

Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Dalam Penjualan Pada Industri E- Commerce

by Trie Yolanda Sari

Submission date: 20-Jun-2024 02:58PM (UTC+0700)

Submission ID: 2405677326

File name: MERKURIUS_VOL_JULI_2024_HAL_92-101.pdf (361.66K)

Word count: 3124

Character count: 21784



Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Dalam Penjualan Pada Industri E-Commerce

Trie Yolanda Sari

Universitas Malikussaleh

Rayyan Firdaus

Universitas Malikussaleh

Jl. Cot Tengku Nie, Reulet, Muara Batu, Aceh Utara

Email Korespondensi : trie.220420217@mhs.unimal.ac.id, rayyan@unimal.ac.id

Abstract. Right now, the advancement of data innovation makes different exercises simpler. Huge changes in conditions give advantages to business activities and draw in interest in different applications. The online business industry is viewed as extremely accommodating to the economy, particularly the local economy, in light of the fact that with the advancement of the computerized business market, many open positions have arisen to help advertising exercises through internet business. This exploration means to decrease human mistake in overseeing deals information via robotizing the business recording and detailing process. The examination technique utilized is a subjective strategy with writing studies or writing concentrates on in light of investigations of diaries, articles and others to look at the job of The executives Data Frameworks. This examination is likewise upheld by a phenomenological approach, which inspects issues in light of realities that have happened. Aside from that, the creator likewise utilized library exploration to gather information. A significant errand of The executives Data Frameworks in business is to expand the proficiency and viability of information precisely and progressively, as well as working on the nature of HR through a planned and orderly work framework. Aside from that, the Administration Data Framework additionally makes it more straightforward for the board to design, oversee, direct and appoint work to every single related division, and gives guidance in navigation.

Key words : development of driver's license in industry, e-commerce,

Abstrak. Saat ini, teknologi informasi telah mempermudah segala aktivitas seiring dengan perkembangan zaman. Perubahan signifikan yang disebabkan oleh perkembangan ini telah menguntungkan dunia usaha, sehingga meningkatkan minat terhadap berbagai aplikasi. Industri online business khususnya telah memberikan dampak positif terhadap perekonomian, terutama di tingkat provincial, dengan menciptakan banyak lapangan kerja yang mendukung aktivitas pemasaran melalui stage advanced. Penelitian ini bertujuan untuk meminimalisir human blunder dalam pengelolaan information penjualan dengan mengotomatisasi compositions pencatatan dan pelaporan. Metode penelitian kualitatif digunakan, memanfaatkan studi literatur dari jurnal, artikel, dan sumber lain untuk menyelidiki peran Sistem Informasi Manajemen (MIS). Selain itu, penelitian ini didukung dengan pendekatan fenomenologis, yaitu mengkaji permasalahan berdasarkan kejadian faktual. Penelitian kepustakaan juga digunakan untuk pengumpulan information. Fungsi penting SIM dalam bisnis adalah untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dengan menyediakan information yang akurat dan continuous, sehingga meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui sistem kerja yang terkoordinasi dan sistematis. Selain itu, MIS memfasilitasi manajemen dalam merencanakan, mengawasi, mengarahkan, dan mendelegasikan tugas di berbagai departemen, membantu dalam expositions pengambilan keputusan.

Kata kunci : pengembangan SIM pada industri, e-commerce,

PENDAHULUAN

Saat ini, perkembangan teknologi informasi telah mempermudah segala aktivitas. Perubahan signifikan yang disebabkan oleh perkembangan ini menguntungkan operasional bisnis, sehingga meningkatkan minat terhadap berbagai aplikasi. Banyak organisasi berinvestasi dalam perubahan teknologi informasi dan komunikasi untuk mempromosikan produk mereka, yang bertujuan untuk menghemat waktu, mengurangi biaya, dan menjembatani

Received: Mei 30, 2024; Accepted: Juni 20, 2024; Published: Juli 30, 2024;

* Trie Yolanda Sari, trie.220420217@mhs.unimal.ac.id

jarak dengan menciptakan stage bisnis untuk transaksi on the web. Online business, yang mencakup perdagangan berbasis elektronik, mencakup berbagai aktivitas lebih dari sekadar pembelian, pembayaran, dan penjualan. Dua kategori terpopuler dalam dunia bisnis adalah transaksi **business-to-client (B2C)** dan **business-to-business (B2B)**.

