

Analisis Optimasi Transaksi Digital pada Sistem Informasi Pengadaan Sekolah (SIPLAH) PT. Intan Pariwara

Hasian Syuhada Syahraputra Siregar

Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Pascasarjana, Universitas Teknologi Yogyakarta

Nur Wening

Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Pascasarjana, Universitas Teknologi Yogyakarta

hasianssiregar45@gmail.com

Abstract. *This study aims to determine the optimization of digital transactions in the School Procurement Information System (SIPLah) at PT. Intan Pariwara. The research analysis used was an analysis with a qualitative descriptive approach. While the data collection method uses interview methods and observation methods. The results of the research on each parameter, the technology, marketing, transaction, customer service, product management and finance. SIPLah PT. Intan Pariwara has advantages compared to other SIPLah partners in the system and website appearance. Even so, it still has disadvantages, namely for the payment method it only has one payment method which makes the buyer have no choice.*

Keywords: *3-5 words or phrases that reflect the contents of the article (alphabetically).*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui optimasi transaksi digital pada Sistem Informasi Pengadaan Sekolah (SIPLah) pada perusahaan PT. Intan Pariwara. Analisis penelitian yang digunakan adalah analisis dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Sedangkan metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan metode observasi. Pada hasil penelitian pada setiap parameternya yaitu teknologi, pemasaran, penjualan, pelayan konsumen, pengelolaan produk dan keuangan SIPLah PT. Intan Pariwara memiliki kelebihan dibanding dengan mitra SIPLah yang lain dalam sistem maupun tampilan *website*. Walaupun demikian kekurangan masih dimiliki yaitu untuk metode pembayaran hanya memiliki satu metode pembayaran yang membuat pembeli tidak memiliki pilihan.

Kata kunci: Optimasi, Sistem Informasi Pengadaan Sekolah (SIPLah), Transaksi Digital.

LATAR BELAKANG

Teknologi yang meningkat sangat pesat dan cepat merupakan tantangan bagi masyarakat. Hal tersebut juga merupakan tantangan bagi perusahaan untuk meningkatkan mutu dan pelayanan terutama dalam bidang teknologi. Salah satu berkembangnya

Received September 30, 2022; Revised Oktober 2, 2022; Accepted November 22, 2022

*Corresponding author, e-mail address

teknologi dalam bidang industri adalah semakin banyak munculnya *e-Commerce* yang saling bersaing.

Pengertian *e-Commerce* dapat diartikan sebagai suatu proses berbisnis dengan menggunakan teknologi elektronik yang menghubungkan antara perusahaan, konsumen dan masyarakat dalam bentuk transaksi elektronik dan pertukaran/penjualan barang, jasa, dan informasi secara elektronik (Rohendi, 2019). Pemanfaatan secara maksimal pada *e-Commerce* dapat dirasakan oleh pelaku-pelaku atau penggunanya itu sendiri, walaupun masih memiliki dampak negatif. Dalam *e-Commerce* terdapat transaksi, yang merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam menukar barang atau jasanya (Skousen, 2011).

Berdasarkan optimasi dalam tingkat selesainya sebuah transaksi masih banyak faktor yang harus diperhatikan oleh *e-Commerce* dan penjual. Beberapa hal yang harus diperhatikan *e-Commerce* untuk meningkatkan minat pembeli yaitu kemudahan dalam pencarian produk, keamanan transaksi, tidak memakan waktu dan tenaga dalam transaksi dan pengawasan transaksi (Lupi, 2015). Sedangkan bagi penjual yang bermitra dengan *e-Commerce* juga harus memperhatikan keamanan, kualitas pelayanan dan kualitas produk (Hasibuan, 2021). Berdasarkan hal tersebut *e-Commerce* menyediakan fasilitas dan fitur-fitur bagi pembeli dan penjual yang memenuhi unsur kecepatan, kenyamanan, kemudahan dan keamanan.

