

**PENERAPAN CRM PADA SISTEM INFORMASI PERSEDIAAN
DALAM PENGELOLAAN PRODUKSI DAN PEMASARAN
JAMUR TIRAM**

SKRIPSI

Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi
di Jurusan Sistem Informasi SI



Oleh :

Anggy Lumongga Siregar

09031381821004

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

2021

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**PENERAPAN CRM PADA SISTEM INFORMASI PERSEDIAAN
DALAM PENGELOLAAN PRODUKSI DAN PEMASARAN
JAMUR TIRAM**

Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi
di Jurusan Sistem Informasi SI

Oleh :

Anggy Lumongga Siregar

09031381821004

Palembang, Juni 2021

**Mengetahui
Ketua Jurusan Sistem Informasi,**



Endang Lestari Ruskan, M.T
NIP. 197811172006042001

Pembimbing I,

Yadi Utama, S.Kom., M.Kom
NIP. 197901152008011008





HALAMAN PERSETUJUAN

Telah diuji dan lulus pada :

Hari : Selasa

Tanggal : 13 Juli 2021

Tim Penguji :

- | | | |
|------------------|---------------------------------------|---|
| 1. Pembimbing I | : Yadi Utama, S.Kom.,M.Kom |  |
| 2. Ketua Penguji | : Ir. M. Ihsan Jambak, M.M.,M.Sc |  |
| 3. Anggota I | : Jaidan Jauhari, M.T |  |
| 4. Anggota II | : Dinna Yunika Hardiyanti, S.SI., M.T |  |

Mengetahui

Ketua Jurusan Sistem Informasi,



Endang Lestari Ruskan, M.T

NIP 197811172006042001

HALAMAN PERSEMBAHAN

“Dua musuh terbesar kesuksesan adalah penundaan dan alasan”

- ∞ Barang siapa merintis jalan mencari ilmu maka Allah akan memudahkan baginya jalan ke surga (HR. Muslim)
- ∞ Apapun yang terjadi hari ini, ingatlah bahwa Tuhan memberimu kesulitan bukan untuk mempersulitmu. Tapi untuk mendorongmu menguatkan diri.

Skripsi ini ku persembahkan kepada :

- Allah SWT
- Kedua Orang Tuaku Abang, Kakak dan Adikku Tersayang
- Teman seperjuanganku di Sistem Informasi Profesional 2018
- Dosen Pembimbing dan Dosen Penguji
- Alamamater Ku, Universitas Sriwijaya

SURAT KETERANGAN PEGECEKAN SIMILARITY

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Anggy Lumongga Siregar
NIM : 09031381821004
Prodi : Sistem Informasi Profesional
Fakultas : Fakultas Ilmu Komputer

Menyatakan bahwa benar hasil pengecekan similitary Skripsi/Tesis/Disertasi/Lap.Penelitian yang berjudul Penerapan *Customer Relationship Management* dalam Pengelolaan Produksi dan Pemasaran Jamur Tiram Berbasis Web adalah **6%**.

Dicek oleh operator *: 1. Dosen Pembimbing
2. ~~UPT Perpustakaan~~
3. Operator Fakultas Ilmu Komputer

Demikianlah surat keterangan ini saya buat dengan sebenarnya dan dapat saya pertanggungjawabkan.