Perkembangan teknologi informasi di periode globalisasi dan munculnya web telah mengubah paradigma bisnis secara mendasar. Transformasi ini semakin nyata dengan pesatnya kemajuan teknologi informasi dalam beberapa dekade terakhir. Web kini berfungsi sebagai media yang memfasilitasi komunikasi tanpa batas, menghubungkan individu, perusahaan, dan pasar worldwide. Online business, yang merupakan dampak langsung dari kemajuan ini, telah muncul sebagai solusi efisien untuk transaksi elektronik, membebaskan bisnis dari batasan geografis tradisional dan secara signifikan mengubah paradigma bisnis. Bisnis yang mengadopsi web based business dapat lebih efektif memanfaatkan peluang pasar worldwide, meningkatkan kecepatan transaksi, dan meningkatkan pengalaman pelanggan.

Web based business sering diartikan sebagai interaksi bisnis advanced yang menghubungkan individu atau perusahaan sebagai pembeli dan penjual melalui sistem elektronik terkomputerisasi untuk transaksi yang melibatkan barang atau jasa, pertukaran barang, dan pertukaran informasi. Perkembangan online business di masyarakat sangat pesat, banyak pelaku bisnis yang memanfaatkan teknologi ini untuk memasarkan produknya. Teknologi computerized dalam pemasaran produk memfasilitasi interaksi antara penjual dan calon konsumen, karena semua informasi yang diperlukan tersedia di stage online business, biasanya dalam bentuk situs belanja atau aplikasi pasar, yang dapat diakses melalui web. Semakin banyak orang mendapatkan akses web dan belajar menggunakannya, pemasaran advanced melalui online business semakin meluas. Industri internet business memberikan manfaat yang signifikan bagi perekonomian, khususnya perekonomian territorial, dengan menciptakan berbagai lapangan kerja untuk mendukung aktivitas pemasaran internet business, seperti software engineer, spesialis logistik, dan peran lain yang terkait dengan pengembangan bisnis computerized. Banyak pula pengelola UMKM yang memperluas usahanya dari disconnected ke online melalui pemasaran internet business.

Terlepas dari kemudahan yang dibawa oleh kemajuan teknologi, lanskap bisnis internet business tetap kompetitif. Agar tetap kompetitif, penjual harus memanfaatkan internet business secara efektif dengan menyusun strategi seluruh aktivitas pemasaran computerized dan membangun hubungan yang kuat dengan konsumen melalui layanan prima. Menyesuaikan

kebutuhan dan layanan kepada konsumen sangat penting untuk berhasil dalam pasar yang kompetitif ini. Dunia usaha harus memenuhi permintaan konsumen karena kepuasan konsumen, yang penting untuk mengoptimalkan aktivitas jual beli, bergantung pada pemenuhan kebutuhan, preferensi, dan harapan mereka. Mencapai kepuasan konsumen melibatkan penyampaian apa yang diinginkan konsumen, karena kepuasan mereka ditentukan dengan membandingkan harapan awal dengan pengalaman aktual atas barang dan jasa (Kotler, 2003). Prinsip ini harus diindahkan oleh semua pelaku usaha, apa saja bidangnya.

11

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif, yaitu dengan melakukan studi literatur atau studi kepustakaan berdasarkan analisis jurnal, artikel, dan sumber lain untuk mengetahui peran Sistem Informasi Manajemen (SIM). Penelitian ini juga didukung dengan pendekatan fenomenologis, yaitu mengkaji permasalahan berdasarkan kejadian sebenarnya. Selain itu, penulis melakukan penelitian kepustakaan untuk mengumpulkan informasi. Hal ini melibatkan pengumpulan informasi dengan meninjau buku, literatur, catatan, laporan, dan sumber relevan lainnya. Studi kepustakaan dijadikan sebagai sumber informasi sekunder yang dapat dibuktikan keabsahannya. Penyajian informasi dari berbagai informasi dan sumber faktual membantu dalam pengambilan keputusan dan penarikan kesimpulan. Kesimpulan ini dimaksudkan untuk membantu pembaca cepat memahami dan memahami pembahasan yang disajikan dalam makalah ini.

