



4.96%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 26 JUN 2024, 1:11 PM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

● IDENTICAL
0.09%

● CHANGED TEXT
4.87%

Report #21813985

BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Kerja Profesi Dalam era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat, perusahaan dituntut untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasionalnya, terutama dalam hal distribusi barang dan manajemen penjualan serta pembelian. 8 Salah satu cara untuk mencapai tujuan ini adalah dengan memanfaatkan data dari transaksi bisnis yang terjadi. Data tersebut dapat digunakan untuk melakukan analisis yang lebih mendalam mengenai performa penjualan dan pembelian, serta untuk mengidentifikasi keuntungan dan kerugian yang dialami perusahaan. Universitas Pembangunan Jaya memahami pentingnya penerapan teori ke dalam praktik nyata sebagai bagian dari proses pembelajaran. Oleh karena itu, universitas mewajibkan mahasiswa untuk mengikuti program Kerja Profesi (KP) sebelum menyelesaikan studi sarjana mereka. Program ini bertujuan untuk memberikan gambaran langsung tentang dunia kerja kepada mahasiswa, sehingga mereka dapat mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan dalam situasi nyata di tempat kerja. Salah satu perusahaan yang menjadi tempat pelaksanaan KP adalah PT FLEXY TECHNOLOGY, khususnya di Departemen Pengembangan Produk dan Teknologi. PT FLEXY TECHNOLOGY bergerak dalam industri teknologi dan distribusi barang, yang sangat membutuhkan analisa yang akurat terhadap data penjualan dan pembelian untuk mengoptimalkan proses bisnis mereka. Dalam konteks ini, praktikan diberikan tugas untuk merancang modul analisa penjualan dan pembelian. Modul ini bertujuan

untuk memanfaatkan data transaksi distribusi barang, sehingga perusahaan dapat memahami performa penjualan dan pembelian secara lebih komprehensif. Dengan adanya modul ini, diharapkan PT FLEXY TECHNOLOGY dapat melakukan evaluasi yang lebih tepat sasaran terhadap aktivitas bisnis mereka, serta mengambil keputusan yang lebih baik berdasarkan data yang ada. Pada akhirnya, hal ini akan membantu perusahaan dalam meningkatkan keuntungan dan mengurangi kerugian yang terjadi selama proses distribusi barang.

13 1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi 1.2 1 Maksud Kerja Profesi Mahasiswa melakukan kegiatan di Departemen Pengembangan Produk dan Teknologi PT FLEXY TECHNOLOGY yang mempunyai maksud sebagai: a. Menyediakan layanan dengan memenuhi standar kualitas dan etika tertentu untuk membantu klien atau masyarakat. b. Membangun reputasi dan kredibilitas di bidang tertentu melalui kerja yang berkualitas dan etis di dunia kerja c. Penyelesaian persyaratan kerja profesi merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa. d. Penerapan Ilmu yang dipelajari dari hasil kegiatan pembelajaran perkuliahan

1.2.2 Tujuan Kerja Profesi Tujuan melakukan kegiatan ini adalah sebagai berikut: a. Menambah kualitas pelayanan kepada klien atau pengguna melalui keahlian dan keterampilan profesional dari mahasiswa b. Mengembangkan dan menerapkan inovasi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas pekerjaan dari mahasiswa c. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat melalui praktik profesional yang bertanggung jawab dari mahasiswa

1.3 Tempat Kerja Profesi Lokasi yang dipilih praktisi untuk melaksanakan kerja profesional adalah Departemen Pengembangan Produk dan Teknologi PT FLEXY TECHNOLOGY yang berlokasi di Ruko The Icon Business Park, Blok N No. 8, Sampora, Kec. Cisauk, Bupati Tangerang, Banten 15345.

1.4 Jadwal Pelaksanaan Kerja Profesi Jadwal kerja untuk profesi ini berlangsung dari tanggal 18 Juli 2023 hingga 18 September 2023 dengan total kerja minimal 400 jam.

4 Setiap hari kerja dari Senin hingga Jumat, pekerjaan dimulai pukul 08.00 dan berakhir pukul 17.00, dengan durasi kerja 8 jam per hari. Istirahat diberikan selama 60 menit, terbagi antara jam 12.00 hingga 13.00 siang. Selama periode ini, dedikasi penuh

diperlukan untuk memastikan efisiensi dan produktivitas yang optimal dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab profesional. Dengan jadwal yang terstruktur ini, diharapkan semua target pekerjaan dapat dicapai dengan hasil yang memuaskan. Tabel 1.1 Gantt Chart Pelaksanaan Kerja Kegiatan Juli Agustus September 1 2 3 4 1 2 3 4 1 2 3 4 Observasi

Prosedur pengecekan laporan stock Observasi
Prosedur pengecekan laporan pembelian Observasi
Prosedur pengecekan laporan penjualan Observasi
Prosedur pengecekan laporan keuangan Merancang Class Diagram dan ERD modul analisa penjualan Merancang Class Diagram dan ERD modul analisa pembelian
Membuat Tabel Tabel di database dari hasil Perancangan Class diagram dan ERD
Membuat Query modul analisa penjualan dan pembelian
Membuat API Service modul analisa penjualan dan pembelian
Membuat Tampilan Depan Website modul analisa penjualan dan pembelian
Review dan Testing Pembuatan Laporan Kerja Profesi

BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI 2.1

Sejarah Perusahaan PT Flexy adalah perusahaan yang bergerak di bidang SAAS (Software as a Service) sistem distribusi barang, yang didirikan pada 6 Juni 2022 di Indonesia. Perusahaan ini didirikan oleh sekelompok profesional IT dengan tujuan untuk memberikan solusi teknologi terkini bagi pelanggan di bidang logistik dan distribusi barang. Dalam kurun waktu 11 bulan, PT Flexy telah mengembangkan sistem yang terus ditingkatkan untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Dalam perjalanan bisnisnya, PT Flexy telah berhasil membangun reputasi yang baik dan terpercaya di kalangan pelanggan. Visi PT Flexy adalah untuk menjadi penyedia solusi teknologi terkini di bidang logistik dan distribusi barang di Indonesia. Sedangkan misinya adalah untuk memberikan solusi teknologi terbaik bagi pelanggan dengan memenuhi standar kualitas internasional dan mendukung pertumbuhan ekonomi nasional. Sistem SAAS PT Flexy telah dipakai oleh perusahaan perusahaan retail seperti PT Bersama Untuk Nusantara, PT Rukun Mitra Sejati dan PT Grosirone Prima Nusantara dalam hal mengatur sistem distribusi retail yang mereka punya. Dalam rangka untuk terus memperluas bisnisnya dan meningkatkan kualitas layanan,

