

IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI MANAJEMEN UNTUK PERENCANAAN SUMBER DAYA PERUSAHAAN INDUSTRI

Wayan Widya Destiana¹, Yanti Puspita Sari¹
¹Akuntansi
yantipuspitasari596@gmail.com

Abstrak

Masalah penerapan sistem perencanaan sumber daya perusahaan relevan dan memerlukan penelitian yang tepat. Hal ini terutama menyangkut situasi pembentukan profil kegiatan industri baru. Definisi dan implementasi strategi pengembangan usaha ini adalah salah satu tugas yang kompleks dan memakan waktu yang jarang dilakukan pada tingkat yang tepat di dalam perusahaan industri dalam negeri. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis prospek dan mengembangkan model proses implementasi sistem perencanaan sumber daya perusahaan untuk mengoptimalkan proses bisnis utama, memberikan informasi kepada manajer di semua tingkat manajemen perusahaan dan merespon secara memadai terhadap perubahan yang terjadi di pasar. Artikel tersebut menyarankan model proses implementasi sistem perencanaan sumber daya untuk perusahaan multi-industri besar dan menyimpulkan bahwa berfungsinya sistem perencanaan sumber daya perusahaan mengarah pada peningkatan struktur manajemen perusahaan.

Kata Kunci: Sistem Manajemen Informasi, Perencanaan Sumberdaya, Perusahaan Industri

PENDAHULUAN

Dalam literatur ilmiah yang meliputi krisis dan manajemen strategis, beberapa ilmuwan mendefinisikan strategi umum suatu perusahaan dalam hal kegiatan dan perilaku di pasar tertentu sebagai ekonomi (Sari, 2014). Pada saat yang sama, mereka menyarankan untuk mempertimbangkan sebagai ekonomi strategi yang menentukan aturan dan teknik untuk memastikan pencapaian tujuan strategis yang efektif secara ekonomi, di satu sisi dan strategi yang didasarkan pada kepentingan semua peserta dalam proses pengembangan dan menerapkan program strategis dalam pencapaian tujuan ini secara efektif, di sisi lain (Agustina et al., 2020). Pada saat yang sama, pembentukan insentif untuk adopsi keputusan strategis tertentu sebagai fitur umum untuk semua komponen strategi ekonomi perusahaan (Ahmad et al., 2019). Perlu dicatat bahwa strategi suatu perusahaan cukup sering dianggap hanya dari perspektif strategi pengembangan (Rosmalasari et al., 2020). Pemahaman yang agak sempit tentang strategi lain dari perusahaan. Saat membuat dan menerapkan profil bisnis baru, perlu untuk menentukan strategi keseluruhan untuk pengembangan perusahaan dan pilihan area prioritas (Rosmalasari, 2017). Tiga pendekatan utama yang digunakan dalam teori untuk menentukan esensi strategi dan manajemen strategis: pendekatan target, sistem dan situasional. Menurut pendekatan target untuk memahami manajemen strategis, aktivitas strategis suatu perusahaan difokuskan, pertama pada pendefinisian sistem kebutuhan perusahaan tertentu, karakteristik kuantitatif dan kualitatif dalam potensi produksi sistem yang pendekatan yang ditargetkan diterapkan (Sari & Sukmasari, 2018). Dengan demikian, orientasi target dari setiap strategi pengembangan inovatif perusahaan yang kompetitif ditentukan oleh representasi yang ditargetkan dari tujuan tertentu, yang dapat disempurnakan dalam proses pengembangan dan penerapan strategi, secara bertahap mendekati tujuan spesifik dari pengembangan inovatif perusahaan (PRIADIPA, 2021). Pada saat yang sama, setiap tujuan memiliki strateginya sendiri yang ditentukan, yang

merupakan sarana untuk mengimplementasikan rencana pengembangan inovasi perusahaan (Ameraldo et al., 2019).