11

ISI DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Informasi Manajemen

Sistem Informasi Manajemen (SIM) adalah alat perencanaan yang merupakan bagian dari kerangka pengendalian inside bisnis. Ini melibatkan penggunaan dokumen, personel, teknologi, dan prosedur dalam akuntansi manajemen. Tujuan utama MIS adalah untuk mengatasi berbagai tantangan bisnis, termasuk pemberian layanan, penetapan biaya produk, dan perumusan strategi bisnis. Sistem komprehensif ini digunakan untuk menganalisis sistem informasi lain untuk melaksanakan kegiatan operasional suatu organisasi. MIS menawarkan banyak manfaat dan fungsi. Perannya melampaui manajemen untuk mencakup seluruh organisasi, seperti:

21

1. Meningkatkan produktivitas dan mengurangi biaya dalam organisasi;
2. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui koordinasi dan sistematisasi unit kerja yang lebih baik;

3. Memudahkan manajemen dalam mengawasi, merencanakan, mengarahkan, dan mendelegasikan tugas seluruh departemen dengan koordinasi dan hubungan;
4. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas perolehan information secara continuous dan tepat..

Bentuk dari sistem informasi manajemen akan lebih mudah dipahami melalui:

1. *Leader Emotionally supportive network (ESS)* membantu manajer dalam terlibat dengan lingkungan perusahaan melalui alat bantu visual dan alat komunikasi lainnya.
2. Sistem Pendukung Keputusan Kelompok (GDSS) dan Sistem Kerja Kolaboratif yang Didukung Komputer (CSCWS) memfasilitasi pemecahan masalah kelompok dan pengumpulan pengetahuan. GDSS biasanya melibatkan kuesioner, konsultasi, dan analisis skenario, dengan e-Government sebagai contohnya.
3. Sistem Pakar (ES) dan Kecerdasan Buatan (*simulated intelligence*) memanfaatkan kecerdasan buatan untuk menganalisis dan memecahkan masalah berdasarkan keahlian yang diprogramkan ke dalamnya. Contoh ES dan artificial intelligence adalah sistem penjadwalan mekanis.
4. *Choice Emotionally supportive network (DSS)* membantu manajer dalam pengambilan keputusan dengan memantau lingkungan interior dan eksternal perusahaan. Contoh DSS adalah dashboard elektronik.
5. Sistem Manajemen Informatika (IMS) mendukung berbagai tugas dalam suatu organisasi dan dapat menganalisis compositions pengambilan keputusan. IMS menggabungkan berbagai fungsi informasi dan program komputerisasi.
6. *Office Robotization Framework (OAS)* memperlancar komunikasi antar departemen dalam suatu perusahaan dengan mengintegrasikan server komputer untuk setiap pengguna. Email adalah contoh OAS.
7. Manajemen Rantai Pasokan (SCM) mengintegrasikan information penting seperti pasokan dari pemasok, produsen, dan pengecer, hingga ke konsumen akhir. Sistem ini sering dikaitkan dengan programming akuntansi perusahaan.
8. *Undertaking Asset Arranging (ERP)* digunakan oleh banyak perusahaan besar namun juga dapat digunakan dalam skala yang lebih kecil. ERP mengelola operasi dan memfasilitasi pengawasan terintegrasi antar unit perusahaan.