PT Flexy selalu melakukan inovasi dan peningkatan terhadap produk dan layanannya. PT Flexy juga aktif melakukan kerjasama dengan perusahaan-perusahaan lain untuk memperluas jaringan bisnis dan memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin beragam. Dalam kesimpulannya, PT Flexy telah berhasil membangun reputasi yang baik di bidang SAAS sistem distribusi barang di Indonesia. Dengan visi dan misi yang jelas, PT Flexy terus berupaya untuk menjadi pemain utama di bidangnya dan memberikan solusi teknologi terkini bagi pelanggan di Indonesia.

2.2 Struktur Organisasi

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan PT Flexy dipimpin oleh Eridian Patria Lakasa selaku Direktur Utama dan secara umum, PT Flexy juga memiliki struktur organisasi yang terdiri dari beberapa departemen utama, yaitu:

1. Departemen Pengembangan Produk dan Teknologi Departemen yang dipimpin oleh Fachri Naufal sebagai Direktur dari departemen ini, bertanggung jawab untuk mengembangkan dan memperbaharui produk dan teknologi PT Flexy sesuai dengan kebutuhan pasar dan pelanggan. Departemen ini terdiri dari tim pengembang, analis, dan kualitas yang bekerja sama untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan PT Flexy.
2. Departemen Penjualan dan Pemasaran Departemen yang dipimpin oleh Revaldy Rasyip sebagai Manager, bertanggung jawab untuk mengelola penjualan dan pemasaran produk dan layanan PT Flexy. Tim penjualan dan pemasaran bekerja untuk mempromosikan produk dan layanan PT Flexy, menjalin hubungan dengan pelanggan, dan memperluas jaringan bisnis perusahaan.
3. Departemen Keuangan dan Akuntansi yang dipimpin oleh Shintawati sebagai Manager, bertanggung jawab untuk mengelola keuangan dan akuntansi PT Flexy. Tim ini bekerja untuk memastikan bahwa perusahaan memiliki sumber daya keuangan yang memadai, mengelola pembayaran dan faktur pelanggan, dan melaporkan keuangan perusahaan secara tepat waktu dan akurat.
4. Departemen Sumber Daya Manusia yang dipimpin oleh Anasthasia sebagai Manager, bertanggung jawab untuk mengelola sumber daya manusia PT Flexy. Tim ini bekerja untuk merekrut, mempekerjakan, dan mempertahankan karyawan yang berkualitas, mengembangkan program pelatihan dan

pengembangan karyawan, dan menjaga hubungan baik antara karyawan dan manajemen.

2.3 Tugas dan Tanggung Jawab

1. Departemen Pengembangan Produk dan Teknologi

Tugas dan tanggung jawab departemen pengembangan produk dan teknologi di PT Flexy meliputi:

- ☒ Mengembangkan dan memperbarui produk dan teknologi PT Flexy agar selalu sesuai dengan kebutuhan pasar dan pelanggan.
- ☒ Mengidentifikasi peluang baru untuk produk dan teknologi PT Flexy.
- ☒ Mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk dan layanan PT Flexy.
- ☒ Melakukan riset dan pengembangan teknologi terkini untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan PT Flexy.
- ☒ Menerapkan standar keamanan dan privasi data yang tinggi untuk produk dan layanan PT Flexy.

2. Departemen Penjualan dan Pemasaran

Tugas dan tanggung jawab departemen penjualan dan pemasaran di PT Flexy meliputi:

- ☒ Menyusun strategi penjualan dan pemasaran produk dan layanan PT Flexy.
- ☒ Mempromosikan produk dan layanan PT Flexy melalui berbagai saluran pemasaran.
- ☒ Menjalin hubungan baik dengan pelanggan dan calon pelanggan PT Flexy.
- ☒ Menyusun dan melaksanakan program promosi, diskon, dan penawaran khusus untuk menarik pelanggan.
- ☒ Memperluas jaringan bisnis PT Flexy melalui kemitraan dan kerjasama strategis dengan perusahaan lain.

3. Departemen Keuangan dan Akuntansi

Tugas dan tanggung jawab departemen keuangan dan akuntansi di PT Flexy meliputi:

- ☒ Mengelola keuangan dan akuntansi PT Flexy.
- ☒ Membuat laporan keuangan yang akurat dan tepat waktu.
- ☒ Mengelola pembayaran dan faktur pelanggan.
- ☒ Menjaga hubungan baik dengan pihak bank dan pihak keuangan lainnya.
- ☒ Mempertahankan stabilitas keuangan PT Flexy.

4. Departemen Sumber Daya Manusia

Tugas dan tanggung jawab departemen sumber daya manusia di PT Flexy meliputi:

- ☒ Merekrut, mempekerjakan, dan mempertahankan karyawan yang berkualitas.
- ☒ Mengembangkan program pelatihan dan pengembangan karyawan.
- ☒ Menjaga hubungan baik antara karyawan dan manajemen.
- ☒ Menyusun kebijakan dan prosedur SDM yang sesuai dengan standar perusahaan.
- ☒ Mengelola kinerja karyawan dan melakukan evaluasi kinerja secara berkala.

