

**PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN EKSPOR DENGAN
MENERAPKAN KONSEP B2B PADA PT PRASIDHA ANEKA NIAGA TBK**

SKRIPSI

Program Studi Sistem Informasi

Jenjang Sarjana



Oleh :

ADE TIARA FEBRIANI

09031181419032

FAKULTAS ILMU KOMPUTER

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

MEI 2018

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN EKSPOR DENGAN
MENERAPKAN KONSEP B2B PADA PT PRASIDHA ANEKA NIAGA TBK.**

Sebagai salah satu syarat untuk penyelesaian
studi di Program Studi Sistem Informasi SI

Oleh

Ade Tiara Febriani

NIM 09031181419032

Palembang, Mei 2018

Mengetahui,

Ketua Jurusan Sistem Informasi,



Endang Lestari Ruskan, M.T

NIP 197811172006042001

Pembimbing I,



Mgs. Afriyan Firdaus, S.Si., M.I.T.

NIP 198202122006041003

HALAMAN PERSETUJUAN

Telah diuji dan lulus pada :

Hari : Senin

Tanggal : 14 Mei 2018

Tim Penguji :

1. Ketua (Pembimbing I)

: Mgs. Afriyan Firdaus, S.Si., M.IT

2. Ketua Penguji

: Ari Wedhasmara, S.Kom., M.T.I.

3. Anggota I

: Jaidan Jauhari, S.Pd., M.T

4. Anggota II

: Fathoni, S.T., MMSI

Mengetahui

Ketua Jurusan Sistem Informasi,



Endang Lestari Ruskan, M.T

NIP 197811172006042001

MOTTO :

A woman should have not only a pretty face but also a smart brain and a good attitude

Skripsi ini ku persembahkan untuk:

- ❖ *Kedua Orang Tua ku, Mama dan Papa
tercinta*
- ❖ *Adikku tersayang*
- ❖ *Keluarga Besar ku tersayang*
- ❖ *Orang yang ada di doaku*
- ❖ *Dosen pembimbing dan Dosen penguji*
- ❖ *Sahabat – sahabat terbaikku*
- ❖ *Almamaterku yang ku banggakan*

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ade Tiara Febriani
NIM : 09031181419032
Program Studi : Sistem Informasi Bilingual
Judul Skripsi : Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Ekspor dengan Menerapkan Konsep B2B pada PT Prasadha Aneka Niaga Tbk.

Hasil Pengecekan Software *iThenticate/Turnitin* : 17 %

Menyatakan bahwa laporan skripsi saya merupakan hasil karya sendiri dan bukan hasil penjiplakan/*plagiat*. Apabila ditemukan unsur penjiplakan/*plagiat* dalam laporan skripsi ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Sriwijaya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikianlah, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak ada paksaan oleh siapapun.



Palembang, Mei 2018



(Ade Tiara Febriani)
NIM 09031181419032

PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN EKSPOR DENGAN MENERAPKAN KONSEP B2B PADA PT PRASIDHA ANEKA NIAGA, TBK

Oleh :

Ade Tiara Febriani

09031181419032

ABSTRAK

E-commerce merupakan suatu kegiatan yang mencakup proses dan transaksi bisnis melalui internet. Salah satu nya adalah B2B (*business to business*) dimana transaksi dilakukan oleh produsen dengan distributor atau perusahaan-perusahaan bisnis lainnya. PT Prasadha Aneka Niaga Tbk Palembang merupakan perusahaan yang memproduksi karet setengah jadi yang dijual ekspor. Selama ini proses penjualan ekspor pada PT Prasadha Aneka Niaga dilakukan secara manual yang memungkinkan banyak terjadinya kesalahan data. Pada penelitian ini akan dikembangkan sistem informasi penjualan ekspor berbasis web dengan menerapkan konsep B2B. Metode yang digunakan dalam pengembangan sistem informasi ini adalah metode *FAST (Framework for the Application of System Technique)*. Penelitian ini menghasilkan sebuah sistem informasi penjualan ekspor yang memiliki fitur-fitur berupa pemesanan barang, pembuatan *contract* yang dilakukan oleh *buyer*, pembuatan *shipping instruction*, pembuatan *packing list*, pembuatan *invoice* oleh admin, pembuatan checklist mengenai kesediaan dokumen-dokumen ekspor yaitu PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang) yang dikeluarkan oleh Bea Cukai, BL (*Bill of Lading*) yang dikeluarkan oleh pihak pelayaran, COO (*Certificate of Origin*) yang dikeluarkan oleh kementerian perdagangan, serta COQ (*Certificate of Quality*) yang dikeluarkan oleh laboratorium perusahaan. Konsep B2B juga telah diterapkan dalam sistem informasi penjualan ekspor ini dengan model *sell-side*.