B. E-Commerce

Online business, atau Electronic Trade, mengacu pada distribusi, penjualan, pembelian, dan pemasaran produk (barang dan jasa) melalui jaringan telekomunikasi seperti web, televisi,

atau jaringan komputer lainnya. Pada dasarnya, internet business melibatkan pembelian dan penjualan produk secara elektronik. Selama beberapa tahun terakhir, internet business telah mengalami pertumbuhan yang signifikan dan secara bertahap menggantikan toko tradisional (disconnected). Berikut beberapa jenis E-Commerce yang paling sering dilakukan, antara lain:

1. *Web based business Buyer to-Purchaser (C2C)* melibatkan transaksi antar konsumen individu. Misalnya, konsumen dapat menjual kembali produk yang dibeli dari produsen ke konsumen lain melalui stage seperti Tokopedia, Bukalapak, OLX, dan situs serupa.
2. *Internet Business-to-Business (B2B)* dilakukan antar entitas yang memiliki kepentingan bisnis bersama, dimana kedua belah pihak saling mengenal dan memahami expositions bisnis masing. Biasanya, transaksi B2B berlangsung dan dibina oleh rasa saling percaya. Contohnya adalah dua perusahaan yang melakukan transaksi pembelian dan penjualan on the web, dengan pembayaran yang difasilitasi melalui kartu kredit.
3. *Web based business Shopper to-Business (C2B)* terjadi antara konsumen dan produsen. Dalam model ini, konsumen menawarkan rincian produk atau jasa yang diinginkan kepada produsen, yang kemudian menyesuaikan penawaran mereka untuk memenuhi permintaan konsumen.
4. Produsen menanggapi permintaan konsumen dengan menawarkan produk atau jasa yang relevan.
5. *Internet Business-to-Shopper (B2C)* melibatkan transaksi antara bisnis dan konsumen individu, yang mencerminkan expositions pembelian dan penjualan tradisional. Konsumen menerima penawaran produk dan melakukan pembelian secara on the web, dan produsen memasarkan produknya langsung ke konsumen. Dalam model ini, produsen hanya fokus memasarkan produk atau jasanya kepada konsumen, sedangkan konsumen bertindak sebagai pembeli atau pengguna tanpa terlibat dalam urusan bisnis selanjutnya dengan produsen.

C. Sistem Informasi Manajemen Dalam Perkembangan E-Commerce Bagi Umkm

Mengenai metode pembayaran di Web based business, ada beberapa pendekatan yang umum digunakan:

1. **Pembayaran Elektronik:** Metode ini melibatkan penggunaan web banking, kartu kredit/charge, atau mata uang advanced seperti Go-Pay, Ovo, Simply Connection, Dana, dan lain.

2. *Money down (COD)*: Transaksi dengan cara ini terjadi secara tatap muka, dimana penjual dan pembeli bertemu (mungkin difasilitasi oleh kurir) dan pembeli membayar tunai setelah menerima barang. Metode ini membantu mengurangi penipuan on the web.
3. *Move Bank*: Pembeli mentransfer sejumlah uang tertentu ke rekening penjual. Setelah pembayaran dilakukan, penjual mengirimkan barang melalui layanan pengiriman..

Berikut beberapa alasan mengapa web based business menarik bagi pengusaha:

1. Menghemat waktu;
2. Akses pembeli dari berbagai daerah;
3. Peningkatan visibilitas pasar;
4. Peningkatan loyalitas pelanggan;
5. Manajemen pemasok yang lebih baik;
6. Mengurangi biaya operasional;
7. Waktu produksi dipersingkat;
8. Ketersediaan day in and day out dengan manajemen inventaris otomatis;
9. Expositions pembayaran online yang disederhanakan.

Dengan munculnya online business, kebutuhan untuk mengunjungi pusat perbelanjaan secara fisik untuk membeli barang yang diinginkan telah dihilangkan. Saat ini, seseorang hanya perlu mengakses situs web online business, memilih barang yang diinginkan, menyelesaikan transaksi, dan menunggu pengiriman di depan pintu. Mengingat banyaknya kemudahan yang ditawarkan oleh *web based business*, semakin banyak pelaku usaha kecil dan menengah (UMKM) yang memilih untuk menjual produk mereka secara on the web, menyadari potensi yang menjanjikan dari internet business sebagai stage bisnis. Selain itu, peralihan ke penjualan online ini berfungsi untuk mengurangi kerugian besar.

