

PENGEMBANGAN *ELECTRONIC CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT* UNTUK MENINGKATKAN PELAYANAN PADA SMA AL-HASRA KOTA DEPOK

Dita Indah Noor Fitriani¹, Joko Sutrisno^{2*}

¹Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Indonesia

²Manajemen Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Indonesia

Email: ¹ ditaindahnft@gmail.com, ^{2*} joko.sutrisno36@gmail.com

Abstrak- Pelayanan dan kepuasan yang baik bagi orang tua tentunya sangatlah penting. Hal ini antara lain menjaga ikatan yang baik di antara pihak sekolah dan sekolah mengenai layanan konfirmasi pembayaran formulir, adanya pengingat jatuh tempo pembayaran SPP, konsultasi dan keluhan yang memperoleh rasa kenyamanan sehubungan dengan sekolah dan orang tua. Customer Relationship Management (CRM) adalah metode bisnis untuk menjalin ikatan dengan pelanggan dan tujuan untuk meningkatkan layanan pelanggan. Customer Relationship Management dimanfaatkan agar dapat mendukung bisnis dalam menjalankan ikatan melalui pelanggan atau bahkan calon pelanggan. SMA Al-Hasra di kelola dengan menerapkan pedoman pengelolaan bertumpu pada religius dan ilmiah. Pelayanan yang saat ini berjalan masih kurang optimal. Sekolah masih belum bisa mengkonfirmasi formulir pembayaran secara *online* dan memasukkan data secara langsung, dan pembayaran SPP seringkali tertunda karena kurangnya pengingat pembayaran, Penanganan pengaduan yang tidak efektif di sekolah. Penelitian ini dilakukan untuk mengumpulkan data di SMA Alhasra Kota Depok. Tergantung pada kebutuhan sistem yang dibuat, diskusi untuk mendapatkan data yang lebih tepat dan presisi dipadukan dengan data yang diperoleh dari wawancara dengan wakil kepala sekolah. Kepala bidang akademik dan staf sekolah yang memberikan usulan permasalahan terkait permasalahan yang dihadapi di SMA Al Hasra.. Riset ini memperoleh sistem E-CRM untuk meningkatkan layanan dengan para orang tua di SMA Al-Hasra, terdiri dari fitur upload bukti pembayaran formulir, pengingat tagihan pembayaran SPP serta dapat melihat status pembayaran SPP tersebut dan penanggulangan keluhan untuk meningkatkan keberhasilan metode bisnis serta komunikasi untuk pihak –pihak tersebut.

Kata Kunci: *Customer Relationship Management (CRM), Layanan Pelanggan, Pengelolaan Sekolah, Sistem E-CRM, Peningkatan Komunikasi Orang Tua-Sekolah.*

Abstract- *Good service and satisfaction for parents is of course very important. This includes maintaining good ties between the school and the school regarding form payment confirmation services, reminders of tuition payment due dates, consultations and complaints that provide a sense of comfort regarding school and parents. Customer Relationship Management (CRM) is a business method for establishing bonds with customers and the goal of improving customer service. Customer Relationship Management is used to support businesses in carrying out relationships with customers or even potential customers. Al-Hasra High School is managed by implementing management guidelines based on religion and science. The current service is still less than optimal, schools are still unable to confirm online payment forms and enter data directly, and tuition payments are often delayed due to a lack of payment reminders, and ineffective complaint handling at schools. This research was conducted to collect data at Alhasra High School, Depok City. Depending on the needs of the system being created, discussions to obtain more precise and precise data are combined with data obtained from interviews with deputy principals. Head of academic affairs and school staff who provided suggestions for problems related to the problems faced at Al Hasra High School. This research obtained an E-CRM system to improve services with parents at Al-Hasra High School, consisting of a feature for uploading proof of payment forms, bill reminders SPP payments and can see the status of SPP payments and handle complaints to increase the success of business methods and communication for these parties.*

Keywords: *Customer Relationship Management (CRM), Customer Service, School Management, E-CRM System, Increasing Parent-School Communication.*

1. PENDAHULUAN

Sekolah merupakan salah satu usaha penjualan jasa yang langsung berhubungan dengan pelayanan kepada pelanggan, semakin banyak pelanggan yang ada didalam sekolah maka ada tuntutan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada siswa, orang tua, guru, kepala sekolah dan petugas administrasi. CRM menjadi jembatan pihak sekolah dengan siswa dan orang tua yang sudah terbiasa dengan penggunaan teknologi informasi perlu mendapatkan pelayanan yang lebih efektif dan efisien untuk bisa mendapatkan informasi dan bertransaksi sesuai dengan kebiasaan mereka. [1] Tujuan penerapan sistem CRM adalah untuk meningkatkan layanan *customer*. Himpunan Amal Sosial Redha Allah disingkat Al-Hasra Adalah yayasan yang bergerak di bidang pendidikan yang berdiri sejak tahun 1984 dan terus mengejar pencapaian tertinggi dalam hal pendidikan dan keislaman yang menjadi pedoman hidup, dengan prestasi yang terus diraihinya Yayasan Al-Hasra menjadi tempat terbaik untuk melanjutkan pendidikan khususnya bagi