Misi perusahaan multi-industri besar (LMIE) disajikan dalam bentuk yang disebut pohon tujuan (Ameraldo & Ghazali, 2021). Untuk memilih strategi yang cocok untuk perusahaan, perlu untuk menyelaraskan strategi khusus dengan tingkat pengembangan perusahaan yang sesuai untuk setiap target (Febrian & Fadly, 2021b). Kombinasi dari strategi-strategi inilah yang membentuk sistem strategi pengembangan LMIE yang inovatif (Fadly et al., 2020). Dengan demikian, adalah mungkin untuk membangun hierarki strategi untuk pengembangan inovatif perusahaan (Febrian & Fadly, 2021a). Perlu dicatat bahwa munculnya strategi baru untuk pengembangan inovatif suatu perusahaan membuatnya sepenuhnya bergantung pada tujuan bersama (Fadly & Wantoro, 2019). Setiap jenis kegiatan baru membutuhkan strateginya sendiri, terlepas dari apakah tujuan bersama diubah atau yang ditetapkan sudah tercapai (Putri & Ghazali, 2021). Oleh karena itu, pendekatan sistem berdasarkan tujuan seluruh sistem manajemen (dari perusahaan tertentu) telah banyak digunakan bersama dengan pendekatan target (Permatasari, n.d.). Pada saat yang sama, proses penelitian didasarkan pada pertimbangan interkoneksi komponen baik di dalam sistem maupun di lingkungan eksternal (LIA FEBRIA LINA, 2019). Penggunaan pendekatan sistem dikaitkan dengan beberapa aspek: pertama, perlu secara jelas mendefinisikan tujuan penelitian, dan kedua, penting bagi manajemen strategis untuk menentukan struktur strategis dan korespondensi dengan struktur organisasi sistem sebagai semua (Defia Riski Anggarini, 2020). Ada juga berbagai pendapat ilmiah tentang set klasifikasi strategi mana yang perlu diajukan satu atau lain sistem strategi. Namun, tidak ada keraguan bahwa bagaimanapun, klasifikasi strategi perusahaan bersifat multitier (Permatasari & Anggarini, 2020). Hal ini dijelaskan oleh fakta bahwa strategi adalah kategori yang agak kompleks dan dapat dibagi menjadi strategi spesifik dan lokal karena berbagai karakteristik (ANGGARINI & PERMATASARI, 2020).

Selain strategi umum yang mewakili alternatif perilaku perusahaan dalam lingkungan yang kompetitif, beberapa ilmuwan mengidentifikasi strategi umum perilaku perusahaan tergantung pada tahap siklus hidupnya (Permatasari, 2019). Dalam kasus seperti itu, tidak hanya strategi pertumbuhan umum yang dipertimbangkan, tetapi juga seluruh jajaran strategi: stabilisasi, restrukturisasi, pengurangan aktivitas, likuidasi, dan berbagai kombinasi dari semua strategi ini (Damayanti et al., 2020). Strategi umum suatu perusahaan menerima rincian dalam strategi khusus, yang memungkinkan perusahaan untuk mencapai tujuan mereka dan menyelesaikan tugas-tugas tertentu dari pengembangan inovatif di bawah kondisi manajemen tertentu. Jika kita menganalisis pendapat para ilmuwan individu tentang strategi spesifik, kita dapat melihat bahwa mereka umumnya diklasifikasikan oleh tiga faktor utama. (Lina & Permatasari, 2020)

1. Pertama, dalam hal siklus hidup barang dan jasa, teknologi dan zona bisnis strategis pengembangan, implementasi, pertumbuhan penjualan, kedewasaan, kejenuhan pasar, pengurangan penjualan, penghentian, dan keluar dari pasar.
2. Kedua, dalam hal tahap pengembangan perusahaan itu sendiri organisasi bisnis baru, fokus pada satu arah dan pengembangannya, transfer modal ke bidang bisnis lain, likuidasi perusahaan.
3. Ketiga, mempertimbangkan unsur-unsur lingkungan mikro dan makro, yang sebenarnya digunakan dalam proses fungsi perusahaan strategi di berbagai bidang

bisnis dan strategi untuk mengembangkan potensi sumber daya berdasarkan jenis sumber daya.

Dengan demikian, dalam manajemen strategis pengembangan LMIE, komponen sistem perusahaan seperti personel, sumber daya keuangan, investasi, sumber daya material, kapasitas produksi, produk, kegiatan ekonomi asing dan sejenisnya dapat bertindak sebagai kelas yang memerlukan adanya strategi tertentu (Anggarini, 2021). paling relevan dan sesuai dengan kondisi manajemen saat ini adalah pendekatan logistik untuk pembentukan strategi pengembangan inovatif LMIE. Disarankan untuk memahami proses membangun mekanisme di mana semua strategi yang mungkin untuk elemen individu dari sistem logistik suatu perusahaan harus terkait erat dengan dan memastikan pencapaian paling awal dari tujuan keseluruhan perusahaan di bawah pendekatan logistik untuk pembentukan strategi pengembangan inovatif LMIE (Riski, 2018). Kondisi terpenting untuk mencapai tujuan utama operasi perusahaan adalah kepatuhan terhadap prinsip-prinsip yang relevan dari pendekatan ini, yaitu: variabilitas, mobilitas, dan fleksibilitas (Nani & Ali, 2020)

