



Pelatihan Sistem Monitoring Performa Customer Sales Berbasis Web pada PT Internusa Master Niaga Pati

Training on a Web-Based Customer Sales Performance Monitoring System at PT Internusa Master Niaga Pati

Nalendra Cahaya Heraditya^{1*}, Yudie Irawan²

¹⁻²Program Studi Sistem Informasi, Universitas Muria Kudus, Indonesia

Email: nalendracahaya10@gmail.com¹, yudie.irawan@umk.ac.id²

*Penulis Korespondensi: nalendracahaya10@gmail.com

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: 02 April 2026;

Revisi: 07 Mei 2026;

Diterima: 04 Juni 2026;

Terbit: 11 Juni 2026

Keywords:

Customer Sales;
Monitoring Dashboard;
Performance Monitoring; Training;
Web-Based Information System.

Abstract: PT Internusa Master Niaga Pati is an online trading company whose operational activities involve Customer Sales Online (CSO), Admin, and Warehouse divisions in managing customer orders. However, the order management process is still carried out manually, causing several problems such as data recording errors, duplicate orders, delays in order processing, and difficulties in monitoring sales performance in real time. This community service activity aimed to provide training on a web-based customer sales performance monitoring system to improve operational efficiency and support sales monitoring activities within the company. The implementation methods included observation, interviews, system development, training, and user assistance. The system was developed using PHP and MySQL and provides features such as order management, data validation, duplicate detection, shipping management, and a real-time monitoring dashboard. The training activities were conducted for the Owner, Admin, and PIC Customer Sales Online to improve their understanding and ability to operate the system according to their respective responsibilities. The results of this activity indicate that the implementation and training process helped users manage order data more effectively, monitor sales performance more efficiently, and improve the utilization of web-based information systems in supporting company operations.

Abstrak

PT Internusa Master Niaga Pati merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan berbasis online dengan aktivitas operasional yang melibatkan Customer Sales, Admin, dan Gudang dalam proses pengelolaan order customer. Proses pengelolaan order yang masih dilakukan secara manual menyebabkan berbagai permasalahan, seperti kesalahan pencatatan data, terjadinya duplikasi order, keterlambatan pemrosesan, serta kesulitan pihak manajemen dalam memantau performa customer sales dan perkembangan penjualan secara real-time. Permasalahan tersebut berdampak pada menurunnya efisiensi operasional dan kurang optimalnya pengambilan keputusan perusahaan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan penggunaan sistem monitoring performa customer sales berbasis web pada PT Internusa Master Niaga Pati. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi observasi, wawancara, implementasi sistem, pelatihan penggunaan sistem, serta pendampingan kepada pengguna dalam mengoperasikan sistem monitoring berbasis web. Sistem dikembangkan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dengan fitur pengelolaan order, validasi data, deteksi duplikasi, pengelolaan pengiriman, serta dashboard monitoring performa penjualan secara visual dan real-time. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penerapan dan pelatihan sistem mampu membantu Customer Sales, Admin, dan manajemen dalam melakukan pengelolaan data order secara lebih terstruktur, cepat, dan efisien. Selain itu, pengguna menjadi lebih memahami pemanfaatan sistem monitoring berbasis web dalam mendukung aktivitas operasional dan monitoring performa penjualan perusahaan.

Kata Kunci: Customer Sales; Dashboard Monitoring; Monitoring Performa; Pelatihan; Sistem Informasi Berbasis Web.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi pada era digital saat ini memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap berbagai aktivitas bisnis, khususnya pada perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan berbasis online (Panggabean et al., 2023). Pemanfaatan teknologi informasi tidak hanya digunakan sebagai sarana pengolahan data, tetapi juga sebagai media pendukung pengambilan keputusan, monitoring kinerja, serta peningkatan efisiensi operasional perusahaan (Putria & Afriansyah, 2026). Sistem informasi berbasis web menjadi salah satu solusi yang banyak diterapkan karena mampu memberikan kemudahan akses informasi secara cepat, fleksibel, dan real-time (Suprianto, 2024). Menurut (Sampurna et al., 2025), penerapan sistem informasi berbasis web mampu meningkatkan efektivitas pengelolaan data serta mempermudah akses informasi dalam kegiatan operasional organisasi.