masyarakat Kota Depok dan sekitarnya. Jasa pendidikan tidak jauh berbeda dengan dunia produksi, oleh karena itu lembaga mempunyai kewajiban untuk selalu memperhatikan kepentingan pelanggannya. Dengan memahami dan memperhatikan pelanggan pihak sekolah secara langsung telah menjaga hubungan baik dengan siswa maupun orang tuanya. Tujuan dari penelitian ini yaitu menyediakan konfirmasi pembayaran formulir secara *online* dan melengkapi data secara langsung, adanya pengingat pembayaran SPP jatuh tempo bagi siswa, serta keluhan dan memberikan kemudahan dalam penyampaian keluhan dan saran mereka serta memudahkan kepala sekolah untuk mengevaluasi masalah dan meningkatkan pelayanan yang lebih baik.

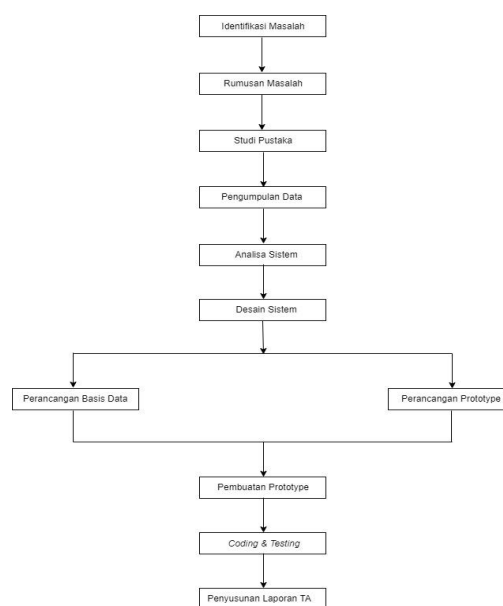
Pada pengembangan CRM yang dibahas ini beberapa studi literatur yang dilakukan oleh [2] digunakan untuk membuat prototype CRM yang dapat meningkatkan pelayanan orang tua di SMA Islamic Center. Terdiri dari fungsi periklanan, registrasi, scorecard, evaluasi pembelajaran, dan penanganan keluhan, ia merespon kebutuhan informasi dan mendukung kelancaran operasional bisnis kedua belah pihak. Selanjutnya penelitian [3] Aplikasi e-CRM bagi sekolah untuk mengelola dan memberikan layanan informasi yang tepat kepada orang tua siswa serta meningkatkan kualitas layanan, dan meningkatkan kepuasan orang tua terhadap sekolah. Meningkatkan hasil akademik dan non-akademik siswa serta mendukung orang tua. Investigasi lebih lanjut dilakukan pada [4] Pelayanan informasi terkait wali SMA Negeri 1 Ciwaru. Hal ini meliputi penyusunan lembar nilai, informasi akademik, surat edaran, pengumuman, laporan informasi, laporan kinerja, laporan kritik dan saran, serta persyaratan lain yang menunjang kelancaran usaha dan komunikasi antar orang tua. Investigasi lebih lanjut dilakukan pada [5] Membuat aplikasi dimana sekolah dapat memberikan layanan informasi terkait kehadiran siswa dan orang tua dapat merencanakan konseling. Dari penelitian lebih lanjut [6] menghasilkan sebuah model e-CRM untuk memudahkan orang tua siswa mengetahui informasi sekolah, menerima surat undangan atau panggilan melalui sistem e-CRM serta menyediakan media untuk menyampaikan keluhan terhadap pelayanan sekolah. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh [7] membantu orang tua memantau langsung perkembangan akademik anaknya di sekolah, dan menggunakan fungsi input yang tersedia dalam sistem untuk menyimpan berbagai kritik dan saran ketika mempertimbangkan layanan sekolah, dan dapat digunakan untuk mendapatkan informasi tentang sekolah yang tersedia di Putra. Ini berfungsi untuk menampilkan informasi tentang TK IX.

Berdasarkan penjelasan yang sudah disampaikan, dengan menerapkan sistem informasi CRM pada penelitian ini dapat membantu SMA Al-Hasra dalam penyediaan konfirmasi pembayaran formulir secara *online* dan melengkapi data secara langsung, memudahkan SMA Al-Hasra dalam mengetahui keluhan, saran dan pertanyaan yang disampaikan orang tua siswa agar sekolah dapat meningkatkan pelayanan terhadap orang tua.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Tahap Penelitian

Tahapan penelitian merupakan salah satu bentuk penjabaran dari kerangka pemikiran [13] yang dapat dilihat pada **Gambar 1**. Tahapan Penelitian dibawah ini.