Kata Kunci : Pengembangan sistem, penjualan Ekspor, B2B, PT Prasadha Aneka Niaga, *FAST*

**EXPORT SALES INFORMATION SYSTEM DEVELOPMENT BY APPLYING B2B
CONCEPT AT PT PRASIDHA ANEKA NIAGA TBK PALEMBANG**

By

Ade Tiara Febriani

09031181419032

ABSTRACT

E-commerce is an activity that covers business processes and transactions through the internet. One of them is B2B (business to business) where the transaction is done by the manufacturer with the distributor or other business companies. PT Prasadha Aneka Niaga Tbk Palembang is a manufacturing company that produces crumb rubber and will be sold by export. Export sales at PT Prasadha Aneka Niaga Tbk Palembang are still using the manual process which allows data errors. In this research will develop an information system of export sales based on the web by applying the B2B concept. Methods used in this information system development are FAST (Framework for the Application of System Technique). This research produces an information system that has features of the following form: ordering goods, contract-making by the buyer, invoice making by admin, making the checklist about willingness of export documents which are PEB given by Bea Cukai, BL (Bill of Lading) given by freight forwarding, COO (Certificate of Origin) given by Ministry of Trade, and COQ (Certificate of Quality) given by company laboratory. B2B concepts are also applied in this information system development with a sell-side model.

Key word : development system, export sales, B2B, PT Prasadha Aneka Niaga, FAST

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan berkah, rahmat, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul “PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN EKSPOR DENGAN MENERAPKAN KONSEP B2B PADA PT PRASIDHA ANEKA NIAGA TBK”.

Pembuatan Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk penyelesaian studi di Jurusan Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya.

Dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Bantuan tersebut berupa bimbingan, pengarahan, nasehat, dan pemikiran dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Jaidan Jauhari, M.T., sebagai Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya.
2. Ibu Endang Lestari Ruskan, M.T., sebagai Ketua Jurusan Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya
3. Bapak Mgs Afriyan Firdaus, S.Si., M.T.I. sebagai dosen pembimbing Tugas Akhir saya yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan saran dan kritik dalam penyusunan laporan tugas akhir ini.
4. Semua dosen di Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya yang telah memberikan ilmu yang sangat berguna serta membantu dan memberikan masukan kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Staff Akademik Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya yang juga telah memberikan kemudahan dalam pengurusan administrasi.

6. Para Staff di PT Prasadha Aneka Niaga Tbk Palembang terutama kepada Ibu Anita yang telah memberi izin pengambilan data penelitian di PT Prasadha Aneka Niaga Tbk Palembang.
7. Kedua orang tua penulis yaitu ayah Hendra dan ibu Nurhayati, saudara saya M. Atha Dwi Arjuna, serta tante saya Minarti yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam proses mengerjakan Tugas Akhir.
8. Untuk sahabat-sahabat saya Annisa Febriyanti, A reza Saputra, Agilia Tetiyani, Siska Eka Kurnia, Meilia Pratiwi, Nusaibah Afifah, Melisa Ruspitasari.
9. Teman-teman seangkatan Jurusan Sistem Informasi Bilingual.

Tugas akhir ini merupakan hasil kerja yang seoptimal mungkin. Namun penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kekurangan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran serta masukan yang sifatnya membangun dari semua pihak demi kesempurnaan penulis yang akan datang.

Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis sendiri dan semua pihak.