2.4 Kegiatan Umum Perusahaan PT Flexy

merupakan instansi yang bergerak dibidang

penyedia jasa layanan manajemen distribusi barang dalam hal ini PT Flexy menyediakan sejumlah fitur dan layanan di dalam satu dashboard yang berfungsi untuk mengelola prosedur pendistribusian barang yang dipakai oleh para client atau konsumen dari web dashboard tersebut. PT Flexy juga bertanggung jawab atas setiap issue atau permasalahan yang terjadi baik pada saat adanya gangguan pada sistem maupun peningkatan fitur fitur maupun layanan pendukung kegiatan bisnis manajemen distribusi barang. PT Flexy juga berhak untuk melakukan pengelolaan terhadap sejumlah data bisnis yang telah diinput oleh client/pengguna yang digunakan untuk keperluan intelegensi bisnis terhadap setiap client yang memakai jasa layanan tersebut. PT Flexy juga tidak melakukan penyebaran secara ilegal untuk keperluan tertentu dalam hal ini data data bisnis setiap client untuk keperluan pribadi organisasi/instansi

BAB III PELAKSANAAN KERJA

PROFESI 3.1 Bidang Kerja Mahasiswa berkesempatan mendapatkan tugas untuk melakukan perancangan modul analisa penjualan dan pembelian dalam sistem manajemen yang sudah dibangun, hal ini dikarenakan adanya permintaan serta keinginan dari pihak stakeholder perusahaan untuk melihat data penjualan dan pembelian dalam bentuk visual grafis, serta presentasi dari setiap aspek aspek pendukung dari sebuah kegiatan penjualan dan pembelian yang terjadi pada saat sistem distribusi barang digunakan oleh client/pengguna. Pembuatan modul tersebut dirancang berdasarkan aspek aspek yang dibutuhkan serta generalisasi dari data data yang telah tersimpan di dalam tabel tabel database yang sudah ada sebagai acuan utama untuk melakukan relasi antar data serta normalisasi data agar data dapat diolah dengan baik sesuai kebutuhan dari aspek aspek pendukung modul tersebut

Adapun fungsi-fungsi dari modul analisa pembelian dan penjualan pada suatu sistem manajemen distribusi barang:

1. Pemantauan Stok Barang: Modul ini memungkinkan perusahaan untuk melacak stok barang mereka secara real-time. Ini termasuk memantau jumlah barang yang tersedia, lokasi stok, dan pergerakan stok dari gudang ke toko atau pelanggan.
2. Analisis Penjualan: Modul ini memungkinkan perusahaan untuk

menganalisis data penjualan, termasuk penjualan harian, bulanan, atau tahunan. Analisis ini dapat membantu perusahaan mengidentifikasi tren penjualan, produk yang paling laku, dan pelanggan yang paling berkontribusi terhadap pendapatan. **6** 3. Prediksi Permintaan: Berdasarkan data penjualan historis, modul ini dapat membantu dalam meramalkan permintaan masa depan untuk produk tertentu. **12** Ini membantu perusahaan untuk merencanakan produksi dan pengadaan stok dengan lebih baik. 4. Penetapan Harga: Modul ini dapat digunakan untuk mengelola harga produk. Perusahaan dapat mengatur harga berdasarkan berbagai faktor, seperti biaya, margin keuntungan yang diinginkan, dan strategi penetapan harga yang kompetitif. 5. Pemantauan Pelanggan: Modul ini memungkinkan perusahaan untuk melacak aktivitas pelanggan, termasuk pembelian mereka, preferensi produk, dan riwayat transaksi. Informasi ini dapat digunakan untuk meningkatkan pelayanan pelanggan dan merancang program loyalitas. 6. Manajemen Pajak dan Keuangan: Modul ini dapat membantu perusahaan mengelola aspek keuangan yang terkait dengan pembelian dan penjualan, seperti perhitungan pajak penjualan, pelacakan biaya pengiriman, dan pencatatan transaksi keuangan. 7. Pelaporan: Modul ini memungkinkan perusahaan untuk menghasilkan laporan yang relevan untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat. Laporan dapat mencakup laporan penjualan, laporan pembelian, laporan stok, dan analisis keuntungan. 8. Pengelolaan Retur: Modul ini dapat digunakan untuk mengelola proses retur barang oleh pelanggan. Ini mencakup pengembalian barang yang cacat, penggantian produk, atau pengembalian uang kepada pelanggan. 9. Pengambilan Keputusan Strategis: Fungsi terakhir adalah membantu manajemen dalam mengambil keputusan strategis yang didukung oleh data dan analisis. Ini termasuk keputusan terkait dengan ekspansi bisnis, perencanaan produksi, dan strategi pemasaran. Adapun tujuan-tujuan dirancang modul analisa pembelian dan penjualan pada sistem distribusi barang sebagai berikut: 1. Meningkatkan Efisiensi Operasional: Salah satu tujuan utama modul ini adalah untuk meningkatkan efisiensi dalam proses pembelian dan penjualan. **2** **9** Dengan menerapkan

sistem otomatisasi, bisnis dapat mengurangi kesalahan manusia, menghemat waktu, dan sumber daya. 2. Meningkatkan Akurasi Data: Modul analisa pembelian dan penjualan membantu dalam mengumpulkan, menyimpan, dan menganalisis data pembelian dan penjualan dengan akurat. Hal ini penting untuk menghindari kesalahan penginputan data yang dapat merugikan bisnis. 3. Optimasi Stok: Modul ini memungkinkan bisnis untuk menganalisis tren penjualan dan pembelian untuk mengoptimalkan tingkat stok barang. Ini membantu menghindari stok berlebihan atau kekurangan stok, yang dapat mempengaruhi aliran kas dan profitabilitas. 4. Analisis Kinerja Produk: Tujuan lainnya adalah untuk menganalisis kinerja produk secara lebih mendalam. Bisnis dapat menentukan produk-produk yang paling laku, mengidentifikasi produk yang kurang laku, dan membuat keputusan strategis berdasarkan data ini. 5. Peningkatan Layanan Pelanggan: Modul ini dapat membantu dalam meningkatkan layanan pelanggan dengan memberikan visibilitas yang lebih baik terhadap ketersediaan produk dan perkiraan pengiriman. Ini membantu dalam memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan. 6. Mengoptimalkan Proses Pembayaran dan Penagihan: Dengan melacak pembelian dan penjualan dengan baik, bisnis dapat mengoptimalkan proses pembayaran kepada pemasok dan penagihan kepada pelanggan. Ini dapat membantu dalam mengelola arus kas dengan lebih efisien. 7. Mengidentifikasi Peluang dan Ancaman Bisnis: Modul ini juga membantu dalam mengidentifikasi peluang dan ancaman bisnis melalui analisis data. 7 Dengan pemahaman yang lebih baik tentang tren pasar dan perilaku pelanggan, bisnis dapat mengambil langkah-langkah strategis yang sesuai. 8. Mengukur Profitabilitas: Salah satu tujuan utama adalah untuk mengukur profitabilitas bisnis dalam hal pembelian dan penjualan. Bisnis dapat mengidentifikasi produk atau pelanggan yang paling menguntungkan dan mengambil langkah-langkah untuk meningkatkannya. 9. Kepatuhan Regulasi: Modul ini juga dirancang untuk membantu bisnis mematuhi regulasi yang berlaku dalam pembelian dan penjualan barang, seperti perpajakan dan regulasi perdagangan. Ada cukup banyak manfaat yang diperoleh dengan adanya perancangan modul analisa