D. Kelayakan Bisnis dengan Penggunaan E-Commerce

Berdasarkan information Bank Indonesia tahun 2021, sektor online business di Indonesia mengalami ekspansi yang pesat, didorong oleh peningkatan penetrasi web, peningkatan pengguna ponsel pintar, dan pergeseran perilaku konsumen. Pertumbuhan ini terjadi di berbagai sektor, meliputi fesyen, elektronik, makanan, dan berbagai jasa. Selain itu, upaya pemerintah Indonesia untuk meningkatkan konektivitas computerized, memfasilitasi pembayaran on the web, dan memberlakukan peraturan yang mendukung pertumbuhan industri *web based business* juga berperan penting. Inisiatif seperti "Making Indonesia 4.0" dan

kemajuan dalam sistem pembayaran computerized berkontribusi terhadap evolusi ekosistem *web based business*.

E. Peran Sistem Informasi Manajemen dalam Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah fungsi penting dalam operasi bisnis. Para pemimpin menginvestasikan banyak waktu, perhatian, dan energi mental untuk memandu compositions ini. Ketika individu naik ke hierarki organisasi, pengambilan keputusan semakin menjadi tanggung jawab utama mereka. Bagi pengusaha UMKM, kemampuan untuk mengambil tanggung jawab dan menerima risiko yang terkait dengan pengambilan keputusan sangatlah penting, karena pola pengambilan keputusan mereka sangat mempengaruhi arah bisnis di masa depan. Pada hakikatnya pengambilan keputusan merupakan puncak dari upaya pemecahan masalah, penyelesaian suatu keadaan atau persoalan dengan memilih satu pilihan diantara beberapa alternatif, sehingga dapat disimpulkan expositions berpikir mengenai persoalan tersebut. Hasil dari compositions ini adalah sebuah keputusan. Pengambilan keputusan mempunyai dua fungsi utama: mengawali semua tindakan yang disengaja dan terarah, baik secara individu maupun kolektif, pada tingkat lembaga dan organisasi, dan memiliki aspek pandangan ke depan, dengan mempertimbangkan implikasi dan dampak keputusan dalam jangka panjang.

Tujuan pengambilan keputusan dapat dikategorikan menjadi dua jenis: tujuan tunggal dan tujuan ganda. Tujuan tunggal tercapai ketika keputusan yang dihasilkan berkenaan dengan suatu permasalahan tersendiri, artinya keputusan tersebut tidak berkaitan dengan permasalahan lain. Sebaliknya, tujuan ganda muncul ketika keputusan tersebut mengatasi banyak masalah secara bersamaan, baik yang bertentangan atau tidak. Menurut Syamsi (1995: 13), unsur kunci yang perlu dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan meliputi: (1) menetapkan tujuan pengambilan keputusan, yang melibatkan identifikasi hasil yang diharapkan dari expositions pengambilan keputusan, (2) mengidentifikasi alternatif solusi terhadap masalah tersebut. mengatasi masalah yang dipilih dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sehingga memerlukan kompilasi tindakan yang mungkin dilakukan, (3) memperhitungkan perhitungan yang berkaitan dengan kejadian yang tidak dapat dikendalikan atau faktor yang tidak diketahui, dan (4) menggunakan alat atau metodologi untuk menilai atau mengukur hasil dari keputusan tersebut. - compositions pembuatan.

Pemimpin harus memiliki kemampuan untuk menilai dan mempertimbangkan berbagai elemen dalam skenario pengambilan keputusan. Hal ini mencakup pemahaman tujuan pengambilan keputusan, penggunaan teknik pemecahan masalah, pengenalan faktor inward dan eksternal yang berdampak pada institusi atau organisasi, dan penggunaan alat pengambilan keputusan. Informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi manajemen (MIS) bertindak sebagai sumber informasi yang penting. Dengan memanfaatkan informasi ini, UMKM dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi expositions pengambilan keputusan mereka. Selain itu, MIS dapat dikembangkan untuk menghasilkan dan mengevaluasi berbagai alternatif solusi terhadap masalah, sehingga menjadi dasar pengambilan keputusan. Fungsionalitas tingkat lanjut ini dikenal sebagai sistem pendukung keputusan (DSS).