PT Internusa Master Niaga Pati merupakan perusahaan perdagangan berbasis online di bidang fashion dengan brand utama HUMANLY.CO dan ZENIRA.CO (Kurniawan et al., 2025). Dalam aktivitas operasionalnya, perusahaan melibatkan Customer Sales Online (CSO), Admin, dan Gudang dalam proses pengelolaan order customer. CSO bertugas menerima dan mencatat order pelanggan, kemudian data diteruskan kepada Admin untuk dilakukan verifikasi dan penginputan ke sistem eksternal, sedangkan Gudang bertanggung jawab terhadap proses pengemasan dan pengiriman barang.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, proses pengelolaan order dan monitoring performa customer sales masih dilakukan secara manual sehingga menimbulkan beberapa kendala, seperti kesalahan pencatatan data, duplikasi order, keterlambatan pengelolaan data, serta kesulitan dalam monitoring performa penjualan secara *real-time*. Selain itu, belum tersedianya sistem monitoring yang terintegrasi menyebabkan proses evaluasi performa customer sales menjadi kurang efektif (Setiawati et al., 2025).

Permasalahan tersebut menunjukkan perlunya penerapan sistem monitoring performa customer sales berbasis web yang mampu membantu proses pengelolaan data order dan monitoring penjualan secara lebih terstruktur dan efisien (Imani & Suryani, 2025). Dashboard monitoring berbasis web dapat membantu perusahaan dalam menyajikan informasi performa penjualan secara visual sehingga memudahkan pihak manajemen dalam melakukan pengawasan dan pengambilan keputusan (Djaksana, 2025). (Fahmi et al., 2026) menyatakan bahwa sistem monitoring berbasis dashboard mampu meningkatkan efektivitas monitoring dan mempercepat proses pengambilan keputusan karena informasi dapat disajikan secara visual dan mudah dipahami pengguna. Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui pelatihan dan pendampingan penggunaan sistem

monitoring performa customer sales berbasis web pada PT Internusa Master Niaga Pati. Kegiatan pengabdian ini difokuskan pada implementasi sistem, pelatihan penggunaan sistem kepada Owner, Admin, dan PIC Customer Sales Online, serta pendampingan penggunaan sistem dalam aktivitas operasional perusahaan. Melalui kegiatan ini diharapkan pengguna mampu memahami dan memanfaatkan sistem monitoring berbasis web secara optimal sehingga proses pengelolaan order dan monitoring performa penjualan dapat dilakukan secara lebih efektif, efisien, dan terstruktur (Salbuanda & Esabella, 2026).

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada PT Internusa Master Niaga Pati yang bergerak di bidang perdagangan berbasis online. Subyek pengabdian meliputi Owner, Admin, dan PIC Customer Sales Online (CSO) yang terlibat langsung dalam proses pengelolaan order dan monitoring performa penjualan perusahaan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, diketahui bahwa proses pengelolaan order masih dilakukan secara manual sehingga menimbulkan beberapa kendala, seperti kesalahan pencatatan data, duplikasi order, keterlambatan pengelolaan data, serta kesulitan dalam monitoring performa penjualan secara real-time. Oleh karena itu, dilakukan penerapan sistem monitoring performa customer sales berbasis web yang disertai kegiatan pelatihan dan pendampingan penggunaan sistem.

Metode pengabdian yang digunakan adalah metode pelatihan dan pendampingan penggunaan sistem berbasis web guna meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengguna dalam mendukung proses pengelolaan order dan monitoring performa penjualan perusahaan. Kegiatan dilaksanakan secara bertahap mulai dari identifikasi kebutuhan mitra, pengembangan dan implementasi sistem, pelatihan penggunaan sistem, hingga pendampingan pengguna dalam aktivitas operasional perusahaan. Dalam proses pengembangan sistem digunakan metode Waterfall karena memiliki tahapan yang sistematis dan terstruktur sehingga memudahkan implementasi sistem sesuai kebutuhan pengguna (Rahayu et al., 2024).