KAJIAN PUSTAKA

Sistem Informasi Manajemen

Sistem informasi manajemen adalah sistem perencanaan bagian dari pengendalian internal dalam bisnis yang terdiri atas pemanfaatan dokumen, manusia, teknologi serta prosedur dalam akuntansi manajemen (Safitri & Nani, 2021). Pada umumnya sistem informasi akuntansi manajemen memberikan solusi atas masalah bisnis seperti biaya produksi, layanan atau strategi bisnis yang diterapkan (Dhiona Ayu Nani, 2021). Sistem informasi manajemen adalah sekelompok komponen yang saling berhubungan, bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama dengan penerimaan output dan mengeluarkan output dalam transformasi yang teratur (Darmajaya & Nani, 2020).

Sistem informasi manajemen adalah kumpulan perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk mentransformasikan data dalam bentuk informasi yang berguna. Sistem informasi (Nani, 2019). sistem informasi manajemen merupakan kumpulan perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk mentransformasikan data dalam bentuk informasi yang berguna (Lina & Nani, 2020).

Fungsi dari sistem informasi manajemen yaitu membantu dalam proses pengambilan keputusan, membantu dalam menemukan suatu masalah, membantu dalam hal membandingkan kinerja bisnis, membantu dalam hal koordinasi antar departemen (Nani & Safitri, 2021). Tahapan proses manajemen yaitu tahapan perencanaan, tahap pengendalian, tahap pengambilan keputusan (Khamisah et al., 2020). Sistem informasi manajemen bermanfaat untuk :

1. Manajer dapat membandingkan hasil kinerja yang telah direncanakan serta dapat menganalisis kelemahan dan kekuatan dalam kinerja dan rencana bisnis.
2. Seorang manajer juga dapat memiliki kemampuan untuk menerima umpan balik dari kinerja dari bisnis yang dijalankan.
3. Manajemen mendapat gambaran umum dari setiap operasi yang dilaksanakan.
4. Banyak keputusan yang dialih-tugaskan dari manajemen atas menuju ke level organisasi yang lebih efisien, dengan memperhatikan faktor pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki.

5. Organisasi dapat memaksimalkan manfaat dari investasi dengan cara melihat dan mengidentifikasi apakah sistem dan informasi berfungsi dengan semestinya atau tidak.
6. Perusahaan dapat mendorong proses peningkatan alur kerja, sehingga menghasilkan penyesuaian terhadap proses bisnis yang lebih baik dengan kebutuhan setiap pelanggan.
7. Meningkatkan kualitas dari sumberdaya manusia sehingga dalam sistem unit kerja dapat lebih sistematis dan terorganisir.

Sumberdaya Perusahaan

Sumberdaya perusahaan mengacu pada aset perusahaan. Mereka secara umum terbagi menjadi dua jenis yaitu sumberdaya berwujud dan tidak berwujud (Novita et al., 2020). Sumberdaya berwujud adalah entitas fisik seperti tanah, bangunan, pabrik, peralatan, inventaris dan uang. Sumberdaya tidak berwujud adalah entitas nonfisik yang diciptakan oleh manajer dan karyawan lain, seperti nama merek, reputasi perusahaan, pengetahuan yang diperoleh karyawan melalui pengalaman dan kekayaan intelektual perusahaan seperti hak paten, hak cipta dan merek dagang (Husna & Novita, 2020).

Sumberdaya yang paling penting dari organisasi manapun adalah orang-orang, karena mereka bertugas mengalokasikan sumberdaya untuk membuat proses produksi bekerja. Oleh karena itu, keterampilan pra pekerja dan hubungan yang mereka miliki di antara mereka adalah aktor yang sangat penting untuk mencapai keberhasilan bisnis apapun (Novita & Husna, 2020b).

METODE

Rancangan Penelitian

Implementasi sistem informasi harus bisa dilihat bukan sebagai perubahan dalam satu elemen model, tetapi sebagai proses perubahan yang mempengaruhi semua komponen sistem dan sistem secara keseluruhan (Husna et al., 2021). Perlu dicatat bahwa penerapan perubahan tanpa pendekatan sistematis dapat menyebabkan kerugian yang signifikan. Diketahui bahwa ada empat jenis utama sistem informasi: sistem terintegrasi lokal, manajemen keuangan, menengah dan besar (Novita & Husna, 2020a).