Gambar 1. Tahapan Penelitian

Penulisan artikel ini memerlukan tahapan-tahapan yang terstruktur agar tujuan penelitian dapat berhasil tercapai sesuai harapan. Tahap penyelidikan ini akan membantu melanjutkan penyelidikan. Gambar 1 merupakan tahapan penelitian pada artikel ini. Bagian ini menjelaskan tahap penelitian yang dilakukan di SMA Al-Hasra:

a. Identifikasi Masalah

Pada bagian ini penulis memaparkan terlebih dahulu permasalahan yang dihadapi di SMA Alhasra Kota Depok.

b. Rumusan Masalah

Dalam rumusan masalah, penulis melakukan observasi, wawancara, pengumpulan data, dan dokumentasi yang ada di SMA Al-Hasra Kota Depok. Tahap rumusan masalah diperlukan untuk mengungkap permasalahan yang muncul sehingga penulis dapat memberikan bimbingan kepada sekolah untuk meningkatkan pelayanan serta menjaga hubungan baik terhadap orangtua siswa.

c. Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan untuk mencari berbagai sumber buku serta referensi terhadap penelitian sebelumnya sesuai dengan topic yang ingin ditulis yaitu *E-CRM*. Hal tersebut dapat mempermudah dalam memperoleh perbandingan dan referensi sehingga penelitian tersebut dapat memperoleh manfaat serta solusi terhadap permasalahan yang terdapat di SMA Al-Hasra.

d. Pengumpulan Data

Penulis mengumpulkan data mengenai topik-topik yang dibahas di SMA Al-Hasra Kota Depok, guna memperoleh informasi sesuai dengan kebutuhan sistem yang akan dibuat. Penulis memperoleh data mewawancarai wakil kepala sekolah tentang permasalahan yang dihadapi SMA Al Hasra Kota Depok.

e. Analisis Sistem

Penulis melakukan verifikasi rancangan sistem yang kemudian dibuat di SMA Al-Hasra Kota Depok. Penulis perlu spesifikasi fungsional apa yang diperlukan untuk dapat menghasilkan *output* atau menghasilkan suatu keluaran yang diinginkan.

f. Desain Sistem

▪ Perancangan Basis Data

Pada tahap perancangan basis data adalah proses menetapkan konten dan penempatan data yang diperlukan untuk mendukung desain sistem yang berbeda. Penulis menggunakan diagram kelas dan struktur catatan data menggunakan *Class Diagram* dan *LRS*.

▪ Perancangan *Prototype*

Perancangan *prototype* dibuat untuk menjelaskan secara jelas sistem yang akan dibuat. Perancangan *prototype* seperti fitur dan menu yang nantinya akan diimplementasikan ke dalam program. Perancangan *prototype* dibutuhkan dan yang nantinya akan di implementasikan ke dalam program.

g. Pembuatan *Prototype*

Penulis melakukan perancangan *prototype* sesuai dengan analisa kebutuhan, dengan adanya pembuatan *prototype* pemakai program dapat dengan mudah memperoleh bayangan yang akan dapat direalisasikan sebuah website e-CRM menggunakan bahasa pemrograman PHP.

h. *Coding & Testing*

Uji coba dilakukan saat program dijalankan dan apabila terdapat *bug* atau kesalahan pada program, penulis dapat program maka penulis membenahi atau memperbaiki kesalahan yang terjadi.

i. Penyusunan Laporan

Penulis melakukan penyusunan laporan.

2.2 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk menentukan kebutuhan sistem. Data ini diperoleh melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka.

a. Wawancara

Penulis mewawancarai kepada sekolah terafiliasi terkait proses kerja yang sedang berjalan di SMA AL-Hasra serta mewawancarai dengan Wakil Kepala Sekolah SMA Al-Hasra mengenai kendala yang terdapat pada SMA AL-Hasra.

b. Observasi

Penulis mengamati langsung proses bisnis kegiatan sekolah di SMA Al-Hasra guna menyampaikan informasi secara langsung kepada orang tua dan mengetahui permasalahan yang ada di SMA AL-Hasra.

c. Dokumentasi

Penulis mengumpulkan data terkait proses bisnis yang sedang berjalan untuk memperoleh informasi yang disesuaikan dengan kebutuhan.