pembelian dan penjualan pada sistem manajemen distribusi barang adalah:

1. Efisiensi Administrasi Keuangan: Modul ini dapat membantu dalam mengotomatisasi proses pembayaran dan penagihan, serta mengintegrasikannya dengan sistem akuntansi, mengurangi beban administrasi keuangan. 2.

Pemenuhan Kepatuhan: Modul ini membantu bisnis untuk mematuhi peraturan dan regulasi yang berlaku dalam bisnis distribusi, seperti peraturan pajak dan regulasi perdagangan. 3. Meningkatkan Profitabilitas: Dengan

pengelolaan yang lebih baik terhadap pembelian dan penjualan, serta analisis yang lebih baik terhadap data bisnis, perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas mereka secara keseluruhan. 4. Peningkatan

Kompetitivitas: Modul ini membantu bisnis untuk tetap kompetitif dengan memberikan alat yang diperlukan untuk merespons perubahan pasar dengan cepat dan efisien. 5. Kemudahan Pertumbuhan Bisnis: Dengan proses yang

lebih efisien dan efektif, bisnis dapat lebih mudah merencanakan dan mengelola pertumbuhan mereka, baik itu ekspansi ke wilayah baru atau diversifikasi produk. 6. Kepuasan Pelanggan yang Lebih Tinggi: Peningkatan

layanan pelanggan dan ketersediaan produk dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, yang pada gilirannya dapat memperkuat hubungan pelanggan dan meningkatkan loyalitas.

3.2 Pelaksanaan Kerja Praktikan mendapatkan tugas untuk bekerja di Departemen Pengembangan Produk dan Teknologi PT Flexy mulai dari tanggal 18 Juli sampai dengan 18 Oktober 2023. Praktikan

ditugaskan untuk merancang modul analisa penjualan dan pembelian Berikut

adalah tugas – tugas yang dikerjakan saat melakukan kegiatan kerja profes

i tersebut: 1. Identifikasi kebutuhan Pada tahap ini, praktikan

berdiskusi dengan mentor magang tentang berbagai kebutuhan yang diperlukan

dalam pengembangan sistem. 2. Identifikasi aktor Setelah berdiskusi dengan

mentor, praktikan diberi tahu bahwa sistem ini melibatkan aktor-aktor

sebagai berikut: Tabel 3.1 Tabel Aktor dan Kebutuhan Sistem Aktor

Kebutuhan Staff keuangan Validasi laporan keuangan, validasi laporan

penjualan, validasi laporan pembelian, validasi laporan stok gudang. Staff

Gudang Menerima laporan stok, melakukan koreksi stok. Staff Kasir

Memproses transaksi barang, menyerahkan laporan keuangan, menyerahkan laporan pembelian, menyerahkan laporan penjualan, menyerahkan laporan stok gudang. Dari Hasil Pengecekan Prosedur tersebut maka praktikan langsung menerapkan perancangan dan pengembangan terhadap pembuatan modul analisa penjualan dan pembelian pada sistem manajemen distribusi barang dengan tahapan tahap sebagai berikut. Karena langkah SDLC digunakan dengan sangat fleksibel. Metode pengembangan perangkat lunak tangkas atau metode Metode Agile Scrum adalah pendekatan pengembangan perangkat lunak iteratif dan kolaboratif. Tim bekerja dalam sprint, menghasilkan iterasi fungsional produk yang disebut increment setiap sprint. Scrum Master memfasilitasi proses, sementara Product Owner mengelola backlog. Tim melakukan stand-up meetings harian, sprint planning untuk menentukan pekerjaan, sprint review untuk mengevaluasi hasil, dan retrospective untuk meningkatkan proses. Pendekatan ini memprioritaskan transparansi, adaptabilitas, dan kolaborasi dalam menghadapi perubahan kebutuhan dan mencapai tujuan produk yang diinginkan secara efisien. Rangkaian kegiatan dalam model scrum terdiri dari: Model Scrum adalah kerangka kerja Agile yang terdiri dari serangkaian kegiatan yang berfokus pada pengembangan produk secara iteratif dan kolaboratif.

1. Berikut adalah rangkaian kegiatan utama dalam model Scrum: 1. Product Backlog, Product Owner bertanggung jawab untuk mengelola Product Backlog, daftar prioritas fitur dan kebutuhan produk. Item-item dalam Product Backlog diurutkan berdasarkan nilai bisnis dan kebutuhan pengguna. 2. Sprint Planning, Tim Scrum, termasuk Product Owner, Scrum Master, dan anggota tim pengembang, bertemu untuk merencanakan sprint berikutnya. Mereka meninjau item-item dari Product Backlog dan memilih item-item untuk dimasukkan ke dalam Sprint Backlog, yang berisi pekerjaan yang akan diselesaikan dalam sprint tersebut. 3. Sprint, Sprint adalah periode waktu terbatas (biasanya 2-4 minggu) di mana tim bekerja untuk menghasilkan increment fungsional produk. Tim bertemu setiap hari dalam Daily Scrum untuk memperbarui kemajuan, memecahkan hambatan, dan menyesuaikan rencana kerja. 4. Increment, Setiap sprint menghasilkan