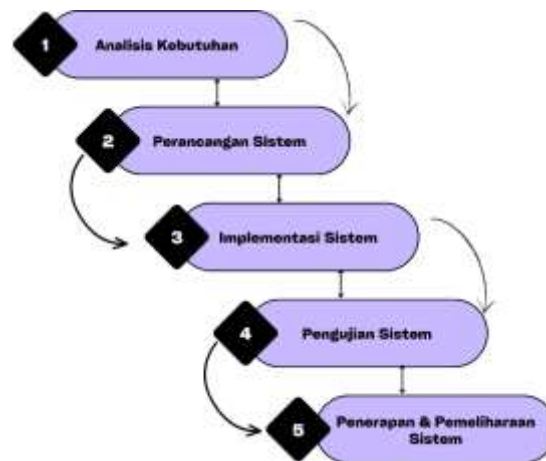


Gambar 1. Flowchart Tahapan Kegiatan Pengabdian Masyarakat.

Tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan meliputi: Observasi dan Identifikasi Permasalahan Tahap observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung

proses pengelolaan order dan monitoring penjualan pada PT Internusa Master Niaga Pati. Selain itu, dilakukan wawancara dengan pihak Owner, Admin, dan PIC Customer Sales Online untuk mengetahui kebutuhan sistem dan permasalahan yang dihadapi perusahaan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, diketahui bahwa proses pengelolaan order masih dilakukan secara manual sehingga menimbulkan beberapa kendala, seperti kesalahan pencatatan data, duplikasi order, keterlambatan pengelolaan data, serta kesulitan dalam monitoring performa penjualan secara *real-time*.

Perancangan dan Pengembangan Sistem. Pada tahap ini dilakukan proses perancangan sistem monitoring performa customer sales berbasis web sesuai kebutuhan mitra. Sistem dikembangkan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dengan fitur pengelolaan order, validasi data, deteksi duplikasi order, pengelolaan pengiriman, serta dashboard monitoring performa penjualan.



Gambar 2. Tahapan Metode Waterfall.

Pengembangan sistem monitoring performa customer sales berbasis web dilakukan menggunakan metode Waterfall. Metode ini dipilih karena memiliki tahapan pengembangan yang sistematis dan terstruktur sehingga memudahkan proses perancangan dan implementasi sistem sesuai kebutuhan pengguna (Ramadhan et al., 2023). Tahapan pengembangan sistem yang dilakukan meliputi analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi sistem, pengujian sistem, serta penerapan dan pemeliharaan sistem (Jibran et al., 2025).

Implementasi Sistem. Sistem yang telah dikembangkan kemudian diterapkan pada lingkungan operasional PT Internusa Master Niaga Pati. Implementasi dilakukan dengan menyesuaikan alur kerja sistem dengan proses bisnis perusahaan. Pelatihan Penggunaan Sistem, pelatihan dilakukan kepada Owner, Admin, dan PIC Customer Sales Online mengenai penggunaan sistem monitoring berbasis web. Kegiatan pelatihan meliputi pengenalan fitur sistem, simulasi penggunaan sistem, pengelolaan data order, serta monitoring performa

penjualan melalui dashboard monitoring. Pendampingan Pengguna, setelah pelatihan selesai dilaksanakan, dilakukan pendampingan kepada pengguna dalam mengoperasikan sistem pada aktivitas kerja sehari-hari. Pendampingan bertujuan untuk membantu pengguna apabila mengalami kendala selama penggunaan sistem serta memastikan sistem dapat digunakan dengan baik sesuai kebutuhan operasional perusahaan.