Sistem Pendukung Keputusan (DSS) adalah sistem informasi terkomputerisasi yang merupakan bagian integral dari sistem manajemen pengetahuan, membantu proses pengambilan keputusan dalam perusahaan atau organisasi. DSS berfungsi sebagai alat yang berharga untuk memfasilitasi analisis data Ad Hoc, pemodelan keputusan, perencanaan berorientasi masa depan, dan orientasi keputusan. Kehadirannya memungkinkan perusahaan untuk secara efektif mengatasi dan mengkomunikasikan hambatan terstruktur dan tidak terstruktur. Sebagai alat pemecahan masalah bagi pelaku usaha, DSS terdiri dari beberapa komponen, antara lain:

1. Pengelolaan Information: Aspek ini meliputi tempat penyimpanan informasi yang menampung informasi atau informasi terkait berbagai situasi dan kondisi. Premise information dalam segmen ini dikelola oleh perangkat lunak khusus yang dikenal sebagai sistem manajemen premise information.
2. Model Manajemen: Segmen ini mencakup model keuangan, ilmu manajemen statistik, dan berbagai model kualitatif. Hasilnya, komponen ini memungkinkan DSS menyediakan kemampuan analisis sistem dan memenuhi persyaratan manajemen dalam perangkat lunak.
3. Komunikasi: Aspek ini memungkinkan pengguna DSS untuk berinteraksi dan mengeluarkan perintah ke sistem komputer mereka.
4. Manajemen Pengetahuan: Komponen penting ini mendukung bagian lain dan beroperasi secara independen untuk mengelola dan memanfaatkan sumber daya pengetahuan secara efektif.

Ada beberapa tujuan penggunaan DSS dalam pengambilan keputusan, antara lain:

- a. Membantu manajer atau pejabat perusahaan dalam mengambil keputusan terkait permasalahan semi terstruktur.
- b. Meningkatkan efisiensi pengambilan keputusan.
- c. Mengatasi keterbatasan kognitif yang dihadapi selama pemrosesan dan penyimpanan informasi secara komprehensif.

Sebagai sistem informasi yang terkomputerisasi, DSS berfungsi sebagai alat yang berharga untuk membantu expositions pengambilan keputusan dalam bisnis atau perusahaan. Melalui pemanfaatan sistem ini, perusahaan dapat meningkatkan akurasi dan efektivitas pengambilan keputusan, sehingga mengatasi keterbatasan kognitif dan mengoptimalkan aktivitas dan keputusan bisnis mereka.

KESIMPULAN

Di period globalisasi yang didorong oleh kemajuan teknologi informasi dan web, evolusi bisnis tidak dapat dihindari. Internet business telah muncul sebagai katalis dominan yang membentuk kembali model bisnis, memfasilitasi masuknya pasar worldwide, mempercepat expositions transaksi, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Terlepas dari potensinya, lanskap persaingan dalam online business memerlukan ketajaman strategis dari para wirausahawan untuk mengoptimalkan penjualan, membina hubungan konsumen yang positif, dan memenuhi permintaan pasar secara efektif.