increment produk yang dapat disampaikan dan digunakan oleh pengguna. Increment ini dapat berupa fitur baru, perbaikan, atau perubahan yang meningkatkan nilai produk. 5. Sprint Review, Setelah selesai sprint, tim melakukan Sprint Review untuk mendemonstrasikan increment produk kepada stakeholders dan mendapatkan umpan balik. **10** Ini membantu memastikan bahwa produk yang dikembangkan sesuai dengan ekspektasi dan memenuhi kebutuhan pengguna. 6. Sprint Retrospective, Tim juga melakukan Sprint Retrospective setelah Sprint Review, di mana mereka mengevaluasi proses kerja mereka selama sprint. **3** Mereka mengidentifikasi apa yang berjalan dengan baik, apa yang perlu diperbaiki, dan mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan kinerja tim di sprint berikutnya. Proses ini berulang dalam setiap sprint, dengan tim terus meningkatkan produk secara iteratif berdasarkan umpan balik dari pengguna dan stakeholders. Kerangka kerja Scrum menekankan transparansi, inspeksi, dan adaptasi, memungkinkan tim untuk secara fleksibel menyesuaikan rencana kerja dan fokus pada memberikan nilai bisnis yang maksimal.

3.3 Analisis Sistem

Analisis sistem merujuk pada proses memahami, menganalisis, dan mendokumentasikan kebutuhan, proses, dan struktur sistem informasi. Ini melibatkan identifikasi masalah, mengumpulkan data, menganalisis informasi, dan menyusun solusi yang efektif. Analisis sistem juga mencakup evaluasi teknologi yang digunakan, pemodelan proses bisnis, dan pengembangan rencana implementasi. Tujuannya adalah meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan kualitas sistem, serta memastikan bahwa sistem tersebut memenuhi kebutuhan dan tujuan bisnis yang ditetapkan.

3.3.1 Analisis Sistem Berjalan

Saat ini PT Flexy menerapkan prosedur analisa penjualan dan pembeliannya secara manual. Pada gambar dibawah merupakan bentuk visualisasinya Gambar 3.2 Activity Diagram analisa penjualan dan pembelian yang berjalan Pada PT Flexy

3.3.2 Analisis Sistem Usulan

Sistem usulan adalah proses merencanakan dan mengusulkan penggantian pencatatan laporan manual dengan solusi digital atau otomatisasi. Ini melibatkan analisis kebutuhan, identifikasi solusi teknis, estimasi biaya dan waktu implementasi, serta manfaat yang diharapkan seperti meningkatkan

efisiensi, akurasi, dan keterukuran dalam pencatatan dan pelaporan informasi. Gambar 3.3 menjelaskan hal tersebut Gambar 3.3 Activity Diagram usulan modul analisa penjualan dan pembelian 3.4 Use Case Diagram Use case adalah deskripsi interaksi sistem dengan aktor eksternal untuk mencapai tujuan tertentu. Ini menggambarkan langkah-langkah atau skenario yang menjelaskan bagaimana sistem digunakan oleh pengguna untuk mencapai hasil yang diinginkan. Use case membantu memahami kebutuhan pengguna, mengidentifikasi fitur sistem, dan merancang fungsionalitas yang sesuai. Dengan menggunakan use case, pengembang dapat menggambarkan secara jelas dan terstruktur bagaimana sistem akan beroperasi dalam situasi yang berbeda, memandu proses pengembangan perangkat lunak untuk mencapai kepuasan pengguna dan tujuan bisnis. Berikut adalah rincian use-case diagram dari modul analisa penjualan dan pembelian 3.4.1 Use Case Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Stock Gambar 3.4 Use Case Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Stock Tabel 3.2 Use Case Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Stock Use Case Description Nama use case Prosedur pengecekan laporan stok Gudang Aktor Staff Gudang Deskripsi Staff gudang melakukan prosedur pengecekan stok barang Normal course Staff gudang melihat laporan stok Pre-Condition Staff gudang berhasil login kedalam system Post-Condition Staff gudang mengoreksi laporan stok 3.4.2 Use Case Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Pembelian Gambar 3.5 Use Case Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Pembelian Tabel 3.3 Use Case Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Pembelian Use Case Description Nama use case Prosedur pengecekan laporan pembelian Aktor Kasir Deskripsi Kasir melakukan generate laporan pembelian dan proses transaksi barang Normal course Kasir melakukan prosedur pengecekan laporan pembelian Pre-Condition kasir berhasil login kedalam system Post-Condition Kasir melakukan generate laporan pembelian 3.4.3 Use Case Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Keuangan Gambar 3.6 Use Case Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Keuangan Tabel 3.4 Use Case Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Keuangan Use case Description

Nama use case Use case pengecekan laporan keuangan Aktor Keuangan
Deskripsi Usecase pengecekan laporan keuangan Normal course Keuangan
melakukan prosedur generate laporan keuangan Pre-Condition Keuangan berhasil
login kedalam sistem Post-Condition Keuangan melakukan generate laporan
Keuangan 3.4.4 Use Case Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Penjualan
Gambar 3.7 Use Case Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan
Penjualan Tabel 3.5 Use Case Diagram Observasi Prosedur Pengecekan
Laporan Penjualan Use Case Description Nama use case Use case kasir
terhadap laporan penjualan Aktor Kasir Deskripsi Kasir melakukan generate
laporan penjualan dan proses transaksi barang Normal course Kasir
melakukan prosedur pengecekan laporan penjualan Pre-Condition kasir berhasil
login kedalam sistem Post-Condition Kasir melakukan generate laporan
penjualan 3.5 Activity Diagram Activity Diagram adalah diagram UML yang
menggambarkan alur kerja atau aktivitas sistem, termasuk urutan tugas,
keputusan, garis waktu, dan transisi antar aktivitas, membantu pemodelan
proses bisnis atau fungsionalitas sistem secara visual dan
terstruktur..Berikut diagram operasional sistem manajemen distribusi barang:
3.5.1 Activity Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Stock Prosedur
pengecekan laporan stock dimulai dari staff gudang yang mengakses website
manajemen distribusi barang, setelah itu staff gudang melakukan login
lalu masuk ke menu stok, setelah itu staff gudang menekan tombol
lakukan koreksi stok, sistem akan otomatis men-generate laporan koreksi
stok, dan menampilkan laporannya. Gambar 3.8 Activity Diagram Observasi
Prosedur Pengecekan Laporan Stock 3.5.2 Activity Diagram Observasi Prosedur
Pengecekan Laporan Pembelian Prosedur pengecekan laporan pembelian dimulai
dari kasir yang mengakses website manajemen distribusi barang, setelah
itu kasir melakukan login lalu masuk ke menu pembelian, setelah itu
kasir menekan tombol generate laporan pembelian, sistem akan otomatis
men-generate laporan pembelian, dan menampilkan laporannya. Gambar 3.9
Activity Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Pembelian 3.5.3
Activity Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Keuangan Prosedur