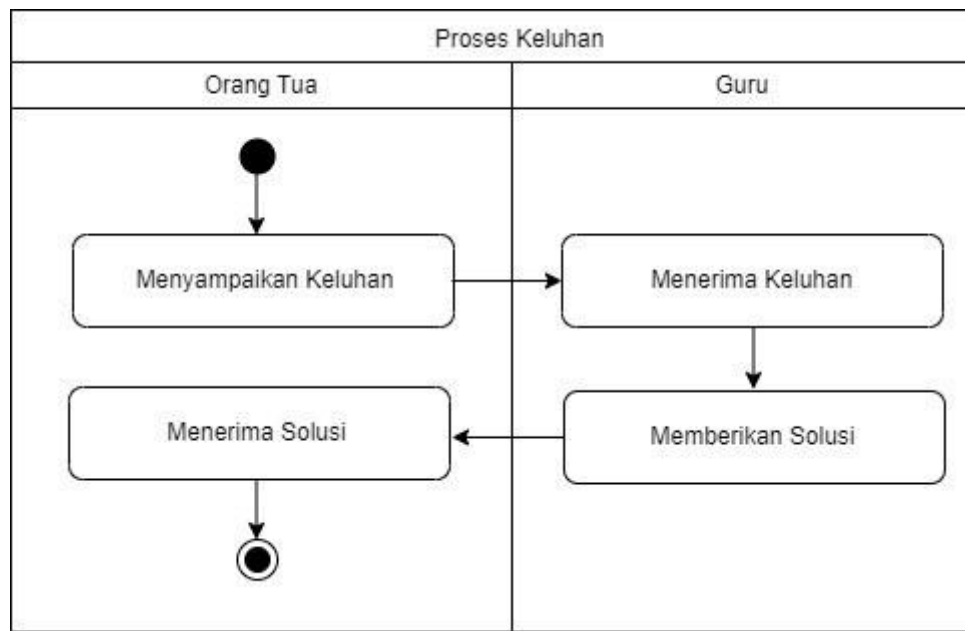
d. Studi Pustaka

Penulis melaksanakan studi pustaka dengan cara mengkaji berbagai jurnal, buku serta makalah penelitian terdahulu sesuai dengan kendala.

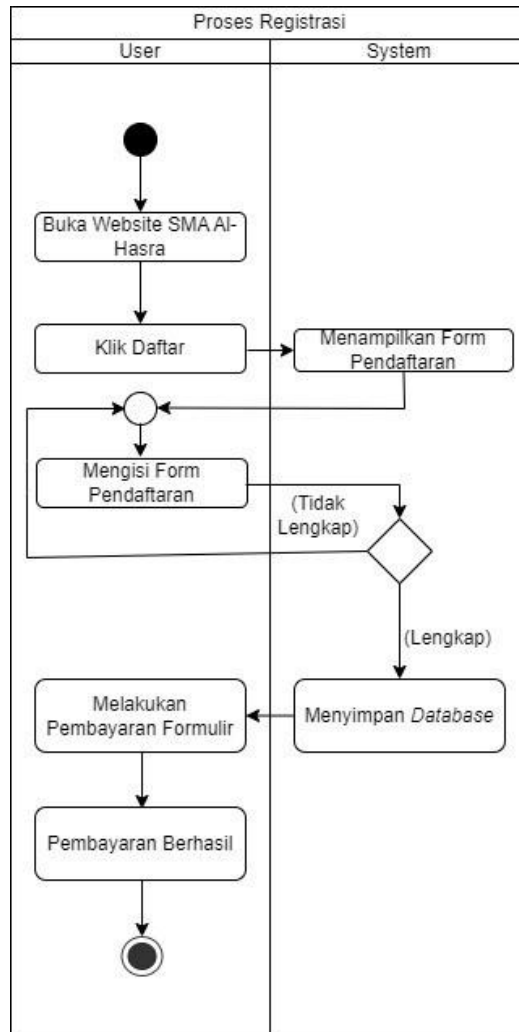
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisa Proses Bisnis

Analisa Proses Berjalan yang ada pada SMA Al-Hasra yaitu Orang tua membuka website SMA Al-Hasra pada **Gambar 2**, yang merupakan *Activity Diagram* Proses Keluhan. Pada **Gambar 3**, *Activity Diagram* Proses Registrasi. Kemudian, orang tua melakukan pendaftaran secara *online*, mengisi formulir pendaftaran yang tersedia di web SMA Al-Hasra. Setelah formulir diisi, orang tua melakukan *login* dan melakukan pengisian data serta membayar formulir. Orang tua melakukan transaksi pembayaran SPP, setelah itu menyerahkan bukti pembayaran kepada siswa yang bersangkutan, siswa tersebut memberikan bukti pembayaran SPP tersebut kepada *staff* administrasi. Setelah itu, *staff* administrasi mencatat dan mendata bukti pembayaran SPP. Orang tua dapat menyampaikan keluhan kepada guru SMA Al-Hasra melalui lisan, telepon dan pesan singkat (WA). Guru akan melakukan diskusi dengan wali kelas terkait keluhan yang disampaikan orang tua untuk dapat memberika solusi yang terbaik.