Beberapa hal yang dapat dilakukan *e-Commerce* dalam meningkatkan fasilitas dapat melalui bidang pemasaran dan bidang teknologi. Bidang pemasaran dapat melakukan strategi sosialisasi upaya publikasi, kegiatan seperti penyuluhan, pemberitaan, keterlibatan komunitas, pencantuman identitas dan pendekatan pribadi (Barlian, 2021). Pengembangan dalam bidang teknologi dapat disusun sebuah *mobile* sistem atau aplikasi dalam telepon genggam (Saputra, 2019) dan mengoptimalkan kata kunci pada mesin pencari *website* dan yang sering digunakan adalah mesin pencari google (Pratomo, 2018).

Penjual sebagai mitra *e-Commerce* untuk mendapatkan transaksi dengan pembeli, produk yang dijual disesuaikan dengan kebutuhan pembeli. Didalam SIPLah yang menjadi pembeli merupakan satuan pendidikan, yang pengalokasian dananya digunakan untuk keperluan siswa dan kegiatan belajar mengajar (Prasetyo, 2022). Penjual atau

perusahaan yang bermitra dengan *e-Commerce* juga memberikan kenyamanan, keamanan dan kepercayaan kepada calon pembeli.

Dalam penelitian sebelumnya optimasi dalam sebuah proses di sebuah perusahaan memiliki banyak faktor dan penyebabnya, hal ini menyebabkan strategi-strategi yang menentukan program selanjutnya akan diterapkan perusahaan. Dalam optimalisasi infrastruktur Pos strategi yang diberikan adalah Progresif, artinya organisasi dalam kondisi terbaiknya sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal (Wahyuningsih, 2012). Berbeda dengan *e-Commerce* Hijup strategi yang diberikan yaitu mempertahankan prestasinya serta meningkatkan pelayanan dan kemudahan dalam bertransaksi seiring meningkatnya persaingan dan pesaing-pesaing baru (Pratiwi, 2019). Perbedaan dalam penentuan strategi dalam mengoptimalkan sebuah proses dapat menjadikan sebuah parameter penulisan.

Dalam penelitian ini dapat dikatakan menarik karena pembahasan tidak hanya tertuju pada satu proses transaksi akan tetapi juga termasuk aspek-aspek penyebab selesai atau tidak selesainya transaksi tetapi beserta penyelesaiannya. Penyelesaiannya akan menjadi faktor-faktor dari optimasi transaksi.

KAJIAN TEORITIS

Analisis

Analisis adalah mencari penyebab-penyebab adanya kesenjangan dalam suatu peristiwa (Magdalena, 2020). Dalam fungsinya analisis dibagi atas beberapa hal yaitu memperluas pemahaman sebuah proses agar mendapatkan pemahaman yang terperinci, mudah dipahami dan menentukan dalam penyelesaian masalah.

Analisis akan berfokus pada transaksi digital di SIPLah PT. Intan Pariwara. Metode analisis yang digunakan adalah (Lupi, 2015):

1. Metode analisis konten / analisis isi

Analisis konten/analisis isi adalah teknik penyelidikan yang menguraikan secara objektif, sistematis, dan kualitatif dengan analisis untuk memahami teks. Analisis dengan metode ini secara deskriptif dengan berfokus pada proses transaksi digital dan keuntungannya pada SIPLah PT. Intan Pariwara.

2. Metode analisis

Analisis deduktif adalah metode ilmiah dengan fakta-fakta dianalisis dan diuraikan dengan teori-teori yang berlaku. Perbandingan dengan penelitian yang pernah ada, akan mendapatkan faktor-faktor yang dapat menentukan cara dalam mengoptimasikan transaksi digital.