pengecekan laporan pembelian dimulai dari staff keuangan yang mengakses website manajemen distribusi barang, setelah itu staff keuangan melakukan login lalu masuk ke menu pembelian, setelah itu staff keuangan menekan tombol generate laporan pembelian, sistem akan otomatis men-generate laporan pembelian, dan menampilkan laporannya. Gambar 3.10 Activity Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Keuangan 3.5.4 Activity Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Penjualan Prosedur pengecekan laporan penjualan dimulai dari kasir yang mengakses website manajemen distribusi barang, setelah itu kasir melakukan login lalu masuk ke menu penjualan, setelah itu kasir menekan tombol generate laporan penjualan, sistem akan otomatis men-generate laporan penjualan, dan menampilkan laporannya. Gambar 3.11 Activity Diagram Observasi Prosedur Pengecekan Laporan Penjualan 3.6 Sequence Diagram Sequence Diagram adalah representasi grafis urutan interaksi antara objek dalam sistem perangkat lunak. 3.6.1 Sequence Koreksi Stok Gudang Gambar 3.12 Sequence Diagram Koreksi Stok Gudang Sequence diagram pada Gambar 3.10 menjelaskan proses koreksi stok oleh staff gudang. Dari halaman website petugas melakukan login, staff gudang kemudian mengklik menu stok, kemudian menekan tombol lakukan koreksi stok, sistem melakukan proses fetch data dengan hasil laporan koreksi stok. 3.6.2 Sequence Laporan Pembelian Gambar 3.13 Sequence Diagram Laporan Pembelian Sequence diagram pada Gambar 3.11 menjelaskan proses generate laporan pembelian oleh staff kasir. Dari halaman website petugas melakukan login, staff kasir kemudian meng-klik menu pembelian, kemudian menekan tombol lakukan generate laporan pembelian, sistem melakukan proses fetch data dengan hasil laporan pembelian. 3.6.3 Sequence Laporan Keuangan Gambar 3.14 Sequence Diagram Laporan Keuangan Sequence diagram pada Gambar 3.12 menjelaskan proses generate laporan penjualan oleh staff keuangan. Dari halaman website petugas melakukan login, staff keuangan kemudian meng-klik menu keuangan, kemudian menekan tombol lakukan generate laporan keuangan, sistem melakukan proses fetch data dengan hasil laporan keuangan. 3.6.4 Sequence Laporan Penjualan Gambar 3.15 Sequence Diagram

Laporan Penjualan Sequence diagram pada Gambar 3.13 menjelaskan proses generate laporan penjualan oleh staff kasir. Dari halaman website petugas melakukan login, staff gudang kemudian meng-klik menu penjualan, kemudian menekan tombol lakukan generate laporan penjualan, sistem melakukan proses fetch data dengan hasil laporan penjualan.

3.7 Class Diagram Class Diagram adalah visualisasi struktur dan hubungan antar kelas dalam sistem perangkat lunak.

11 Ini menggambarkan kelas, atribut, metode, dan hubungan seperti asosiasi dan pewarisan.

Digunakan untuk pemodelan objek dan desain perangkat lunak, membantu

pemahaman dan dokumentasi sistem secara efektif. Di bawah ini adalah

detail diagram kelas sistem manajemen distribusi barang dagangan: Diagram

kelas modul analisis pembelian ditunjukkan pada Lampiran C. 3.8

Perancangan Basis Data Perancangan basis data yaitu struktur dan

organisasi data, pemodelan korelasi dengan entitas, dan pengoptimalan

kinerja untuk menyimpan, mengelola, dan mengakses informasi dengan efisien

dan aman. meliputi pembuatan model dalam hal entitas (ERD). 3.8 5 1 ERD (Entity

Relationship Diagram) ERD (Entity Relationship Diagram) adalah representasi

visual struktur hubungan antara entitas dalam basis data. Berikut adalah rangkaian

Entity Relationship Diagram (ERD) dari sistem manajemen distribusi barang:

Adapun ERD sistem manajemen distribusi barang disajikan pada Lampiran D.

3.8.2 Spesifikasi Basis Data Spesifikasi database adalah dokumen yang

mendefinisikan struktur, format, dan aturan untuk menyimpan dan mengelola

data dalam basis data. Berikut spesifikasi database sistem manajemen

distribusi barang: a. Tabel branches Nama Tabel : branches Jumlah kolom

: 12 Fungsi : menyimpan data cabang No Nama Baris Tipe Data

Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 name varchar 3 address varchar

4 tax_number varchar 5 branch_type varchar 6 cogs_method varchar 7

point_convert r varchar 8 created_at timestampz 9 updated_at

timestampz 10 non_member numeric 11 margin numeric 12 is_active

boolean b. Tabel suppliers Nama Tabel : suppliers Jumlah kolom : 13

Fungsi : menyimpan data supplier No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1

