022). Sistem Peringatan Dini Menggunakan Masker Ketika Keluar Rumah Berbasis Android. *Jurnal Teknologi Dan Informatika (JEDA)*, 3(2).
- Hairudin, H., & Hasbullah, H. (2023). PENGARUH PROMOSI, HARGA, DAN LOKASI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PERUMAHAN SUBSIDI VILLA SUTRA PADA PT. MITRA SABURAI PROPRTI. *Jurnal Revenue: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(2), 715–726.
- Hendri, R., Hartanto, M. B., Yuniarthe, Y., & Agustin, A. (2023). Rancang Bangun Sistem Pendukung Keputusan Validasi Data Pegawai Polda Dengan Metode AHP Berbasis WEB. *Jurnal Teknologi Dan Informatika (JEDA)*, 4(1).
- Herdianto, R., Syafitri, Y., & Yuniarthe, Y. (2022). Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Siswa Berprestasi Dengan Menggunakan AHP (Studi Kasus: SMA Negeri 1 Bandar Lampung). *Jurnal Teknologi Dan Informatika (JEDA)*, 3(2).
- Hermawan, N. S. A., Riskawati, R., & Yuniarthe, Y. (2023). Penyuluhan Mengenai COVID-19 dan Penyuluhan Bidang Digital Marketing. *ANDASIH Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 24–28.
- Marliana, I., Ikhwan, A., & Fawaati, T. M. (2023). Implementasi Mit App Inventor Dalam Game Mengenal Huruf Berbasis Android. *Jurnal Teknoinfo*, 17(1), 244–252.
- Meidasari, E., Yudhinanto, C. N., & Brajanoto, D. (2023). Pemasaran Dodol Mangrove Melalui Digital Marketing di Desa Wisata Pulau Pahawang. *INSAN MANDIRI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 21–24.
- Nurahman, D., Yulistina, Y., Yuniarthe, Y., Sari, R. A., & Haryati, D. (2023). Literasi Digital Pada Aspek Hukum Bisnis UMKM Kelompok Usaha PKK Desa Wisata Pulau Pahawang. *SEWAGATI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 142–147.
- Oktaria, E. T., Hairudin, H., & Setiawan, R. (2023). PROMOSI DAN KUALITAS PELAYANAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PENERIMAAN SISWA PADA LEMBAGA KURSUS BAHASA INGGRIS LANGUAGE EXCHANGE (LE) KOTA BANDAR LAMPUNG. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 14(1), 18–36.
- Oktaria, E. T., Irvan, M., & Hairudin, H. (2022). The Effect of Recruitment and Compensation on Employee Performance at DAMRI Public Company Lampung Branch. *GEMA: Journal of Gentiaras Management and Accounting*, 14(3), 159–170.
- Oktaria, E. T., Yuniarthe, Y., Hairudin, H., Wengrum, T. D., Khoiriah, N., & Adelita, I. (2023). SARANA PUBLIKASI DAN MEDIA PROMOSI PRODUK KREATIFITAS SISWA MENGGUNAKAN E-COMMERCE PADA SMK GADING REJO KABUPATEN PESAWARAN. *Jurnal Pengabdian UMKM*, 2(1), 78–83.

- Oktaria, I., Fawa'ati, T. M., & Brajannoto, D. (2023). Penerapan AHP Untuk Menentukan Kepuasan Pelanggan Sebagai Dasar Penentuan Unit Kerja Terbaik. *Jurnal Teknologi Dan Informatika (JEDA)*, 4(1).
- Oktavianto, A., Zuhri, K., Yuniarthe, Y., & Hendri, R. (2022). Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Jasa Service Sepeda Motor Berbasis Android. *Jurnal Teknologi Dan Informatika (JEDA)*, 3(1).
- Rahayu, E. C., & Fawaati, T. M. (2022). PELATIHAN PEMBUATAN WEBSITE SENDIRI BAGI APARAT DESA RULUNG HELOK KECAMATAN NATAR LAMPUNG SELATAN. *ANDASIH Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 80–84.
- Yuniarthe, Y., Brojonoto, D., Putra, A. S., & Sukri, H. (2022). PENGENALAN PELUANG USAHA UMKM PADA KAUM MILENIAL PADA SISWA SEKOLAH GLOBAL SURYA. *Jurnal Pengabdian UMKM*, 1(1), 22–25.
- Yuniarthe, Y., Hendri, R., & Anggara, Y. (2021). Pengendali Lampu dan Pintu Dengan Perintah Suara Berbasis Android dan Arduino Uno. *Jurnal Teknologi Dan Informatika (JEDA)*, 2(1).
- Yunita, H. D., Setiawan, R., & Yuniarthe, Y. (2022). Implementation of Customer Relationship Management (CRM) at Giant Supermarket Pagar Alam Lampung WEB-Based. *Applied Technology and Computing Science Journal*, 5(1), 44–56.
- Yunita, H. D., Zuhri, K., & Yuniarthe, Y. (2022). Rancang Bangun Sistem Informasi Pemasaran Produk Unggulan Bagi Kelompok Usaha Kerajinan Kabupaten Pringsewu Lampung. *JUSIM (Jurnal Sistem Informasi Musirawas)*, 7(2), 156–166.