Optimasi

Optimasi menurut kamus besar bahasa Indonesia diartikan sebagai pengoptimalan, yaitu proses, cara, pembuatan untuk menghasilkan yang paling baru. Sedangkan optimasi berasal dari kamus bahasa Inggris yaitu *Optimization* yang berarti optimal (Maharany, 2006). Dalam pengertian lain Optimasi adalah sarana untuk mengekspresikan model yang bertujuan untuk memecahkan masalah dengan cara terbaik (Astonis, 2014). Optimasi dalam penelitian ini dilakukan untuk melihat optimasi transaksi digital yang masuk di SIPLah PT. Intan Pariwara dan proses sebuah transaksi digital dari terbuat hingga selesai.

Transaksi Digital

Transaksi adalah sebuah kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam menukar barang atau jasanya. Pertukaran barang dan jasa antara baik individu, perusahaan, atau organisasi yang mempunyai pengaruh ekonomi atas bisnis (Skousen, 2011). Sedangkan transaksi digital adalah transaksi yang dilakukan tanpa memerlukan uang tunai atau transaksi non-tunai. Dalam hal ini, transaksi digital bisa dilakukan secara online maupun offline. Sistem tanpa batas yang melibatkan satu atau lebih peserta, di mana transaksi dilakukan tanpa memerlukan uang tunai.

Transaksi digital melibatkan cara yang terus berkembang dalam melakukan berbagai hal di mana perusahaan teknologi keuangan (fintech) berkolaborasi dengan berbagai sektor ekonomi untuk memenuhi tuntutan yang semakin canggih dari pengguna yang paham teknologi yang berkembang (Frankenfield, 2021).

Sistem Informasi di Sekolah (SIPLah)

Sistem Informasi Pengadaan di Sekolah (SIPLah) adalah sistem elektronik yang digunakan untuk melakukan pengadaan barang/jasa oleh satuan pendidikan yang diakses melalui laman siplah.kemdikbud.go.id (Kemdikbud, 2020). Lahirnya SIPLah

berdasarkan Keputusan Mendikbud Nomor 250/M/2019 tentang Pengadaan Barang dan Jasa di Sekolah yang Bersumber dari Dana Bantuan Operasional Sekolah.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian akan menggunakan metode wawancara dan observasi. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah proses eksplorasi serta mendalami makna perilaku dan kelompok, menjelaskan masalah kemanusiaan atau masalah sosial (Sugiyono, 2018). Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan masalah yang sedang berlangsung, bertujuan untuk mendeskripsikan permasalahan dengan objektif pada saat penelitian dilakukan. Metode penelitian deskriptif kualitatif adalah sebuah metode yang digunakan untuk mendapatkan pengetahuan atau teori terhadap penelitian pada satu waktu tertentu (Mukhtar, 2013).

Metode Wawancara

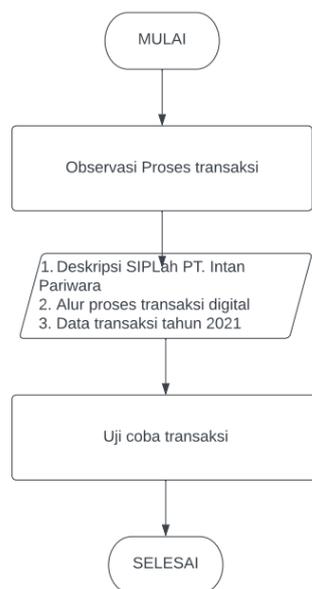
Wawancara dilakukan untuk mendapatkan penyebab-penyebab munculnya transaksi yang tidak selesai. Wawancara adalah cara yang dipakai untuk memperoleh informasi melalui kegiatan interaksi sosial antara peneliti dengan yang diteliti (Slamet, 2011). Penelitian akan menggunakan beberapa narasumber yang diantaranya ketua, administrasi, pemasaran, penjual atau penyedia dan penguji Internal Sistem SIPLah PT Intan Pariwara.

Parameter yang digunakan dalam pembuatan pertanyaan berdasarkan asas-asas yang dilihat dari infrastruktur *e-Commerce* dalam sebuah transaksi digital yaitu teknologi, penjualan, pemasaran, pelayanan konsumen, pengelolaan produk dan keuangan (Munsarif, 2022). Berdasarkan parameter-parameter tersebut akan nantinya muncul faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan dalam memproses sebuah transaksi digital.