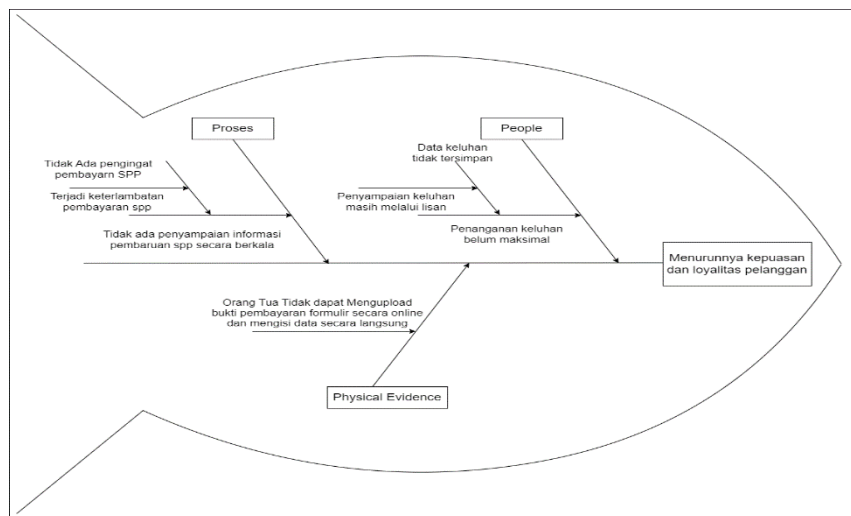
Gambar 2. *Activity Diagram* Proses Keluhan



Gambar 3. Activity Diagram Proses Registrasi

3.2 Analisa Masalah

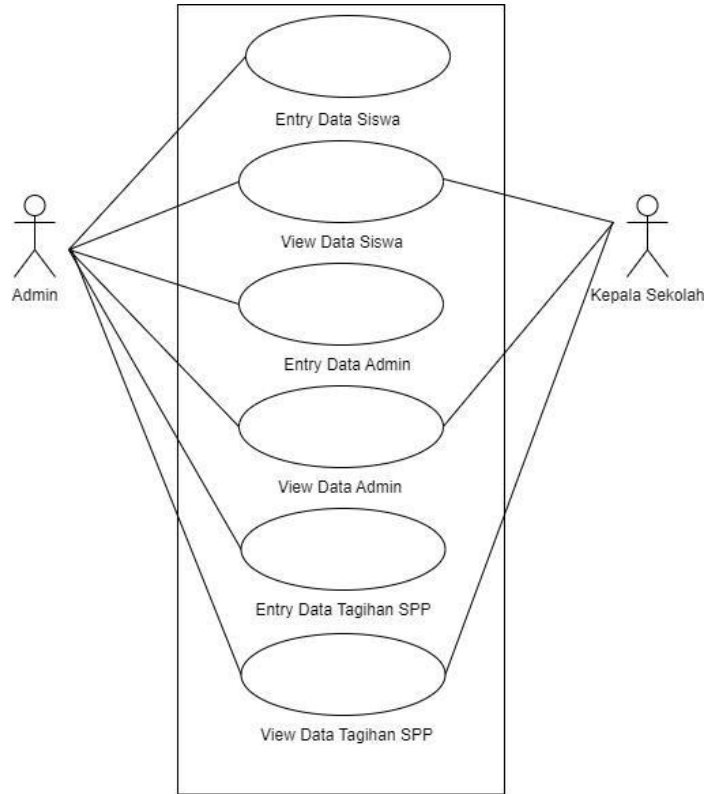
Analisis masalah dilakukan dengan menggunakan diagram sebab akibat (*Fishbone*) untuk menganalisa masalah yang terjadi di SMA Al-Hasra, berikut analisa yang didapat seperti **Gambar 4**. *Fishbone Diagram* dibawah ini :