Indralaya, Juni 2021

Menyetujui

Dosen Pembimbing,



Yadi Utama, S.Kom.,M.Kom

NIP 197901152008011008

Yang Menyatakan,



Anggy Lumongga Siregar

NIM 09031381821004

*Coret salah satu jawaban tempat anda melakukan pengecekan Similarity

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, segala puji syukur tak henti penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan tugas akhir ini. Shalawat dan salam juga penulis haturkan pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Dalam penulisan laporan tugas akhir ini, penulis menyadari tanpa adanya bimbingan dan dorongan serta petunjuk dari berbagai pihak, tidak mungkin laporan ini dapat diselesaikan dengan baik. Untuk itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua tercinta dan keluarga yang selalu mendoakan penulis dan memberikan dorongan agar selalu diberikan kesuksesan dalam menjalani perkuliahan.
2. Bapak Jaidan Jauhari, M.T selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya.
3. Ibu Endang Lestari Ruskan, M.T selaku Ketua Jurusan Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya.
4. Bapak Yadi Utama, M.Kom selaku pembimbing Skripsi yang telah memberikan banyak bimbingan serta saran maupun kritik kepada penulis dalam menyelesaikan pembuatan Skripsi ini.
5. Bapak Ir. M. Ihsan Jambak, M.M.,M.Sc selaku ketua penguji, Bapak Jaidan Jauhari, M.T dan Ibu Dinna Yunika Hardiyanti, S.SI., M.T selaku dosen penguji Skripsi yang telah menguji sebaik mungkin dan memberikan saran serta masukan yang membangun kepenulisan Skripsi penulis menjadi lebih baik.
6. Warga Desa Bitis yang merupakan pembudidaya mandiri jamur tiram yang telah memberikan bantuan dalam mendapatkan informasi guna menyelesaikan penelitian Skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Pengajar yang telah mendidik, membimbing dan mengarahkan penulis selama menempuh perkuliahan.

8. Seluruh staff administrasi Jurusan Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer yang telah memberikan kemudahan dalam hal administrasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.
9. Sahabat terbaik Lara Gustriani, Septhiany Arty Nur Syarifah dan Rizky Noprianda Satriawan yang tak pernah berhenti memberikan semangat agar penulis bisa dengan cepat menyelesaikan Skripsi.
10. Sahabat seperjuangan yang telah menemani dan paling banyak membantu penulis diantaranya Putri Nur Kori, Marina Adhitia Rosyadah, Andrie Fernando, M Agung Barokha, M Agam Nugraha Essen dan Deny Agustiwansyah, terima kasih atas semangat dan kerja sama serta kenangan selama masa perkuliahan.
11. Rekan-rekan Sistem Informasi Profesional 2018

Penulis juga berterima kasih dan mohon maaf kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian Skripsi ini. Penulis mengharapkan segala bentuk kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Semoga laporan Skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan semua pihak.

Palembang, Juni 2021

Penulis,

Anggy Lumongga Siregar

**PENERAPAN CRM PADA SISTEM INFORMASI PERSEDIAAN
DALAM PENGELOLAAN PRODUKSI DAN PEMASARAN
JAMUR TIRAM**

Oleh

Anggy Lumongga Siregar

09031381821004

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengelola data produksi dan pemasaran pada sistem informasi persediaan jamur tiram di Desa Bitis dengan menerapkan strategi *Customer Relationship Management* (CRM). Di Desa Bitis, terdapat pembudidayaan jamur tiram yang dilakukan secara mandiri oleh petani Desa Bitis. Namun para pembudidaya belum memiliki aktifitas spesifik dalam pencatatan mengenai persediaan jamur tiram yang siap panen serta strategi khusus dalam pengelolaan produksi dan pemasaran. Serta media perantara yang belum efektif untuk menyampaikan saran dan kritik mengenai jamur tiram yang diterima pelanggan. Pada penelitian ini penulis merancang sebuah sistem informasi berbasis web dengan menerapkan strategi CRM dimana dalam pembuatan sistem informasi ini menggunakan metode FAST (*Framework for the Application of System Technique*) untuk mendukung proses bisnis pada produksi jamur tiram. Bahasa pemrograman pada perangkat lunak pemodelan sistem adalah PHP dan MySQL sebagai DBMS. Hasil penelitian menggunakan sistem informasi persediaan dengan penerapan CRM ini, menunjukkan bahwa pemrosesan data oleh pembudidaya semakin cepat dan tersedianya sarana bagi pelanggan dalam bertransaksi. Kemudian kemudahan bagi pembudidaya menjalankan proses bisnisnya dalam informasi jumlah persediaan dan proses perekapan data produksi. Lalu tersedianya fasilitas forum, pelanggan dapat menyampaikan pertanyaan, kritik dan saran yang dapat dijawab langsung oleh admin. Serta meningkatnya hubungan baik pada pelanggan lama dan pelanggan baru.