Metode Observasi

Metode obeservasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain (Sugiyono, 2018). Penelitian akan menggunakan metode pengamatan dan uji coba proses dalam melakukan observasi. Pengujian proses transaksi di SIPLah PT. Intan Pariwara akan dilakukan secara urut dengan membandingkan alur transaksi yang telah ditentukan oleh Kemendikbudristek.

Penelitian akan menggunakan alur observasi seperti gambar dibawah ini:



Gambar 1. Alur Observasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Perusahaan

PT. Intan Pariwara didirikan sejak 8 November 1982. PT. Intan Pariwara merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penerbitan dan percetakan buku-buku mata pelajaran dari jenjang TK hingga SMA/SMK dan buku umum. PT. Intan Pariwara beralamat jalan Ki Hajar Dewantara, Morangan, Karanganyom, kecamatan Klaten Utara, kabupaten Klaten, provinsi Jawa Tengah.

Visi perusahaan adalah ikut mencerdaskan kehidupan bangsa dan menyediakan sarana pendidikan yang bermutu. Misi perusahaan adalah menciptakan sarana ilmu pengetahuan dengan harga terjangkau. Kredo perusahaan adalah mari bersama Intan Pariwara mencerdaskan bangsa.

PT. Intan Pariwara bukanlah pemain baru di SIPLah dan bidang pengadaan barang dan jasa dengan Bantuan Operasional Siswa (BOS), PT. Intan Pariwara pernah menjadi mitra toko atau mitra penyedia di beberapa Mitra SIPLah pada periode 2019-2021, seperti SIPLah blibli dan SIPLah INTI. Tampilan awal *website* SIPLah PT. Intan Pariwara sebagai berikut:



Gambar 2. Tampilan Utama SIPLah PT. Intan Pariwara

SIPLah PT. Intan Pariwara memberikan pilihan produk-produk yang beraneka ragam untuk kebutuhan sekolah. Kategori-kategori produk yang ditawarkan juga lengkap, seperti buku pelajaran, elektronik, alat kesehatan, alat kebersihan, alat pertukangan dan lain-lain. Ditambah adanya produk-produk dari dalam negeri atau produk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang membuat PT. Intan Pariwara mendukung pemerintah dalam meningkatkan produktivitas usaha dan produk dalam negeri.

Hasil Wawancara

Wawancara telah dilakukan dalam penelitian memberikan beberapa analisis tentang perkembangan, pengguna atau pelaku, keuntungan yang diterima pengguna, perbandingan dengan mitra lain, nyaman dan keamanan. Sesuai dengan hasil penelitian didapat pula faktor-faktor penyebab kurang optimalnya transaksi digital. Solusi dari penyebab kurang optimalnya transaksi digital didapatkan dari hasil wawancara.

3. Parameter Teknologi

Teknologi yang digunakan oleh SIPLah PT. Intan pariwara sudah bisa dikatakan baik. Hal ini dapat dilihat dengan memiliki sertifikasi *The International Organization for Standardization* (ISO) yang membuktikan perusahaan bisnisnya memiliki kredibilitas, *server data* internal perusahaan yang membuat data pengguna lebih aman karena tidak memerlukan pihak luar dalam penanganan *server data* dan terdapat *server data* cadangan yang meningkatkan kenyamanan pengguna apabila terjadi masalah di *server data* utama.

4. Parameter Pemasaran dan Penjualan

Penjualan dan pemasaran dalam kondisi yang baik akan tetapi masih ada beberapa transaksi yang batal dan bahkan belum selesai. Hal ini dapat dilihat dengan strategi

pemasaran yang dilakukan PT. Intan Pariwara adalah pemasaran dan sosialisasi ke sekolah-sekolah di seluruh Indonesia.