3. HASIL

Implementasi Sistem Monitoring Performa Customer Sales. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menghasilkan implementasi sistem monitoring performa customer sales berbasis web pada PT Internusa Master Niaga Pati. Sistem diterapkan untuk membantu proses pengelolaan order, monitoring performa penjualan, serta mendukung penyajian informasi penjualan secara lebih cepat dan terstruktur.



Gambar 3. Halaman Login Sistem.

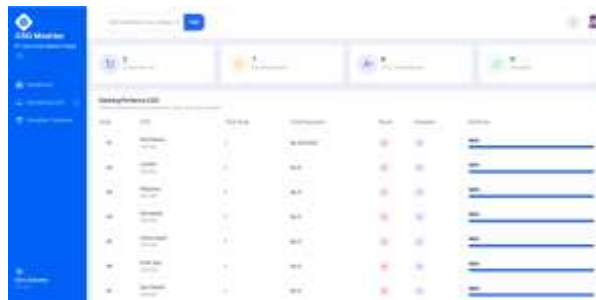
Sistem monitoring berbasis web yang diterapkan memiliki beberapa fitur utama, seperti pengelolaan data order, validasi data, deteksi duplikasi order, pengelolaan pengiriman, serta dashboard monitoring performa penjualan secara real-time. Sistem dikembangkan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL sehingga dapat digunakan sesuai kebutuhan operasional perusahaan.



Gambar 4. Halaman Pengelolaan Data Order.

Penerapan sistem dilakukan secara bertahap dengan menyesuaikan alur kerja perusahaan. Customer Sales Online (CSO) menggunakan sistem untuk melakukan input data

order customer, Admin menggunakan sistem untuk melakukan validasi data dan pengelolaan pengiriman, sedangkan Owner menggunakan dashboard monitoring untuk memantau perkembangan performa penjualan perusahaan



Gambar 5. Dashboard Monitoring Performa Penjualan.

Pelaksanaan Pelatihan Sistem. Setelah sistem selesai diimplementasikan, kegiatan dilanjutkan dengan pelaksanaan pelatihan penggunaan sistem monitoring performa customer sales berbasis web kepada pihak PT Internusa Master Niaga Pati. Pelatihan dilakukan secara langsung dengan metode demonstrasi dan praktik penggunaan sistem agar pengguna dapat memahami fungsi dan alur penggunaan sistem secara menyeluruh.



Gambar 6. Dokumentasi Pelatihan Implementasi Sistem.

Pelatihan difokuskan kepada beberapa pengguna utama sistem, yaitu Owner, Admin, dan PIC Customer Sales Online (CSO). Kegiatan pelatihan meliputi pengenalan fitur sistem, simulasi penggunaan sistem, pengelolaan data order, validasi data, serta monitoring performa penjualan melalui dashboard monitoring. Pelatihan kepada Owner. Pelatihan kepada Owner difokuskan pada penggunaan dashboard monitoring performa penjualan dan monitoring aktivitas customer sales secara real-time. Pada tahap ini dijelaskan mengenai cara melihat perkembangan penjualan, jumlah order, performa customer sales, dan informasi monitoring lainnya yang dapat digunakan sebagai bahan pendukung pengambilan keputusan perusahaan.



Gambar 7. Pelaksanaan Pelatihan kepada Owner.

Selain itu, Owner diberikan penjelasan mengenai manfaat penggunaan sistem dalam membantu proses monitoring operasional perusahaan secara lebih efektif dan terstruktur. Pelatihan kepada Admin, pelatihan kepada Admin difokuskan pada proses verifikasi data order, validasi data, pengecekan duplikasi order, serta pengelolaan pengiriman barang. Admin diberikan simulasi penggunaan sistem mulai dari proses penerimaan data order hingga pengelolaan data pengiriman.



Gambar 8. Pelatihan Pengelolaan Data Order kepada Admin.