Gambar 4. Fishbone Diagram

3.3 Use Case Diagram

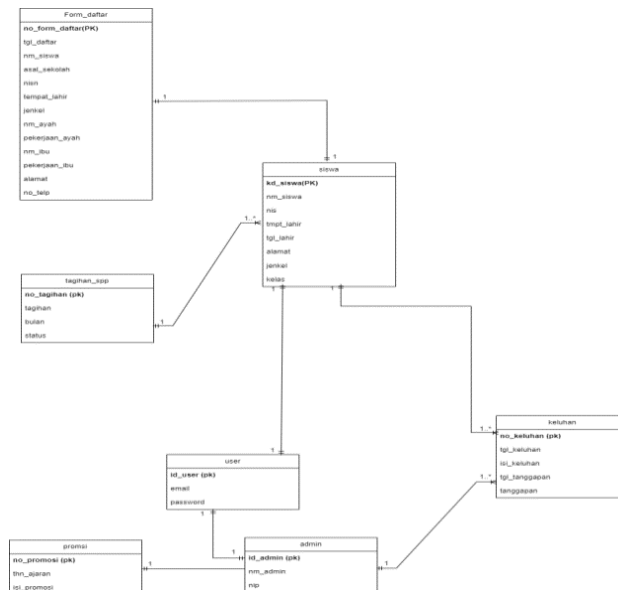
Use Case Diagram adalah diagram yang mendeskripsikan keterkaitan antara pengguna dengan sistem secara keseluruhan [14]. *Use case diagram* untuk sistem usulan dapat dilihat pada **Gambar 5**. dibawah ini :



Gambar 5. Use Case Diagram

3.4 Class Diagram

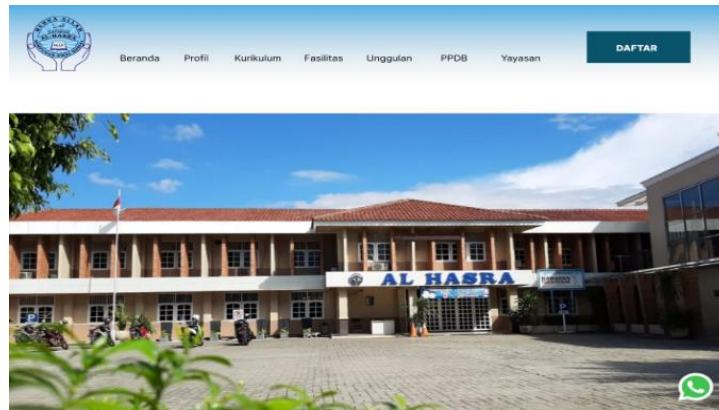
Class Diagram menjelaskan desain diagram kelas untuk *database* yang buat. Di sini memiliki 11 entitas yang terkait satu sama lain dan setiap entitas memiliki kunci utama sebagai atribut/karakteristik uniknya. [15] Di bawah ini adalah **Gambar 6**. *Class Diagram* sebagai berikut.



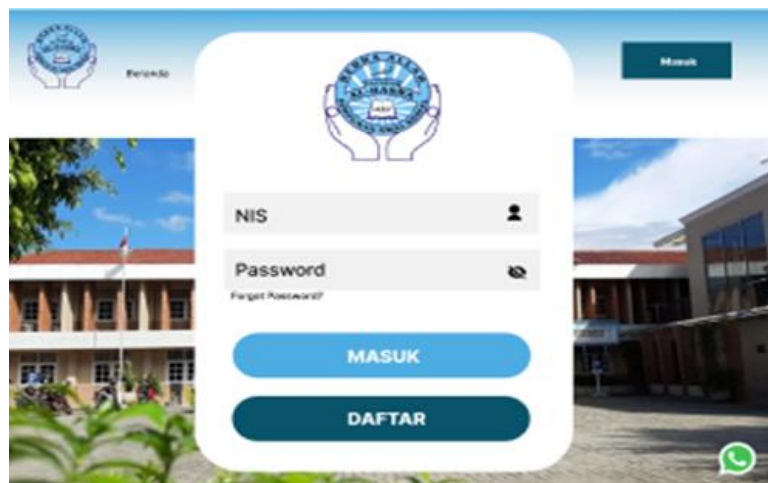
Gambar 6. Class Diagram

3.5 Hasil Implementasi Sistem

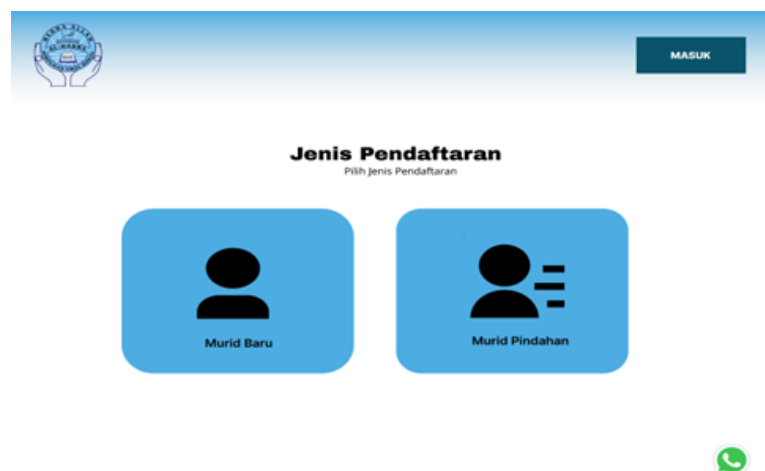
Pada **Gambar 7, 8 dan 9** berikut ini adalah rancangan layar halaman utama yang terdapat berbagai macam fitur seperti profil, kurikulum, fasilitas, unggulan dan sebagainya, lalu terdapat halaman *login* pengguna dapat membuka menu-menu yang tersedia, Selanjutnya terdapat rancangan layar pembayaran pendaftaran, pengguna dapat langsung mengisi *form* yang telah tersedia pada website SMA Al-Hasra.