5. Parameter Pelayan Konsumen

Pelayan konsumen peran dari administrasi SIPLah PT. Intan Pariwara sangat diperlukan dan dibutuhkan. Kecepatan dalam menanggapi komplain dan pertanyaan menjadi faktor utama optimalisasi transaksi digital. PT. Intan Pariwara dalam menanggapi komplain dan pertanyaan sudah menggunakan fitur percakapan dari sistem SIPLah sendiri dan ditambah sosial media seperti Instagram, Twitter, Facebook dan sosial media lainnya.

Pelayanan konsumen bukan hanya tentang penerimaan komplain dan permasalahan pembeli, seperti halnya pembeli penyedia juga mendapatkan pelayanan konsumen ini. SIPLah PT. Intan Pariwara telah memberikan keuntungan pelayanan yang lebih untuk penyedia seperti halnya kemudahan akses pembaruan stok, harga, detail produk dan detail penyedia itu sendiri.

Penanganan yang menjadi faktor penyebab lambatnya merespon komplain atau pertanyaan adalah waktu pengguna administrasi yang hanya memiliki jam efektif hanya pada waktu kerja yaitu hari Senin sampai dengan Sabtu dari jam 08.00 WIB sampai dengan 16.00 WIB. Ditambah lagi di Indonesia memiliki 3 zona waktu yang membuat komplain atau pertanyaan konsumen diselesaikan oleh pengguna administrasi.

6. Parameter Pengelolaan Produk

Pengelolaan produk menjadi bagian utama bagi penyedia. Penyedia yang diharapkan selalu melakukan inovasi dalam jenis produk yang ditawarkan, serta peningkatan mutu produknya.

Kesedian stok juga menjadi perhatian penyedia. Stok yang ditampilkan di *website* dengan kesedian sesungguhnya harus memiliki jumlah yang sama. Pengecekan berkala juga merupakan cara pengelolaan stok yang tampil di *website*.

7. Parameter Keuangan

Metode pembayaran, perpajakan dan penerusan pembayaran menjadi fokus utama SIPLah PT. Intan Pariwara untuk parameter keuangannya. Metode pembayaran yang digunakan adalah *virtual account* BNI, keuntungan pembeli menggunakan metode

pembayaran ini proses verifikasi pembayaran yang cepat karena semua sudah melalui sistem. Sedangkan kekurangan metode pembayaran yaitu hanya terdapat satu metode pembayaran yang membuat pembeli tidak dapat memilih metode selain menggunakan *virtual account* BNI, oleh karena itu masih banyak pembeli penyedia yang beralih ke mitra lain yang disebabkan tidak memiliki nomer rekening di Bank BNI, internet dan perangkat yang memadai untuk mengakses SIPLah PT. Intan Pariwara.

Fitur *e-Faktur* dan *e-Billing* menjadi keunggulan SIPLah PT. Intan Pariwara dibanding dengan mitra-mitra yang lain. Fitur pembayaran pajak sudah difasilitasi oleh sistem SIPLah PT. Intan Pariwara. Pembeli dan penyedia tidak perlu melakukan pembayaran wajib pajak ke Direktorat Jenderal Pajak untuk produk yang dikenai pajak.

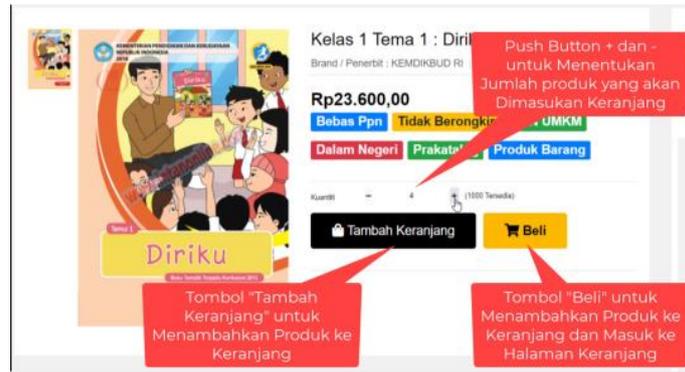
Penerusan pembayaran dari mitra ke penyedia juga dilakuakn oleh sistem. Akan tetapi apabila rekening penyedia bukan dari Bank BNI penerusan akan dilakukan manual dan dikenakan biaya penerusan karena *transfer* beda tujuan Bank.