id varchar PRIMARY KEY 2 branch_id varchar FOREIGN KEY 3 name

REPORT #21813985

varchar 4 discount_rate varchar 5 payment_due_day varchar 6 due_date timestampz 7 discount_due_day int 8 tax_number varchar 9 nppkp_number varchar 10 address varchar 11 supplier_code numeric 12 created_at timestampz 13 updated_at timestampz c. Tabel goods Nama Tabel : goods Jumlah kolom : 10 Fungsi : menyimpan data barang No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 branch_id varchar FOREIGN KEY 3 name varchar 4 sku varchar 5 category_id varchar FOREIGN KEY 6 is_bonus boolean 7 is_active boolean 8 created_at timestampz 9 updated_at timestampz 10 description varchar d. Tabel supplier account Nama Tabel : supplier_account Jumlah kolom 13 Fungsi : menyimpan data akun supplier No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 branch_id varchar FOREIGN KEY 3 supplier_id varchar FOREIGN KEY 4 reference_type varchar 5 reference_number varchar 6 transaction_date timestampz 7 total_amount numeric 8 total_debit_notes numeric 9 total_credit_notes numeric 10 total_return_amount numeric 11 paid_amount numeric 12 total_initial_amount numeric 13 status varchar 14 due_date boolean 15 created_at timestampz 16 updated_at timestampz 17 description varchar e. Tabel purchase invoice Nama Tabel : purchase_invoices Jumlah kolom : 22 Fungsi : menyimpan data invoice pembelian No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 branch_id varchar FOREIGN KEY 3 supplier_id varchar FOREIGN KEY 4 invoice_number varchar 5 invoice_receive_date timestampz 6 invoice_due_date timestampz 7 status varchar 8 total_initial_amount numeric 9 total_debit_notes numeric 10 total_credit_notes numeric 11 total_amount numeric 12 paid_amount numeric 13 total_gross numeric 14 value_added_tax int 15 sent_via varchar 16 delivery_order_number varchar 17 description varchar 18 supplier_discount_rate int 19 supplier_discount_period numeric 20 supplier_payment_period numeric 21 created_at timestampz 22 updated_at timestampz f. Tabel purchase_invoice_detail Nama Tabel : purchase_invoice_detail Jumlah kolom : 19 Fungsi : menyimpan data invoice

REPORT #21813985

pembelian No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 purchase_invoice_id varchar FOREIGN KEY 3 total_amount varchar 4 good_id varchar FOREIGN KEY 5 quantity int 6 good_unit_id varchar FOREIGN KEY 7 buying_price numeric 8 is_bonus boolean 9 disc1 numeric 10 disc2 numeric 11 disc3 numeric 12 disc4 numeric 13 disc_amount numeric 14 total_gross numeric 15 total_discount_unit numeric 16 gross_buying_price numeric 17 warehouse_id varchar FOREIGN KEY 18 created_at timestamptz 19 updated_at timestamptz g. Tabel categories Nama Tabel : categories Jumlah kolom : 6 Fungsi : menyimpan data kategori No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 branch_id varchar FOREIGN KEY 3 name varchar 4 description varchar 5 created_at timestamptz 6 updated_at timestamptz h. Tabel units Nama Tabel : units Jumlah kolom : 7 Fungsi : menyimpan data unit No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 branch_id varchar FOREIGN KEY 3 name varchar 4 description varchar 5 is_active boolean 6 created_at timestamptz 7 updated_at timestamptz i. Tabel good_units Nama Tabel : good_units Jumlah kolom : 7 Fungsi : menyimpan data unit barang No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 good_id varchar FOREIGN KEY 3 unit_id varchar FOREIGN KEY 4 is_primary boolean 5 margin int 6 created_at timestamptz 7 updated_at timestamptz j. Tabel purchase invoice return Nama Tabel : purchase_invoice_return Jumlah kolom : 11 Fungsi : menyimpan data pengembalian invoice pembelian No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 purchase_invoice_id varchar FOREIGN KEY 3 status varchar 4 total boolean 5 branch_id varchar 6 total_initial_amount numeric 7 total_used_amount numeric 8 is_past_return boolean 9 supplier_id varchar FOREIGN KEY 10 created_at timestamptz 11 updated_at timestamptz k. Tabel purchase invoice return details Nama Tabel : purchase_invoice_return_details Jumlah kolom : 13 Fungsi : menyimpan data detail pengembalian invoice pembelian No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 purchase_

REPORT #21813985

invoice_return_id varchar FOREIGN KEY 3 good_id varchar FOREIGN
KEY 4 quantity int 5 good_unit_id varchar 6 return_price numeric
7 total numeric 8 reason varchar 9 is_good_broken boolean 10
purchase_invoice_detail_id varchar FOREIGN KEY 11 warehouse_id
varchar FOREIGN KEY 12 created_at timestampz 13 updated_at timestampz

l. Tabel warehouses Nama Tabel : warehouses Jumlah kolom : 7 Fungsi

: menyimpan data gudang No Nama Baris Tipe Data Keterangan 1 id

varchar PRIMARY KEY 2 branch_id varchar FOREIGN KEY 3 name varchar

FOREIGN KEY 4 phone_number int 5 address varchar 6 created_at

timestampz 7 updated_at timestampz m. Tabel goods Nama Tabel :