Sistem Informasi Manajemen (SIM) memainkan peran penting dalam membantu UMKM dalam identifikasi masalah, penyelesaian, dan evaluasi kinerja, sehingga berkontribusi pada compositions perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Ketika dimanfaatkan secara efektif dalam institusi atau organisasi, sistem informasi menawarkan banyak keuntungan. Keputusan yang berkualitas bergantung pada ketersediaan informasi yang dapat diandalkan, dan sistem informasi menyediakan pengetahuan yang diperlukan untuk pemecahan masalah melalui solusi alternatif, sehingga memfasilitasi pengambilan keputusan yang logis. Penting untuk dicatat bahwa sistem informasi berfungsi sebagai alat untuk membantu manajemen organisasi dalam pengambilan keputusan, bukan menggantikannya. Sistem Pendukung Keputusan (DSS) dirancang khusus untuk membantu manajer dalam tugas pengambilan keputusan. Dengan melaksanakan expositions pengambilan keputusan secara tepat, organisasi dapat secara efektif mengatasi dan menyelesaikan tantangan, sehingga memfasilitasi pencapaian tujuan yang diinginkan dengan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- ¹⁶ Aisyah, S., and Falah, M.F (2024). Dampak Sistem Informasi Manajemen Terhadap Pemanfaatan Online business Terhadap Pelayanan Konsumen Pada PT. Mitra Adiperkasa Tbk (Zara Indonesia). *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, 2(1), 466-473.
- ²⁵ Fitriani, D., and Hwihanus, H. (2023). Peran Sistem Informasi Manajemen dalam Pengembangan Internet business untuk Pengambilan Keputusan di UMKM. *Jurnal Kajian dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 1(1), 64-77.
- ⁵ Wijoyo, A., Nasution, A.S.M., Larasati, D.T., Gustiara, D., and Hilal, W.N. (2023). Inisiatif Pengembangan dan Pengaruh Sistem Informasi Manajemen Terhadap Internet business Shopee. *TECHNOBIS: Jurnal Teknologi, Bisnis, dan Pendidikan*, 1(2).
- ⁹ Larasati, D., and Hwihanus, H. (2023). Inisiatif Pengembangan dan Pengaruh Sistem Informasi Manajemen Terhadap Online business Shopee. *Jurnal Kajian dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 1(1), 78-89.
- Taty, S., and Yulianto, H. (2016). *Sistem manajemen informasi*. Pt. Leutika Nouvalitera.
- ⁷ Rini, E.P., Kom, M., Saputra, D.I.S., and Kom, M. (2021). *Sistem Informasi Manajemen di Period Revolusi Industri 4.0 (Vol.1)*. Penerbit Zahira Media.

Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Dalam Penjualan Pada Industri E-Commerce

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	jurnal.aksaraglobal.co.id Internet Source	2%
2	bukumediakreatif.blogspot.com Internet Source	1%
3	www.coursehero.com Internet Source	1%
4	www.hashmicro.com Internet Source	1%
5	badanpenerbit.org Internet Source	1%
6	Submitted to University of Mary Student Paper	1%
7	ijssr.ridwaninstitute.co.id Internet Source	1%
8	accurate.id Internet Source	1%
9	Submitted to Leeds Trinity and All Saints Student Paper	1%

10	jurnal.kolibi.org Internet Source	1 %
11	pt.scribd.com Internet Source	1 %
12	ayuervandakumalasari.blog.unesa.ac.id Internet Source	1 %
13	maxsol.id Internet Source	1 %
14	jurnal.itbsemarang.ac.id Internet Source	1 %
15	pilihanbinerkotabatam.blogspot.com Internet Source	<1 %
16	Submitted to BPP College of Professional Studies Limited Student Paper	<1 %
17	kumparan.com Internet Source	<1 %
18	guiae.uclm.es Internet Source	<1 %
19	jurnalmahasiswa.com Internet Source	<1 %
20	medium.com Internet Source	<1 %
21	simjihanirbah-septialutfi.blogspot.com Internet Source	

<1 %

22

syncore.co.id

Internet Source

<1 %

23

text-id.123dok.com

Internet Source

<1 %

24

www.scilit.net

Internet Source

<1 %

25

Afriyanti Dwi Kartika, Mutiara Raudhatul Jannah, Intan Yuliana Putri, Arif Roska Perdana, Fauzan Maizardi. "PENERAPAN ERP PADA SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PERUSAHAAN DI BIDANG KEUANGAN MENGGUNAKAN APLIKASI ZAHIR ACCOUNTING PADA TOKO ABC", Jurnal Indonesia : Manajemen Informatika dan Komunikasi, 2023

Publication

<1 %

26

Nurul Fajri Saminan, Andi Suhandi, Syafrizal. "Analysis of scientific explanation ability indicators in ESS lectures: Scope overview", AIP Publishing, 2022

Publication

<1 %

Exclude bibliography Off

Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Dalam Penjualan Pada Industri E-Commerce

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

/0

GENERAL COMMENTS

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10