Gambar 7. Rancangan Layar Halaman Utama



Gambar 8. Rancangan Layar Login



Gambar 9. Rancangan Layar Pendaftaran

Pada **Gambar. 10, 11, 12** terdapat rancangan layar pembayaran SPP agar pengguna dapat melihat tagihan pembayaran SPP setiap bulannya beserta nominalnya, dan terdapat rancangan layar keluhan agar pengguna dapat *entry* keluhan serta saran untuk SMA Al-Hasra, dan terdapat rancangan layar fitur pesan sebagai pengingat pembayaran SPP dan berbagai pesan lainnya.

No.	Bulan	Tagihan	Status	Cetak
1.	Juli	Rp. 450.000	Lunas	
2.	Agustus	Rp. 450.000	Lunas	
3.	September	Rp. 450.000	Lunas	
4.	Oktober	Rp. 450.000	Lunas	
5.	November	Rp. 450.000	Belum Lunas	
6.	Desember	Rp. 450.000	Belum Lunas	
7.	Januari	Rp. 450.000	Belum Lunas	
8.	Februari	Rp. 450.000	Belum Lunas	
9.	Maret	Rp. 450.000	Belum Lunas	
10.	April	Rp. 450.000	Belum Lunas	
11.	Mei	Rp. 450.000	Belum Lunas	
12.	Juni	Rp. 450.000	Belum Lunas	

Gambar 10. Rancangan Layar Tagihan SPP

Data Keluhan

Tanggal Keluhan:

Isi Keluhan:

Saran:

Gambar 11. Rancangan Layar Keluhan

Pesan

- Pemberitahuan untuk melakukan pembayaran SPP sebesar Rp. 450.000 periode bulan November 2024, Terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya
- Terimakasih atas keluhan yang telah disampaikan. Keluhan Anda sudah kami tinjau dan memberikan tanggapan . Silahkan cek email Anda
- Pemberitahuan untuk melakukan pembayaran SPP sebesar Rp. 450.000 periode bulan Oktober 2024, Terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya
- Terimakasih atas keluhan yang telah disampaikan. Keluhan Anda sudah kami tinjau dan memberikan tanggapan . Silahkan klik [disini](#)
- Pemberitahuan untuk melakukan pembayaran SPP sebesar Rp. 450.000 periode bulan September 2024, Terima kasih atas perhatian dan kerjasamanya
- Terimakasih atas keluhan yang telah disampaikan. Keluhan Anda sudah kami tinjau dan memberikan tanggapan . Silahkan cek email Anda