Hasil Observasi

Obeservasi dilakukan pada proses transaksi digital SIPLah PT. Intan Pariwara. Proses transaksi di SIPLah sendiri sudah ditentukan oleh Kemendikbudristek agar adanya penyeragaman agar sesuai ketentuan-ketentuan peraturan. Proses transaksi terdiri dari pesanan baru, pesanan diproses, pesanan dikirim, Berita Acara Serah Terima (BAST) dibuat sekolah, menunggu pembayaran, terbayar dan pesanan selesai.

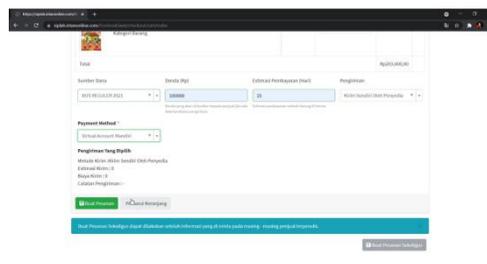
1. Pesanan Baru

Tahap pertama yang harus dilakukan pembeli adalah memilih produk. Sebelum memasukan ke keranjang belanja, pembeli dapat mengisikan kuantitas, gambar produk dan melihat detail produk. Proses ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



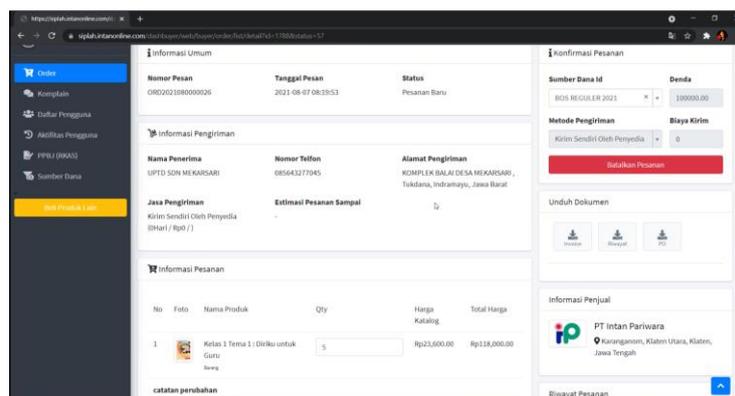
Gambar 3. Tampilan Detail Produk

Tahap kedua yaitu pembeli memasukan produk ke keranjang belanja. Pembeli mengisi validasi keranjang belanja sesuai sumber dana, denda, estimasi pembayaran, pengiriman dan *payment method*. kemudian melanjutkan membuat. Proses ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 4. Tampilan Keranjang Belanja

Tahap ketiga yaitu pembeli melihat detail pesanan yang telah dibuat dan menunggu konfirmasi penyedia. Proses ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