goods Jumlah kolom : 10 Fungsi : menyimpan data barang No Nama

Baris Tipe Data Keterangan 1 id varchar PRIMARY KEY 2 branch_id

varchar FOREIGN KEY 3 name varchar 4 sku varchar 5 description

varchar 6 category_id varchar FOREIGN KEY 7 is_bonus boolean 8 is_

active boolean 9 created_at timestampz 10 updated_at timestampz 3.9

Analisis Kebutuhan Sistem Berdasarkan hasil wawancara dan analisis proses

yang dilakukan sebelumnya, penulis telah menyusun kebutuhan sistem database

dalam bentuk tabel yang disarankan. Elisitasi merupakan serangkaian

kegiatan yang bertujuan untuk menemukan kebutuhan sistem baru melalui

komunikasi dengan pemangku kepentingan (Prastomo, 2014). Berikut adalah

hasil analisis dari kebutuhan Tabel 3.6 Analisa kebutuhan sistem

manajemen distribusi barang FUNCTIONAL ANALISA KEBUTUHAN Saya ingin sistem

dapat: 1 Melakukan analisa penjualan terhadap setiap jenis barang yang

dijual 2 Melakukan analisa pembelian terhadap setiap jenis barang yang

dibeli 3 Melakukan analisa faktur faktur pembelian yang terjadi 4

Membuat laporan kategori barang yang paling sering terjual/top kategori

barang 5 Melakukan otomatisasi perhitungan penjualan dan pembelian yang

terjadi secara realtime untuk meningkatkan efisien NON-FUNCTIONAL ANALISA

KEBUTUHAN Saya ingin sistem dapat 1 Data tidak ada yang terduplikasi

2 Performa modul dapat terjaga walaupun menampung load system yang

cukup banyak 3.10 Tampilan Antarmuka Setelah perancangan basis data, maka

dibangun antarmuka pengguna Antarmuka dalam konteks perangkat lunak menghubungkan pengguna dengan sistem, memfasilitasi input data, menampilkan informasi, dan mengatur interaksi untuk memenuhi kebutuhan pengguna dengan cara yang intuitif dan efisien. 3.10.1 Tampilan Menu Analisa Penjualan Gambar 3.16 Tampilan antarmuka analisa penjualan 3.10.2 Tampilan Menu Analisa Pembelian Gambar 3.16 Tampilan antarmuka analisa pembelian BAB IV PENUTUP 4.1. Simpulan Modul analisis sistem penjualan dan pembelian memiliki peran krusial dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas manajemen distribusi barang. Dengan kemampuannya untuk menganalisis barang yang terjual, modul ini memberikan prediksi yang akurat mengenai keberlanjutan penjualan suatu barang. Fungsinya tidak hanya sebatas menentukan apakah suatu barang layak dijual, tetapi juga memberikan informasi apakah perlu dilakukan penambahan stok untuk jenis barang tertentu. Teori pada materi pembelajaran Business Intelligence diaplikasi dengan cara melakukan Integrasi kecerdasan bisnis pada sistem manajemen distribusi barang dapat membantu pengambilan keputusan yang lebih tepat dan efisien pada produk barang yang akan potensial untuk di distribusikan atau tidak berdasarkan parameter kuantitatif dari data produk tersebut serta, dengan menerapkan salah satu teori dari pembelajaran mata kuliah rekayasa perangkat lunak pada pokok pembahasan Siklus Pengembangan Perangkat Lunak yaitu metodologi agile scrum perusahaan dapat secara iteratif mengembangkan dan meningkatkan modul ini sesuai dengan kebutuhan pasar yang terus berubah. Hal ini membantu perusahaan untuk merencanakan penjualan ke depan dengan lebih baik, mengurangi risiko kerugian, dan meningkatkan efisiensi proses penjualan barang. Metodologi agile scrum memungkinkan tim untuk beradaptasi dengan perubahan kebutuhan bisnis dengan cepat, memastikan bahwa sistem distribusi barang tetap relevan dan kompetitif di pasar yang dinamis. 4.2. Saran Optimalkan Penggunaan Modul Analisis: Pastikan bahwa penggunaan modul analisis sistem penjualan dan pembelian ini dioptimalkan dengan baik. Berikan pelatihan kepada tim terkait untuk memahami fitur-fitur yang ada dan memaksimalkan manfaatnya.

Integrasi Data yang Lebih Luas: - Perluasan integrasi data dari berbagai sumber dapat meningkatkan akurasi analisis. Pastikan bahwa modul ini dapat mengakses data dari berbagai departemen dan sumber untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif. - Pemantauan dan Evaluasi Berkala: Lakukan pemantauan dan evaluasi berkala terhadap kinerja modul ini. Pastikan bahwa algoritma dan model yang digunakan tetap relevan dan dapat memberikan prediksi yang akurat. - Fleksibilitas Sistem: Pastikan bahwa sistem ini dapat disesuaikan dengan perubahan dalam pasar dan kebutuhan bisnis. Fleksibilitas sistem akan memungkinkan penyesuaian cepat terhadap perubahan tren dan kebijakan perusahaan. - Kolaborasi Antar Departemen: Mendorong kolaborasi antar departemen dalam menggunakan informasi yang dihasilkan oleh modul ini. 2 Hal ini dapat meningkatkan koordinasi dan efisiensi dalam pengelolaan stok dan penjualan. Dengan penerapan saran-saran di atas, diharapkan modul analisis sistem penjualan dan pembelian dapat menjadi alat yang lebih efektif dalam mendukung keputusan bisnis dan meningkatkan kinerja manajemen distribusi barang secara keseluruhan.



REPORT #21813985

Results

Sources that matched your submitted document.

● IDENTICAL ● CHANGED TEXT

INTERNET SOURCE		
1.	1.41% dcloud.co.id https://dcloud.co.id/blog/apa-itu-scrum-definisi-manfaat-dan-metodenya.html	●
INTERNET SOURCE		
2.	0.47% repository.unkris.ac.id https://repository.unkris.ac.id/1978/2/Compressed-Final%20Layout%20Naskah...	●
INTERNET SOURCE		
3.	0.37% geekgarden.id https://geekgarden.id/insight/scrum-adalah/	●
INTERNET SOURCE		
4.	0.36% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/1227/4/BAB%201%20PENDAHULUAN.pdf	●
INTERNET SOURCE		
5.	0.34% repository.dinamika.ac.id https://repository.dinamika.ac.id/id/eprint/2088/5/BAB_III.pdf	●
INTERNET SOURCE		
6.	0.33% witech.co.id https://witech.co.id/blog/bisnis-7/studi-kasus-nyata-bagaimana-erp-membantu...	●
INTERNET SOURCE		
7.	0.31% www.gravity-adventure.com https://www.gravity-adventure.com/2023/10/cara-menggunakan-teknologi-untu..	●
INTERNET SOURCE		
8.	0.28% www.prieds.com https://www.prieds.com/post/panduan-lengkap-erp-enterprise-resource-planni...	●
INTERNET SOURCE		
9.	0.27% blog.privvy.id https://blog.privvy.id/sistem-otomatisasi-adalah/	●



REPORT #21813985

INTERNET SOURCE

10. **0.26%** www.tomps.id

<https://www.tomps.id/apa-itu-scrum-panduan-lengkap-definisi-manfaat-dan-im..>



INTERNET SOURCE

11. **0.2%** www.slideshare.net

<https://www.slideshare.net/slideshow/use-case-diagram-7585281/7585281>



INTERNET SOURCE

12. **0.2%** deriota.com

<https://deriota.com/news/read/1242/10-modul-erp-penting-untuk-dipahami-da...>



INTERNET SOURCE

13. **0.09%** kerma.esaunggul.ac.id

<https://kerma.esaunggul.ac.id/upload/kerjasama/3557-Laporan%20Magang%20..>