Gambar 12. Rancangan Layar Pesan

4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang terdapat pada analisa ini yaitu dalam meningkatkan pelayanan terhadap orang tua pada SMA Al-Hasra Kota Depok, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Website E-CRM tersedia fitur *upload* bukti pembayaran formulir yang dapat membantu orang tua untuk mengupload bukti pembayaran formulir secara *online*. Fitur informasi tagihan pembayaran SPP membantu orang tua untuk dapat melihat status pembayaran SPP dan terdapat notifikasi sebagai pengingat tagihan pembayaran SPP. Fitur keluhan mempermudah orang tua dalam mengutarakan keluhan kepada sekolah dan mempermudah sekolah agar dapat menyerahkan langsung tanggapan kepada orang tua.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penyelesaian artikel penelitian ini yang berjudul "Pengembangan Electronic Customer Relationship Management untuk Meningkatkan Pelayanan pada SMA Al-Hasra Kota Depok". Terima kasih kepada para guru, staf administrasi, dan siswa SMA Al-Hasra yang telah memberikan dukungan, informasi, dan kerja samanya selama proses penelitian. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada keluarga dan teman-teman yang selalu memberikan semangat dan doa. Ucapan terima kasih yang tulus juga disampaikan kepada pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan berharga. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi peningkatan pelayanan di SMA Al-Hasra dan menjadi referensi yang berguna bagi pengembangan Electronic Customer Relationship Management di institusi pendidikan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. Ngelyaratan, D. Soediantono, S. Staf, K. Tni, and A. Laut, "Customer Relationship Management (CRM) and Recommendation for Implementation in the Defense Industry: A Literature Review," *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, vol. 3, no. 3, pp. 2722–8878, 2022, [Online]. Available: <http://www.jiemar.org>
- [2] S. Aripin, Hendri Irawan, Wendi Usino, and Ita Novita, "Penerapan E-CRM untuk Meningkatkan Pelayanan Orang Tua Siswa Pada SMA Islamic Centre Kota Tangerang," *KRESNA: Jurnal Riset dan Pengabdian Masyarakat*, vol. 3, no. 1, pp. 39–48, 2023, doi: 10.36080/kresna.v3i1.74.
- [3] Elangga, D. A., & Wibisono, D. Perancangan Sistem *Electronic Customer Relationship Management* Berbasis Website Pada CV Griya Alam Mulia. *Jurnal Optimasi Teknik Industri (JOTI)*, vol. 6 no.1, pp. 23-29, 2024.
- [4] I. Purwaningrum, H. Irawan, H. Hasugian, and L. L. Hin, "Meningkatkan Pelayanan Informasi Orang Tua Siswa SMAN 1 Ciwaru Dengan Menerapkan *Framework Dynamic CRM*", *Jurnal Ticom: Technology of Information and Communication*, vol. 11, pp. 132–137, 2023.
- [5] Andah, B. D. Penerapan *Electronic Customer Relationship Management (E-CRM)* Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Penjualan Pada Pt. Cipta Aneka Buah. *IDEALIS: InDonEsiA Journal Information System*, vol. 3 no.1, pp. 20-25, 2020.
- [6] E. Hasanah, H. Irawan, G. Gata, A. U. Hamdani, and S. Informasi, Penerapan *Framework Dyanamic CRM* Dalam Meningkatkan Pelayanan Informasi Orang Tua Siswa SMPN 18 Tangerang, "*Bit (Fakultas Teknologi Informasi Universitas Budi Luhur)*", vol. 20, no. 1, pp. 32–37, 2023.
- [7] F. I. Hamdi and A. U. Hamdani, Implementasi Sistem E-Crm Dalam Penerapan Informasi Terhadap Pelayanan Wali Murid di TK Putra IX" 3 rd Seminar Nasional Mahamurid Fakultas Teknologi Informasi (SENAFTI), Vol.2 No.2, pp. 1390-1399, 2023.
- [8] K. Hidayat, A. Deni Wahyudi, N. Penulis Korespondensi, and K. Hidayat Submitted, "*E-Customer Relationship Management* Untuk Peningkatan Mutu Layanan Akademik (Studi Kasus SMK N Unggul Terpadu Lampung Tengah)," *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi*, vol. 4, no. 1, pp. 89–95, 2023, doi: 10.33365/jtsi.v4i1.2444.
- [9] R. Destriana *et al.*, Diagram UML Dalam Membuat Aplikasi *Android Firebase*" Studi Kasus Aplikasi Bank Sampah". Sleman: Deepublish, 2021.
- [10] S. Sandfreni, M. B. Ulum, and A. H. Azizah, "Analisis Perancangan Sistem Informasi Pusat Studi Pada Fakultas Ilmu Komputer Universitas Esa Unggul," *Sebatik*, vol. 25, no. 2, pp. 345–356, 2021, doi: 10.46984/sebatik.v25i2.1587.

- [11] K. Kadarsih and S. Andrianto, “Membangun Website SMA PGRI Gunung Raya Ranau Menggunakan PHP dan MYSQL,” *JTIM: Jurnal Teknik Informatika Mahakarya*, vol. 3, no. 2, pp. 37–44, 2022.
- [12] W. Wiyanto and Muhammad Najmuddin Dwi Miharja, “Penerapan E-Learning Dengan Pendekatan Customer Relationship Management (Crm) Berbasis Website Pada Sekolah Menengah Pertama,” *Jurnal Informatika Teknologi dan Sains*, vol. 5, no. 1, pp. 148–154, 2023, doi: 10.51401/jinteks.v5i1.2307.
- [13] Putri, N. L. G. D. D., Fredlina, K. Q., & Satwika, I. P. (2021). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Pengelolaan Data Aktivitas Mahasiswa Berbasis Website (Studi Kasus: STMIK Primakara). *KARMAPATI (Kumpulan Artikel Mahasiswa Pendidikan Teknik Informatika)*, vol.10 no.3, pp. 320-328, 2021.
- [14] M. ni, M. Asia, J. A. Jendral Yani No, O. KomerlingUlu, and S. Selatan, “Sistem Informasi Pelayanan Kependudukan Desa Lecah Berbasis Web Menggunakan Php Dan Mysql,” *Jurnal Sistem Informasi Mahakarya (JSIM)*, vol. 4, no. 1, pp. 15–27, 2021.