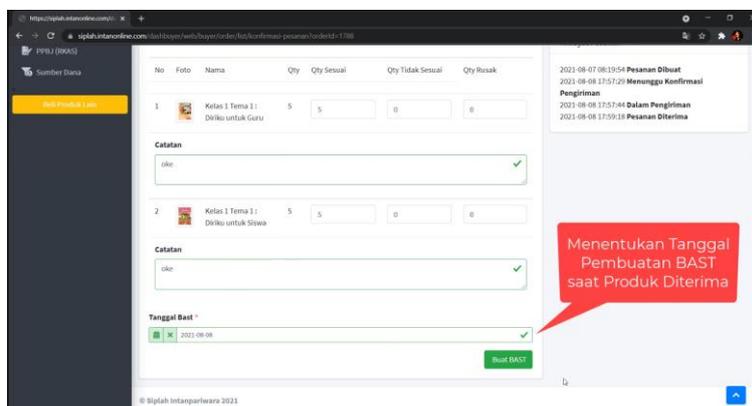


Gambar 5. Tampilan Detail Pesanan Baru

2. Berita Acara Serah Terima (BAST)

PENGARUH DISIPLIN KERJA DAN MOTIVASI VOLUNTEER TERHADAP KINERJA KARYAWAN PT. GLOBAL ARROW CABANG SEMARANG

Tahap pertama yang dilakukan melihat pesanan dengan status pesanan dikirim. Kemudian pembeli menerima pesanan dan memverifikasi pesanan. Pembeli mengisikan jumlah dan kondisi barang yang diterima pada kolom tersedia. Proses ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 6. Tampilan Verifikasi BAST

Tahap kedua mencetak dokumen BAST. Tampilan dokumen BAST dapat dilihat di gambar dibawah ini:

BERITA ACARA SERAH TERIMA
BAST:202108000005-1

Pada hari ini, Minggu Tanggal 08 Bulan Agustus Tahun 2021, sesuai dengan :

Nomor Surat Perjanjian : DPO202108000026
Nama Pekerjaan : Pengadaan Barang Melalui SIPLaH
Tahun : 2021

Yang berhadapan di bawah ini:

1. Nama : Eddy Purwono
Jabatan : CEO
Nama Perusahaan : PT Indan Parawara
Alamat Perusahaan : Jl. Ki Hajar Dewantara No. 31...
No. Telpone : 0273222441

Sebagai pihak yang menyerahkan, selanjutnya disebut PHAK PERTAMA.

2. Nama : Kapeak Test
NIP : 196509161968021003
Jabatan : PTK
Nama Sekolah : LPTD SDN MEKARSARI
Alamat Sekolah : KAMPUS BUKA DESA MEKARSARI, Mekarsari, Kec. Tukdana, Kab. Indragiri, Prov. Riau
No. Telpone : 885643277045

Sebagai pihak yang menerima, selanjutnya disebut PHAK KEDUA.

PHAK PERTAMA menyerahkan hasil pekerjaan pengiriman barang atas kegiatan (jual-beli melalui Mitra Siprah Intanparawara.com kepada PHAK KEDUA, dan PHAK KEDUA telah menerima hasil pekerjaan tersebut dalam jumlah yang singkat dan kondisi yang baik sesuai dengan rencana berikut :

No	Nama Barang / Jasa	Jumlah Diterima	Jumlah Sesuai	Jumlah Tidak Sesuai	Jumlah Rusak	Catatan
1	Kelas 1 Tema 1 : Dikru untuk Guru	5	5	0	0	oke
2	Kelas 1 Tema 1 : Dikru untuk Siswa	5	5	0	0	oke

Kesimpulan Penyerahan : Rampung

Demikian Berita Acara Serah Terima ini dibuat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana seharusnya.

Pihak Kedua
LPTD SDN MEKARSARI
Kapeak Test
PTK

Pihak Pertama
PT Indan Parawara
Eddy Purwono
CEO

Berita Acara Serah Terima ini berfungsi sebagai bukti serah terima hasil pekerjaan kepada PHAK KEDUA, untuk selanjutnya dicatat pada buku penemuan barang satuan pendididkan.

Gambar 7 Tampilan Dokumen BAST

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa SIPLah PT. Intan Pariwara memiliki keunggulan di teknologi, pelayanan konsumen, pemasaran, penjualan, pengelolaan produk dan keuangan. Walaupun masih ada kekurangan yang membuat transaksi kurang optimal seperti halnya pilihan metode pembayaran yang masih terbatas.

Proses transaksi yang cukup panjang yang membuat pesanan kurang optimal menyebabkan beberapa pesanan dibatalkan pembeli dan pesanan tidak sampai selesai.