Melalui kegiatan pelatihan ini, Admin dapat memahami penggunaan fitur-fitur sistem sehingga proses pengelolaan data order dapat dilakukan secara lebih cepat, efektif, dan terstruktur. Pelatihan kepada PIC Customer Sales Online (CSO), pelatihan kepada PIC Customer Sales Online (CSO) difokuskan pada proses input data order customer dan monitoring perkembangan order. Peserta diberikan simulasi input data order serta penggunaan fitur monitoring performa customer sales berbasis web.



Gambar 9. Pelatihan Monitoring kepada PIC CSO.

Pelatihan dilakukan secara langsung menggunakan data simulasi sehingga peserta dapat memahami penggunaan sistem sesuai dengan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Kegiatan ini membantu PIC Customer Sales Online dalam memahami proses pengelolaan order secara lebih terstruktur dan meminimalkan kesalahan pencatatan data. Pendampingan Penggunaan, setelah kegiatan pelatihan selesai dilaksanakan, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan penggunaan sistem kepada pengguna. Pendampingan dilakukan untuk membantu pengguna dalam mengoperasikan sistem pada aktivitas kerja sehari-hari serta memberikan solusi apabila ditemukan kendala selama penggunaan sistem.



Gambar 10. Pendampingan Penggunaan Sistem Monitoring Berbasis Web.

Pada tahap pendampingan, pengguna mulai menerapkan sistem dalam proses pengelolaan order dan monitoring performa penjualan secara langsung. Pendampingan juga dilakukan untuk memastikan seluruh fitur sistem dapat berjalan dengan baik sesuai kebutuhan operasional perusahaan. Dampak Kegiatan Pengabdian Berdasarkan hasil implementasi sistem dan pelaksanaan pelatihan yang dilakukan, kegiatan pengabdian ini memberikan beberapa dampak positif bagi PT Internusa Master Niaga Pati. Sistem monitoring berbasis web membantu proses pengelolaan order menjadi lebih terstruktur dan meminimalkan kesalahan pencatatan data. Selain itu, sistem membantu pihak manajemen dalam memantau perkembangan performa penjualan secara lebih cepat dan efisien.

Tabel 1. Perbandingan Kondisi Sebelum dan Sesudah Implementasi Sistem.

Aspek yang Dianalisis	Kondisi Sebelum Sistem	Kondisi Setelah Sistem
Pengelolaan Data Order	Pengelolaan data order masih dilakukan secara manual	Pengelolaan data order dilakukan melalui sistem berbasis web
Pencatatan Data	Pencatatan data rentan terjadi kesalahan	Data tersimpan lebih terstruktur dan terorganisasi
Duplikasi Data	Sering terjadi duplikasi data order	Sistem memiliki fitur deteksi duplikasi data
Monitoring Penjualan	Monitoring performa penjualan dilakukan secara manual	Monitoring penjualan dapat dilakukan secara <i>real-time</i> melalui dashboard
Penyajian Informasi	Informasi penjualan belum tersaji secara visual	Informasi ditampilkan melalui dashboard monitoring
Pengambilan Keputusan	Pengambilan keputusan kurang efektif karena data belum terintegrasi	Manajemen lebih mudah melakukan monitoring dan pengambilan keputusan

Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan juga meningkatkan pemahaman pengguna terhadap pemanfaatan sistem informasi berbasis web dalam mendukung aktivitas operasional perusahaan. Pengguna menjadi lebih memahami proses pengelolaan order dan monitoring performa penjualan secara digital sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat dilakukan secara lebih efektif dan terstruktur.