Kata kunci : CRM, Sistem Informasi Persediaan, Jamur Tiram, Produksi, Pemasaran, FAST, PHP, MySQL.

**IMPLEMENTATION OF CRM ON INVENTORY INFORMATION
SYSTEM IN PRODUCTION AND MARKETING MANAGEMENT
OYSTER MUSHROOM**

By

Anggy Lumongga Siregar

09031381821004

ABSTRACT

The purpose of this research to manage production and marketing data on oyster mushroom inventory information system in Bitis Village by implementing a Customer Relationship Management (CRM) strategy. In Bitis Village, there are oyster mushroom cultivated independently by Bitis Village farmers. However, the cultivators do not have activities in recording the stock of ready-to-harvest oyster mushrooms and specific strategies in managing production and marketing. As well as the ineffective intermediary media to convey suggestions and criticisms about oyster mushrooms that received by customers. In this research, the authors designed a web-bases information system by implementing a CRM strategy where in making this information system using the FAST (Framework for the Application of System Technique) methodology to support business processes in the production of oyster mushrooms. The programming language of the system modeling software is PHP and MySQL as DBMS. The results of the research using an inventory information system with the application of CRM, indicate that data processing by cultivators is getting quickly and the availability of facilities for customers to transact. Then can help cultivators to run their business processes in information on the amount of inventory and the process of recording production data. Than with the forum facility, customers can submit question, criticisms and suggestions that can be answered directly by the admin. As well as increasing good relations with old customers and new customers.

Keyword : CRM, Inventory Information System, Oyster Mushrooms, Production, Marketing, FAST, PHP, MySQL.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
SURAT KETERANGAN PEGECEKAN SIMILARITY	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Penelitian	4
1.3 Manfaat Penelitian	4
1.4 Batasan Masalah	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Tinjauan Pustaka.....	6
2.2 <i>Customer Relationship Management</i>	7
2.2.1 Pengertian <i>Customer Relatinoship Management</i>	7
2.2.2 Tahapan <i>Customer Relationship Management</i>	8
2.2.3 Komponen <i>Customer Relationship Management</i>	8
2.2.4 Jenis <i>Customer Relationship Management</i>	9
2.2.5 Tujuan dan Manfaat <i>Customer Relationship Management</i>	10
2.3 Landasan Teori.....	11
2.3.1 Persediaan	11
2.3.2 Sistem.....	12
2.3.3 Informasi	12
2.3.4 Sistem Informasi	13
2.3.5 Pengelolaan	13
2.3.6 Produksi	14
2.3.7 Pemasaran	14

2.4	<i>Website</i>	14
2.5	Perangkat Pemodelan Sistem	15
2.5.1	Basis Data	15
2.5.2	<i>Data Flow Diagram (DFD)</i>	15
2.5.3	Kamus Data (<i>Data Dictionary</i>).....	17
2.5.4	<i>Entity Relational Diagram (ERD)</i>	17
2.5.5	<i>MySQL</i>	18
2.5.6	<i>Page Hypertext Preprocessor (PHP)</i>	19
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		20
3.1	Objek Penelitian.....	20
3.2	Jenis dan Sumber Data.....	20
3.3	Metode Pengumpulan Data.....	20
3.3.1	Metode Observasi	20
3.3.2	Metode Wawancara.....	21
3.3.3	Studi Pustaka.....	21
3.4	Metode Pengembangan Sistem	21
3.5	Fase <i>Customer Relationship Management</i>	25
3.6	Analisis Kebutuhan (<i>Requirement Analysis</i>)	27
3.6.1	Kebutuhan Fungsional	27
3.6.2	Kebutuhan Nonfungsional	27
3.7	Perancangan Sistem	28
3.7.1	<i>Data Flow Diagram (DFD)</i>	28
3.7.2	<i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	32
3.8	Desain Tabel <i>Database</i>	32
3.9	Rancangan <i>Interface</i>	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		40
4.1	Struktur Menu	40
4.1.1	Struktur Menu Admin	40
4.1.2	Struktur Menu Pelanggan.....	41
4.1.3	Struktur Menu Pimpinan.....	41
4.2	Pembahasan.....	42
4.2.1	Halaman Utama.....	42
4.2.2	Halaman Kelola Produksi	43
4.2.3	Halaman Kelola Produk	43