Palembang, Mei 2018

Ade Tiara Febriani

NIM. 09031181419032

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan	3
1.3 Manfaat	3
1.4 Batasan Masalah	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Profile PT Prasadha Aneka Niaga Tbk.....	5
2.1.1 Sejarah PT Prasadha Aneka Niaga Tbk	5
2.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan	6
2.2.1 Visi	6
2.2.2 Misi perusahaan	6
2.2.3 Tujuan Perusahaan	6
2.3 Struktur Organisasi	7
2.4 Sistem Informasi	7
2.5 <i>E-commerce</i>	9
2.5.1 Definisi <i>e-commerce</i>	9
2.5.2 Jenis-Jenis <i>e-commerce</i>	12
2.5.3 Manfaat <i>e-commerce</i>	14
2.5.4 Komponen <i>e-commerce</i>	15
2.5.5 Kelebihan <i>e-commerce</i>	19
2.5.6 Ruang Lingkup <i>e-commerce</i>	20
2.5.7 Tantangan <i>e-commerce</i> di masa depan	20
2.6 <i>Business to Business (B2B)</i>	22
2.6.1 Karakteristik Dasar B2B	22
2.7 Penjualan	24
2.8 Ekspor	28
2.8.1. Pengerrtian Ekspor	28
2.8.2 Persyaratan dan Dasar Hukum Ekspor	28
2.9 Penjualan Ekspor.....	30
2.10 <i>Framework for the Application of System Technique (FAST)</i>	34
2.11 Data Flow Diagram (DFD)	36
2.12 Entity Relation Diagram (ERD).....	40
1.12.1 1Kardinalitas (<i>Cardinalitas</i>).....	41

BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	43
3.1 Metodologi Penelitian.....	43
3.1.1 Objek penelitian.....	43
3.1.2 Metodologi Pengumpulan Data.....	43
3.2 Metode Pengembangan Sistem.....	44
3.3 Penerapan B2B dalam Pengembangan Sistem.....	49
3.4 Definisi Lingkup.....	51
3.4.1 Tujuan Proyek.....	51
3.4.2 Gambaran Proyek.....	52
3.4.3 Pernyataan Masalah dan Kesempatan.....	53
3.4.3.1 Pernyataan masalah.....	53
3.4.3.2 Kesempatan/ <i>opportunities</i>	56
3.4.3.3 Tabel Pernyataan Masalah.....	57
3.4.4 Hambatan Proyek (<i>project constraint</i>).....	59
3.4.4.1 <i>Business Constraint</i>	59
3.4.4.2 <i>Technology Constraints</i>	60
3.4.5 Ide Solusi Tahap Awal.....	60
3.5 Analisa Permasalahan.....	61
3.5.1 Domain Permasalahan (<i>Problem Domain</i>).....	61
3.5.2 Analisa Permasalahan.....	63
3.5.3 Analisa Sebab Akibat dan Tujuan Perbaikan Sistem.....	65
3.6 Analisa Kebutuhan.....	70
3.6.1 Kebutuhan Fungsional.....	70
3.6.2 Kebutuhan Non-fungsional.....	72
3.7 Perancangan Logika.....	73
3.7.1 Pemodelan Proses.....	73
3.7.2 Pemodelan Data.....	78
3.8 Analisa Keputusan.....	80
3.8.1 Candidate System Matrix.....	80
3.9 Perancangan Sistem.....	79
3.8.1 Perancangan Fisik.....	83
3.8.2 Perancangan Data.....	84
3.8.1 Perancangan <i>Interface</i> Sistem.....	79
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	84
4.1 Hasil.....	84
4.1.1 Halaman Admin.....	84
4.1.2 Halaman Customer.....	94
4.1.3 Halaman Pimpinan.....	99
4.2 Pengujian Sistem.....	110
4.3 Pembahasan.....	114
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	116
5.1 Kesimpulan.....	116
5.2 Saran.....	116