4. DISKUSI

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada PT Internusa Master Niaga Pati menunjukkan bahwa penerapan sistem monitoring performa customer sales berbasis web mampu membantu proses pengelolaan order dan monitoring penjualan secara lebih efektif dan terstruktur. Sebelum sistem diterapkan, proses pengelolaan order masih dilakukan secara manual sehingga menimbulkan kendala seperti kesalahan pencatatan data, duplikasi order, keterlambatan pengelolaan data, serta kesulitan dalam monitoring performa penjualan secara *real-time*. Setelah dilakukan implementasi sistem, pelatihan, dan pendampingan penggunaan sistem, proses pengelolaan order menjadi lebih terorganisir dan mudah dipantau oleh pengguna. Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan juga memberikan dampak positif terhadap pemahaman pengguna dalam memanfaatkan sistem informasi berbasis web untuk mendukung aktivitas operasional perusahaan. Admin dan Customer Sales Online (CSO) mulai terbiasa melakukan pengelolaan data order secara digital dan terstruktur, sedangkan pihak Owner dapat memantau perkembangan performa penjualan melalui dashboard monitoring secara lebih cepat dan visual. Hasil kegiatan ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan (Putri & Chotijah, 2025) bahwa sistem monitoring berbasis dashboard mampu meningkatkan efektivitas monitoring dan mempercepat proses pengambilan keputusan karena informasi dapat disajikan secara visual dan mudah dipahami pengguna. Selain itu, (Kesuma & Hita, 2026)

menyatakan bahwa penerapan sistem informasi berbasis web mampu meningkatkan efektivitas pengelolaan data dan mempermudah akses informasi dalam kegiatan operasional organisasi. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya menghasilkan implementasi sistem monitoring berbasis web, tetapi juga mendorong perubahan pola kerja pengguna menuju proses kerja yang lebih efektif, terstruktur, dan berbasis teknologi informasi.

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan dan pendampingan penggunaan sistem monitoring performa customer sales berbasis web pada PT Internusa Master Niaga Pati telah berhasil dilaksanakan dengan baik. Implementasi sistem membantu proses pengelolaan order dan monitoring performa penjualan menjadi lebih terstruktur, efektif, dan mudah dipantau secara real-time. Selain itu, sistem mampu membantu meminimalkan kesalahan pencatatan data, duplikasi order, serta keterlambatan pengelolaan data yang sebelumnya sering terjadi pada proses operasional perusahaan. Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan juga meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengguna dalam memanfaatkan sistem informasi berbasis web untuk mendukung aktivitas operasional perusahaan. Pengguna mulai terbiasa melakukan pengelolaan data secara digital dan terintegrasi sehingga tercipta perubahan pola kerja yang lebih efektif dan berbasis teknologi informasi. Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian yang telah dilakukan, disarankan agar sistem monitoring performa customer sales berbasis web dapat terus dikembangkan sesuai kebutuhan perusahaan serta digunakan secara berkelanjutan guna mendukung peningkatan efektivitas pengelolaan order dan monitoring penjualan pada PT Internusa Master Niaga Pati.

PENGAKUAN

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Program Studi Sistem Informasi Universitas Muria Kudus, khususnya kepada Ibu Diana Laily Fithri, S.Kom., M.Kom. selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi, Bapak Yudie Irawan, S.Kom., M.Kom. selaku dosen pembimbing, serta Bapak Soni Adiyono, S.Kom., M.Kom. selaku Koordinator PKL atas dukungan dan bimbingan selama pelaksanaan kegiatan pengabdian dan penyusunan jurnal ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada PT Internusa Master Niaga Pati, khususnya kepada Bapak Dwi Pebri Yuda Prasetya S.Kom. selaku Owner PT Internusa Master Niaga. Terima kasih juga disampaikan kepada HCM, Admin, PIC Customer Sales Online (CSO), serta seluruh karyawan PT Internusa Master Niaga Pati yang telah membantu dan berpartisipasi

dalam proses implementasi, pelatihan, dan pendampingan sistem monitoring performa customer sales berbasis web. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada orang tua dan teman-teman yang telah memberikan doa, dukungan, dan semangat sehingga kegiatan pengabdian ini dapat diselesaikan dengan baik.