4.2.4	Halaman Daftar Pelanggan	43
4.2.5	Halaman Daftar Pemesanan	44
4.2.6	Halaman Saran dan Kritik.....	45
4.2.7	Halaman Forum.....	45
4.2.8	Halaman Pemesanan	45
4.2.9	Halaman Penukaran Poin.....	46
4.2.10	Halaman Riwayat Pemesanan.....	46
4.2.11	Halaman Laporan.....	47
4.3	Pengujian <i>Black Box</i>	47
4.4	Pengujian <i>Analytical CRM</i>	49
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		53
5.1	Kesimpulan	53
5.2	Saran	53
DAFTAR PUSTAKA		54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Komponen Sistem Informasi.....	13
Gambar 3.1 Tahapan Metode FAST	25
Gambar 3.2 Diagram Konteks.....	28
Gambar 3.3 Diagram Level Nol.....	29
Gambar 3.4 Diagram Level 1 Proses <i>Login</i>	30
Gambar 3.5 Diagram Level 1 Proses Kelola Produksi	30
Gambar 3.6 Diagram Level 1 Proses Kelola Produk	31
Gambar 3.7 Diagram Level 1 Proses Pemesanan	31
Gambar 3.8 <i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD).....	32
Gambar 3.9 Desain Halaman Awal <i>Login</i>	37
Gambar 3.10 Desain Tampilan Halaman Kelola Produksi	37
Gambar 3.11 Desain Tampilan Halaman Kelola Produk.....	38
Gambar 3.12 Desain Tampilan Halaman Daftar Pelanggan	38
Gambar 3.13 Desain Tampilan Halaman Daftar Pemesanan.....	39
Gambar 3.14 Desain Tampilan Halaman Saran dan Kritik.....	39
Gambar 4.1 Struktur Menu Admin	40
Gambar 4.2 Struktur Menu Pelanggan.....	41
Gambar 4.3 Struktur Menu Pimpinan	41
Gambar 4.4 Halaman Utama.....	42
Gambar 4.5 Halaman Kelola Produksi	43
Gambar 4.6 Halaman Kelola Produk	43
Gambar 4.7 Halaman Daftar Pelanggan.....	44
Gambar 4.8 Halaman Daftar Pemesanan	44
Gambar 4.9 Halaman Saran dan Kritik	45
Gambar 4.10 Halaman Forum.....	45
Gambar 4.11 Halaman Pemesanan	46
Gambar 4.12 Halaman Penukaran Poin	46
Gambar 4.13 Halaman Riwayat Pemesanan	47
Gambar 4.14 Halaman Laporan	47

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Simbol DFD	16
Tabel 2.2 Simbol ERD	18
Tabel 3.1 Pelanggan	33
Tabel 3.2 Produk	33
Tabel 3.3 Produksi	34
Tabel 3.4 Pemesanan.....	35
Tabel 3.5 Saran dan Kritik	35
Tabel 3.6 Forum	36
Tabel 3.7 Admin.....	36
Tabel 4.1 Pengujian <i>Black Box</i>	48
Tabel 4.2 Pemberian Informasi Produk melalui Whatsapp	49
Tabel 4.3 Penggunaan <i>Website</i> Mempermudah Proses Transaksi	49
Tabel 4.4 Kategori Pelayanan Baik.....	50
Tabel 4.5 Kesesuaian Prosedur Layanan terhadap Pelanggan	50
Tabel 4.6 Pelanggan melakukan <i>Repurchase</i>	51
Tabel 4.7 Pelanggan Merekomendasikan Produk kepada Calon Pelanggan	51
Tabel 4.8 Kepuasan Pelanggan pada Layanan <i>Website</i> dalam Proses Transaksi .	52
Tabel 4.9 Lama Proses Transaksi dari Pemesanan hingga Terima Barang	52

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Proses perkembangan pada dunia bisnis yang semakin melaju pesat dan seiring berkembangnya sistem informasi dan teknologi informasi membuat para pelaku bisnis semakin berlomba-lomba dalam meningkatkan kualitas perusahaannya. Salah satu cara untuk menjaga kelangsungan bisnis adalah dengan memaksimalkan proses pemasaran, meningkatkan manajemen pengelolaan produksi serta tetap menjaga hubungan baik dengan pelanggan ataupun calon pelanggan. Dengan memanfaatkan sistem informasi dan teknologi informasi saat ini, suatu bisnis dapat berkembang secara mudah, cepat, tepat dan akurat.