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Struktur Organisasi	7
Gambar 2.2 Komponen Sistem Informasi	8
Gambar 2.3 Model B2B	23
Gambar 3.1 Metode Pengembangan Sistem FAST	45
Gambar 3.2 Penerapan model <i>Sell-side</i> pada PT Prasadha Aneka Niaga...49	49
Gambar 3.3 <i>Ishikawa Diagram Customer</i> mengalami pemborosan biaya untuk mengetahui jenis dan jumlah barang yang dijual	63
Gambar 3.4 <i>Ishikawa Diagram</i> pengolahan data penjualan ekspor yang kurang akurat.....	63
Gambar 3.5 <i>Ishikawa Diagram Customer</i> sulit mendapatkan informasi ketersediaan dokumen penjualan ekspor.....	64
Gambar 3.6 <i>Ishikawa Diagram</i> pembuatan laporan penjualan ekspor lambat	64
Gambar 3.7 <i>data flow diagram level 0</i>	73
Gambar 3.8 <i>data flow diagram level 1</i>	75
Gambar 3.9 <i>data flow diagram level 2</i> proses 2.....	76
Gambar 3.10 <i>data flow diagram level 3</i> proses 2.2.....	76
Gambar 3.11 <i>data flow diagram level 3</i> proses 2.4.....	77
Gambar 3.12 <i>data flow diagram level 2</i> proses 3.....	77
Gambar 3.13 <i>data flow diagram level 2</i> proses 4.....	78
Gambar 3.14 <i>data flow diagram level 2</i> proses 7.....	78
Gambar 3.15 <i>Entity Relationship Diagram</i>	79
Gambar 3.16 <i>Physical DFD</i>	83
Gambar 3.17 Skema Database	84
Gambar 3.18 Halaman Login	85
Gambar 3.19 Halaman Product	85
Gambar 3.20 Halaman Kontrak	86
Gambar 3.21 Halaman Invoice	86
Gambar 3.22 Halaman <i>Shipping instruction</i>	87
Gambar 3.23 Halaman <i>Packing List</i>	87
Gambar 3.24 Halaman PEB List	88
Gambar 3.25 Halaman BL List	88
Gambar 3.26 Halaman COO List.....	89
Gambar 3.27 Halaman COQ List.....	90
Gambar 4.1 Halaman Login Admin.....	90
Gambar 4.2 Halaman Beranda Admin	91
Gambar 4.3 Halaman Daftar Produk.....	91
Gambar 4.4 Halaman Input Produk	92
Gambar 4.5 Halaman Daftar customer.....	92
Gambar 4.6 Halaman Daftar Kontrak	93
Gambar 4.7 Halaman Daftar Invoice	93
Gambar 4.8 Halaman Input Invoice	94

Gambar 4.9 Halaman Daftar Shipping	94
Gambar 4.10 Halaman Input Shipping	95
Gambar 4.11 Halaman Daftar Packing	95
Gambar 4.12 Halaman Input Packing	96
Gambar 4.13 Halaman Daftar PEB	96
Gambar 4.14 Halaman Input daftar PEB	97
Gambar 4.15 Halaman Daftar BL	97
Gambar 4.16 Halaman Input daftar BL	98
Gambar 4.17 Halaman Daftar COO	98
Gambar 4.18 Halaman Input daftar COO	99
Gambar 4.19 Halaman Daftar COQ	99
Gambar 4.20 Halaman Input daftar COQ	100
Gambar 4.21 Halaman Login Customer	100
Gambar 4.22 Halaman Registrasi Customer	101
Gambar 4.23 Halaman Konfirmasi Login Customer	101
Gambar 4.24 Halaman Beranda Customer	102
Gambar 4.25 Halaman Daftar Produk	102
Gambar 4.26 Halaman Input Data Kontrak	103
Gambar 4.27 Halaman Daftar Kontrak	103
Gambar 4.28 Halaman Daftar PEB	104
Gambar 4.29 Halaman Daftar BL	104
Gambar 4.30 Halaman Login Pimpinan	105
Gambar 4.31 Halaman Beranda Pimpinan	105
Gambar 4.32 Halaman Daftar Customer	106
Gambar 4.33 Halaman Daftar Kontrak	106
Gambar 4.34 Halaman Daftar Invoice	107
Gambar 4.35 Halaman Daftar Shipping	107
Gambar 4.36 Halaman Daftar Packing	108
Gambar 4.37 Halaman Daftar PEB	108
Gambar 4.38 Halaman Daftar BL	109