DAFTAR REFERENSI

- Djaksana, Y. M. (2025). Analisa dan perancangan sistem monitoring inventory berbasis website dengan metode rapid application development. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 4(10), 2341–2354. <https://doi.org/10.55681/sentri.v4i10.4772>
- Fahmi, F., Ramadan, F., & Yalman, H. (2026). Pengembangan dashboard interaktif berbasis big data akademik untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen di perguruan tinggi. *Jurnal Sains Informatika Terapan (JSIT)*, 5. <https://rcf-indonesia.org/home/>
- Imani, Y. M., & Suryani, F. (2025). Pengembangan dashboard inventory dan dashboard penjualan berbasis web untuk optimalisasi proses pembelian dan peningkatan penjualan pada perusahaan grosir FMCG multi cabang. *Jurnal INFORMA Politeknik Indonusa Surakarta*, 11(2), 44–53.
- Jibrán, S. M., Jannah, N., & Rahmani, D. I. P. (2025). Pengembangan sistem informasi manajemen penjualan berbasis website untuk meningkatkan efisiensi operasional pada Toko Win Glowing dengan metode waterfall. *Journal of Human and Education*, 5(1), 576–588. <https://doi.org/10.31004/jh.v5i1.2225>
- Kesuma, M. A., & Hita, H. (2026). Perancangan sistem informasi keanggotaan berbasis web untuk meningkatkan layanan pada pusat kebugaran. *REMIK: Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 10(2), 597–604. <https://doi.org/10.33395/remik.v10i1.16149>
- Kurniawan, W., Widodo, A. N., & Fithri, D. L. (2025). Implementasi sistem manajemen inventory untuk meningkatkan efisiensi stok barang di PT Internusa Master Niaga. *PROFICIO: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6.
- Panggabean, E. F., Yunas, H. A., Taufiqurrahman, T., & Nurbaiti, N. (2023). Perkembangan teknologi e-business terhadap globalisasi modern pada saat ini. *Jurnal Manajemen dan Ekonomi Kreatif*, 2(1), 132–139. <https://doi.org/10.59024/jumek.v2i1.284>
- Putri, E. D. S. C., & Chotijah, U. (2025). Perancangan sistem monitoring sasaran kerja berbasis website studi kasus: PT Swabina Gatra. *Sudo Jurnal Teknik Informatika*, 4(3), 228–237. <https://doi.org/10.56211/sudo.v4i3.1243>
- Putria, D., & Afriansyah, H. (2026). Pemanfaatan dashboard dan business intelligence dalam pengelolaan data pendidikan. *Jurnal Teknologi Pendidikan dan Pembelajaran (JTTPP)*, 3(3), 1008–1013.
- Rahayu, Y. S., Saputra, Y., & Irawan, D. (2024). Implementasi metode waterfall pada pengembangan sistem informasi mobile e-disarpus. *Jurnal Sistem Informasi*, 6(2).
- Ramadhan, J. A., Haniva, D. T., & Suharso, A. (2023). Systematic literature review penggunaan metodologi pengembangan sistem informasi waterfall, agile, dan hybrid. *Journal Information Engineering and Educational Technology*, 7.
- Salbuanda, S., & Esabella, S. (2026). Rancang bangun sistem monitoring dan evaluasi

penjualan pada outlet UMKM Ayam Geprek Berkah berbasis web. *Prosiding Seminar Nasional Inovasi dan Riset Multidisiplin*, 1(1).
<https://journal.hdgi.org/index.php/sinergi/>

- Sampurna, J., Susanti, F. D., Ramadhani, N. A., & Eriana, E. S. (2025). Perancangan dan implementasi sistem informasi berbasis web untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan data organisasi. *Jurnal Penelitian Teknik*, 2.
- Setiawati, L. P. E., Widayanti, N. P. A. Y., & Suarjaya, I. N. (2025). Optimalisasi sistem monitoring custom order dengan vendor untuk meningkatkan efisiensi proses operasional pada Heartwood & Sons. 4(1).
- Suprianto, A. (2024). Pengembangan sistem informasi pemesanan barang berbasis web. *Journal of Information Technology, Software Engineering and Computer Science (ITSECS)*, 2(3), 131–139. <https://doi.org/10.58602/itsecs.v2i3.155>