Dalam mengembangkan suatu bisnis, dibutuhkan orientasi pemasaran terhadap pelanggan, yaitu berupa identifikasi terhadap kebutuhan pelanggan sebelum menjalankan suatu produksi. Persediaan barang pada suatu bisnis juga haruslah memenuhi kebutuhan pelanggan, dengan cara menganalisa dan menyesuaikan jumlah produksi serta barang yang dibutuhkan. Maka dengan mengidentifikasi kebutuhan pelanggan, diharapkan pelanggan mendapatkan kepuasan yang merupakan kunci terhadap suatu bisnis yang lebih maju dan berkembang. Dengan demikian dibutuhkan suatu sistem untuk mengelola hasil produksi dan diperlukan strategi bisnis dalam pemasaran untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan yang sering lebih di kenal dengan *Customer Relationship Management (CRM)*.

Bose (2002) menggambarkan fungsi CRM penting dan vital dari pemasaran berorientasi pelanggan adalah mengumpulkan dan mengumpulkan informasi terkait tentang pelanggan untuk memberikan layanan yang efektif. CRM merupakan strategi tentang bagaimana mengoptimalkan profitabilitas dan menitikberatkan pada semua hal yang terkait dengan fokus pelanggan. Manajemen hubungan pelanggan melibatkan analisis pencapaian dan penggunaan pengetahuan pelanggan untuk menjual barang dan jasa.

Di Desa Bitis Kecamatan Gelumbang Kabupaten Muara Enim terdapat produsen jamur tiram yang dibudidayakan secara mandiri oleh petani Desa Bitis. Namun, saat ini pembudidaya jamur tiram tidak memiliki aktifitas spesifik dalam pencatatan mengenai persediaan jamur tiram yang siap panen serta strategi khusus dalam pengelolaan produksi dan pemasaran. Pemasaran produk masih dilakukan secara konvensional dengan cara pelanggan memberikan informasi mengenai tempat dan produk ke calon pelanggan lain. Dengan pemasaran semacam ini, menyebabkan peluang untuk mendapatkan calon pelanggan secara maksimal kurang terpenuhi. Tingkat permintaan yang tinggi juga menyebabkan pembudidaya kesulitan untuk mengelola proses produksi mengenai jumlah panen jamur tiram. Sehingga jumlah jamur tiram yang tersedia sering kali kurang untuk memenuhi permintaan pelanggan.

Permasalahan lain juga belum adanya mekanisme pencatatan terhadap persediaan barang dari hasil data produksi, serta informasi yang kurang mengenai prediksi persediaan hasil jamur yang siap panen per harinya. Jumlah persediaan hasil jamur tiram siap panen dapat diketahui dari jumlah produksi yang dilakukan, dengan mempertimbangkan kemungkinan penyusutan jamur tiram yang biasa

terjadi. Penyebaran informasi yang tidak efektif ini membuat pelanggan tidak mengetahui informasi-informasi terbaru sehingga mempengaruhi pelanggan untuk beralih ke pembudidaya lain. Pelanggan juga sulit untuk menyampaikan keluhan ataupun pengaduan jika terjadi suatu kesalahan/cacat dari jamur tiram yang diterima sehingga penindak lanjutan dari permasalahan pelanggan pun menjadi lamban.

Dengan permasalahan yang ada, penulis akan mengembangkan sebuah sistem informasi persediaan dengan menerapkan strategi CRM yang merupakan salah satu cara untuk menangani masalah-masalah yang telah dijelaskan diatas dan menggunakan *Framework for the Application of System Technique (FAST)* sebagai metode pengembangan sistemnya. Penelitian ini dapat membantu pembudidaya menjalankan proses bisnisnya dalam memberikan informasi mengenai jumlah persediaan hasil jamur tiram serta mempermudah dalam mengelola proses perekapan data produksi dan pemasaran jamur tiram. Kemudian memudahkan pelanggan dalam bertransaksi.