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Komponen-Komponen dalam DFD	39
Tabel 3.1 <i>Business Goal</i> dan <i>Project Goal</i>	51
Tabel 3.2 Tabel Pernyataan Masalah	57
Tabel 3.3 Analisa Sebab Akibat dan Tujuan Perbaikan Sistem.....	65
Tabel 3.4 Kebutuhan Nonfunctional	72
Tabel 3.5 <i>Candidate System Matrix</i>	72
Table 4.1 Hasil Blackbox Testing	109

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Internet dan perkembangan teknologi dapat dimanfaatkan untuk menjalankan dan mengendalikan proses bisnis pada suatu perusahaan. Semakin banyaknya perusahaan yang menggunakan internet, maka perdagangan barang dan jasa serta pengendalian proses bisnis melalui internet akan semakin bertambah, salah satunya adalah *e-commerce*. Terdapat 3 model yang dapat digunakan *e-commerce* yaitu : B2B (*Business to Business*), B2C (*Business to Consumer*), dan C2C (*Consumer to Consumer*) (Maidoni et al, 2010). *E-commerce* mencakup semua kegiatan transaksi dan promosi bisnis melalui internet. Keuntungan dari adanya *e-commerce* adalah dapat meningkatkan citra perusahaan, mempromosikan produk perusahaan menjadi lebih luas, dan memperkecil biaya operasional.

Penggunaan *e-commerce* dengan model B2B dapat membantu perusahaan untuk mengendalikan proses bisnis. B2B juga membantu perusahaan untuk menjalin komunikasi yang realtime dan otomatisasi(Maidoni et al, 2010). Model B2B dapat dikombinasikan dengan sistem informasi berbasis web sehingga memudahkan pihak terkait untuk berinteraksi melalui internet.

PT. Prasadha Aneka Niaga Tbk, yang berlokasi di kota Palembang provinsi Sumatera Selatan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan pemasaran karet. Perusahaan ini mengolah bahan baku karet menjadi produk setengah jadi berkualitas ekspor.

PT Prasadha Aneka Niaga Tbk, menjual hasil produksi kepada perusahaan-perusahaan distributor karet yang ada didunia. Beberapa diantaranya adalah Alan L Grant Rubber yang berada di New York, USA, Stelett Rubber INC yang berada di Ontario, Canada, Chemopal Asia PTE LTD yang berada di Singapura, Centrotrade Rubber USA INC yang berada Virginia Beach VA, dan Hangkook Tyre CO, Ltd yang berada di Seoul, Korea. Perusahaan – perusahaan tersebut kemudian mendistribusikan lagi karet setengah jadi yang dibeli dari PT Prasadha Aneka Niaga Tbk, kepada perusahaan-perusahaan lain yang membutuhkan seperti perusahaan produksi ban.

Selama ini sistem penjualan pada PT.Prasidha Aneka Niaga Tbk, dilakukan dengan pembuatan kontrak dengan mengirimkan email ke bagian administrasi penjualan. Kemudian harus di cetak untuk diinformasikan ke bagian gudang untuk dilakukannya produksi sesuai dengan pemesanan yang dilakukan pelanggan. Sistem tersebut membuat tidak adanya data pemesanan dari pelanggan karena data pemesanan digabungkan dengan laporan produk jadi yang kemudian digunakan bagian gudang untuk mengetahui berapa banyak barang akan di produksi serta kapan dan kemana barang tersebut akan dikirim.

PT Prasadha Aneka Niaga telah menggunakan beberapa aplikasi manajemen perkantoran dari microsoft office yaitu microsoft excel untuk mencatat dan membuat laporan penjualan ekspor. Semua pencatatan dilakukan secara manual dengan cara memasukkan satu persatu data penjualan yang ada. Hal tersebut menjadi masalah karena kemungkinan kesalahan dalam memasukkan data dan juga membutuhkan waktu yang relatif lama.