DAFTAR REFERENSI

- Astonis, H.P.M. dan Putra, H. (2006). *Optimasi produksi menggunakan metode fuzzy linear programming*. Malang : Jurnal Mahasiswa Statistik
- Barlian, A., Rosyia, N. dan Rulandari, N. (2021). *Analisis Strategi Sosialisasi Pajak atas Transaksi Perdagangan melalui Sistem Elektronik (Pmse) sebagai upaya Optimalisasi Penerimaan Pajak*. Medan : Jurnal PajakVokasi
- Frankenfield, J. (2021). *What Is Cryptocurrency ?*. New York : Investopedia
- Hasibuan, J.M.B. dan Nasution, L. (2021). *Pengaruh Kepercayaan dan Resiko Terhadap Keputusan Pelanggan Belanja Melalui Sistem Informasi Pengadaan Sekolah (SIPLAH) pada Perusahaan CV. Tia Medan Sumatera Utara*. Palu : Jurnal Manajemen Akutansi
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. (2020). *Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan tentang Pedoman Pengadaan Barang/Jasa oleh Satuan Pendidikan (Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 14 Tahun 2020)*. Jakarta : Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
- Lupi, F.R. dan Nurdin, N. (2015). *Analisis Strategi Pemasaran Dan Penjualan E-Commerce Pada Tokopedia*. Com. Palu : Jurnal Elektronik Sistem Informasi dan Komputer
- Magdalena, I., Sundari, T. dan Nurkamilah, S. (2019). *Analisis Bahan Ajar*. Tangerang : Jurnal Pendidikan dan Ilmu Sosial
- Maharany, L. dan Fajarwati. (2006). *Analisis Optimasi Percepatan Durasi Proyek dengan Metode Least Cost Analysis*. Yogyakarta : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
- Mukhtar. (2013). *Metode Praktis Penelitian Deskriptif Kualitatif*. Jakarta : Referensi
- Munsarif, M., dkk. (2022). *Pengantar e-Commerce*. Medan : Yayasan Kita Menulis
- Prasetyo, M. (2022). *Pengelolaan Program Bantuan Operasional Sekolah melalui Sistem Informasi Pengadaan di Sekolah (SIPLAH) di SMKN 6 Surabaya*. Surabaya : Digital Library UIN Sunan Ampel Surabaya
- Pratiwi, M. (2019). *Analisis Strategi E-Marketing pada E-Commerce Hijup*. Jakarta : Institutional Repository UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
- Pratomo, A., Najwaini, E. dan Irawan, A. (2018). *Optimasi e-Commerce dengan*

Penerapan Teknik SEO (Search Engine Optimization) untuk Meningkatkan Penjualan pada UKM Nida Sasirangan. Banjarmasin : Jurnal Impact Implementation and Action

- Rohendi, N. (2019). *Pengaruh Teknologi Informasi Dan e-Commerce Terhadap Keunggulan Bersaing (Survey Pada Sentra Produksi Kaos Muararajeun di Kampung Wisata Sablon Bandung)*. Bandung : Elibrary Unikom
- Saputra, D.I.S. dan Adnan, A.F. (2019). *Analisis dan Rekomendasi Strategi e-Commerce pada Usaha Kecil Menengah Batik Sokaraja*. Purwokerto : Jurnal Pro Bisnis
- Skousen, M. (2011). *Econopower: How a New Generation of Economists Is Transforming The World*. New Jersey : Wiley Online Library
- Slamet, A.H. (2011). *Sistem Informasi Kependudukan Di Kantor Kecamatan Argapura Kabupaten Majalengka*. Bandung : Elibrary Unikom
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: ALFABETA
- Wahyuningsih, S. (2012). *Analisis SWOT untuk Penentuan Strategi Optimalisasi Infrastruktur swot analysis for infrastructure optimization strategy determination*. Jakarta : Buletin Pos dan Telekomunikasi