Pada penelitian ini, penulis menerapkan metode *Analytic CRM* yang mana dalam implementasinya menggunakan lembar kuisisioner dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan layanan yang dilakukan pada media *website* yang dibangun untuk melihat apakah ada korelasi antara penggunaan CRM melalui *website* yang dibangun terhadap kepuasan atau loyalitas pelanggan terhadap produk yang ditawarkan. Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan, penulis menarik kesimpulan untuk mengangkat masalah tersebut dalam Tugas Akhir dengan judul **“Penerapan CRM pada Sistem Informasi Persediaan dalam Pengelolaan Produksi dan Pemasaran Jamur Tiram”**.

1.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang ada tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah membangun sistem informasi persediaan yang menerapkan strategi CRM yang dapat membantu pembudidaya dalam pencatatan data persediaan hasil panen jamur tiram dan pengelolaan produksi serta pemasaran.

1.3 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini antara lain :

1. Memberikan keuntungan serta kemudahan dalam bertransaksi dengan harapan meningkatkan hubungan baik dan kepercayaan terhadap pelanggan.
2. Mempermudah pelanggan dalam mendapatkan informasi terbaru mengenai persediaan panen jamur tiram yang dihasilkan.
3. Membantu pembudidaya jamur tiram dalam proses bisnis yang lebih efektif dan memudahkan pembudidaya dalam pengelolaan persediaan jamur tiram serta data produksi dan pemasaran dengan cepat dan tepat.
4. Memberikan kemudahan kepada pembudidaya jamur tiram dalam meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

1.4 Batasan Masalah

Agar pembahasan lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan pokok, maka penulis membatasi ruang lingkup dari permasalahan yang akan dibahas, yaitu :

1. Proses pencatatan data pelanggan, data produksi, pengelolaan pemasaran, serta proses prediksi hasil jamur tiram yang siap panen.

2. Layanan yang dikelola meliputi informasi pengelolaan produksi, layanan pemasaran dan transaksi.
3. Menyediakan sarana untuk menyebarkan informasi lewat media sosial *online* kepada pelanggan pelanggan lama dan calon pelanggan.
4. Menyediakan layanan forum komunikasi dan diskusi antara sesama pelanggan dan konsumen maupun produsen.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Fatta, H. (2007). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi. Andi. Yogyakarta.
- Al-Bahra, L. (2005). Analisis dan Desain Sistem Informasi. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Assauri, S. (2001). Manajemen Produksi dan Operasi. Jakarta : Universitas Indonesia.
- Heriyanto, A., Fuad, H., & Dananggi, D. (2014). Rancang Bangun Sistem Informasi Inventory Barang Berbasis Web Studi Kasus di PT. Infinetworks Global Jakarta. 4(2).pp 32-35.
- Kadir, A. (2013). Pemrograman Database MySQL Untuk Pemula. Mediakom, Yogyakarta.
- Rosalina, V., & Malik, A. (2017). Electronic Customer Relationship Management (E-CRM). Banten, 175(3), 28-33.
- Sibero, A. F. K. (2013). Web Programming Power Pack. Mediakom, Yogyakarta.
- Setiawan, K., Herlawati., & Retnoningsih, E. (2017). Sistem Informasi Persediaan, Pembelian dan Penjualan Barang pada CV Eeve Store Cileungsi. STMIK Bina Insani. Bekasi.
- Soenanto, H. (2000). Jamur Tiram Budidaya dan Peluang Usaha. CV Aneka Ilmu. Semarang.
- Stanton, W. J. (2013). Prinsip Pemasaran. Alih Bahasa oleh Buchari Alma. Jilid Satu. Edisi Kesepuluh. Erlangga. Jakarta.
- Wijaya, A., Arifin, M., & Soebijino, T. (2013). Sistem Informasi Perencanaan Persediaan Barang. JSIKA, 14-20.