Dapat disimpulkan bahwa PT Prasadha Aneka Niaga berhungan langsung dengan pembeli yang kemudian menjadikan hasil produksi dari PT Prasadha Aneka Niaga ini sebagai bagian dari bisnis mereka yaitu dengan mendistribusikan atau menjual kembali kepada perusahaan perusahaan produksi lainnya. Selain itu PT Prasadha Aneka Niaga juga harus menyerahkan laporan penjualan ekspor tanpa adanya kesalahan dan tanpa menghabiskan waktu yang lama.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mengangkat masalah tersebut sebagai skripsi dengan judul “ PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN EKSPOR DENGAN MENERAPKAN KONSEP B2B PADA PT PRASIDHA ANEKA NIAGA TBK ”.

1.2 Tujuan

Tujuan dilakukannya kegiatan ini adalah mengembangkan sistem informasi penjualan ekspor dengan konsep B2B pada PT. Prasadha Aneka Niaga, Tbk

1.3 Manfaat

Manfaat dilakukannya kegiatan ini adalah :

- a. Memudahkan pelanggan dalam melakukan pemesanan barang pada PT Prasadha Aneka Niaga, Tbk
- b. Membantu pihak PT Prasadha Aneka Niaga dalam melakukan pengecekan pemesanan, pengecekan barang dan laporan dengan baik. Sehingga tidak membutuhkan waktu yang lama dalam pengecekan data dan tidak adanya data yang rangkap.

1.4 Batasan Masalah

Agar tidak adanya penyimpangan dari latar belakang yang telah dibuat, maka penulis membatasi kegiatan ini pada :

- a. Dalam pengembangan sistem informasi penjualan ekspor dengan konsep B2B pada PT Prasadha Aneka Niaga, tbk menggunakan metode FAST(*framework for the application of system technique*) sampai dengan tahapan ke 7 yaitu *construction and testing*.
- b. Untuk membangun sebuah sistem informasi penjualan ekspor dengan konsep B2B ini menggunakan SQL sebagai basis data, menggunakan HTML sebagai bahasa pemrograman dan bahasa PHP untuk mengambil dan memberikan informasi basis data.

Daftar Pustaka

- Agus, Supriyono. 2009. *Cooperative Learning*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Al Fatta, Hanif. 2009. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan dan Organisasi Modern*. Yogyakarta : Andi.
- Fatta, Hanif Al, 2007. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi*. Andi Offset : Yogyakarta
- Kriyantono, Rachmat. 2008. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Kencana Prenada Media Group.
- Maidoni, Fardinal, Endang Lestari dan Apriansyah Putra. *Penerapan Model B2B pada Sistem Informasi Berbasis Web (Studi Kasus PT Semen Baturaja Persero)*. Palembang : Jurnal Sistem Infomasi. Vol. 2, No.1:2355-4614.
- McLeod, Raymond, Jr & schell, George P. 2008. *Sistem Informasi Manajemen, Edisi 10*, Terjemahan oleh Ali Akbar Yulianto dan Afia R. Fitriati. Jakarta : Salemba Empat.
- O'Brein, James A. 2005. *Pengantar [Sistem](#) Informasi*. Jakarta : Salemba 4.
- Pressman, Roger S. 2005. *Software Engineering, A practitioner's Approach*. 6th edition. McGraw-Hill, Inc., New York.
- Reeve, James M et.al. 2009. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Salemba Empat: Jakarta.
- Turban E, et al,. 2017. *Introduction to Electronic Commerce and Social Commerce*. Springer Text in Business and Economics. DOI 10.1007/978-3-319-50091-1_4.
- Varmaat, Shelly Cashman. 2007. *Discovering Computers: Menjelajah Dunia Komputer Fundamental Edisi 3*. Jakarta : Salemba Infotek.
- Whitten,et al. 2004. *Metode Desain dan Analisis Sistem*. Jakarta : Andi.
- Zulkarnain, Noval. 2014. *Perancangan Sistem Informasi Impor dan Ekspor (SIEB) Berbasis Web pada PT Windu Eka*. Jakarta : Information Systems Departement, School of Information System, Binus University. Vol. 5, No. 2:661-670.