Pertama perlu untuk menghitung total biaya proyek. Perhitungan biaya pelaksanaan proyek disarankan dilakukan dengan skema sebagai berikut: $V = V_{prod} + V_{inst} + V_{supp}$ (1), di mana V adalah total biaya proyek untuk mengimplementasikan sistem informasi; V_{prod} adalah biaya sistem informasi itu sendiri, yaitu, produk perangkat lunak yang ditawarkan pabrikan; V_{inst} adalah biaya instalasi sistem manajemen; V_{supp} adalah biaya dukungan operasional untuk sistem manajemen (Fauzi et al., 2021). Biaya penerapan sistem informasi tergantung pada jumlah workstation dan biaya setiap lisensi workstation. Adapun biaya perangkat lunak, penjual memasukkannya ke dalam biaya sistem. Biaya pemasangan sistem termasuk biaya pelatihan personel dan pemasangan perangkat lunak serta membawa sistem ke kondisi berjalan. Biaya pemasangan sistem, sebagai suatu peraturan, adalah 50% dari total biaya proyek implementasi sistem informasi. Biaya dukungan operasional dipahami sebagai dukungan telepon, penyediaan perangkat lunak baru dan penghapusan kesalahan yang terjadi selama operasi secara gratis. Biasanya, biaya operasi adalah 10-15% dari total biaya sistem berdasarkan kontrak. Biaya lain yang tidak direncanakan mungkin timbul selama pelaksanaan, sehingga perhitungan awal harus sangat rinci

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan yang ada di Kota Palembang dengan berbagai sector. Penentuan sampel dalam penelitian ini didasarkan pada metode *purposive sampling* dimana kuisioner diisi oleh beberapa pihak manajemen perusahaan sesuai dengan kriteria dari sampel yang akan digunakan.

Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui kuesioner yang didistribusikan langsung ke responden, Setelah dijawab, kuesioner dikumpulkan langsung dari institusi. Untuk mendapatkan data, penelitian ini menggunakan beberapa tehnik yaitu:

1. Dokumentasi, digunakan untuk mendapatkan informasi tentang implementasi istem informasi akuntansi sebagai penunjang sitem pelaporan buku besar.
2. Angket, diberikan kepada responden dalam bentuk angket langsung dan terbuka sehingga responden bisa menjelaskan detail pertanyaan
3. Wawancara, tehnik ini dilakukan untuk menambah data dan informasi dari management perusahaan maupun pihak lain yang dapat menambah informasi terkait penelitian

Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul kemudian dilakukan analisis data yang merupakan proses mencari dan menata data dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi secara sistematis untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi yang lain (Suwarni & Handayani, 2020). Berbagai data dan informasi yang didapat di lapangan kemudian dianalisis dengan menggunakan tehnik analisis diskriptif melalui beberapa tahapan yaitu yaitu reduksi data, display data, mengambil kesimpulan dan verifikasi (Suwarni & Handayani, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengelolaan sistem logistik merupakan proses yang terintegrasi dan bertingkat, maka diperlukan dukungan informasi. Pembentukan sistem manajemen informasi memungkinkan bereaksi lebih cepat terhadap perubahan pasar, merasionalisasi proses manajemen, mengotomatisasi pelaksanaan sejumlah operasi. Bersamaan dengan itu, ketersediaan sistem informasi bukanlah metode universal untuk memecahkan masalah dan tidak sepenuhnya menjamin efektivitas fungsinya. Ini hanya menghemat sumber daya dan memungkinkan pengambilan keputusan manajemen yang lebih tepat. Karena sistem informasi harus mencakup seluruh rantai dari penerimaan pesanan pelanggan hingga penyusunan rencana produksi multivariat dan bertingkat dan pengawasan pelaksanaannya, manajemen kualitas produk dan beban kapasitas produksi, manajemen aliran material dan keuangan, implementasi sistem informasi adalah diusulkan untuk dilakukan di blok berikut (subsistem): perencanaan dan manajemen produksi; pengadaan; pemasaran; komposisi; keuangan. Subsistem manajemen produksi menyelesaikan berbagai tugas perencanaan – mulai dari perencanaan produk jadi hingga tugas penerbitan hingga toko untuk produk setengah jadi dan produksi produk akhir.

Dalam hal ini, sistem secara otomatis menghasilkan tugas shift terperinci sesuai dengan rencana pemuatan peralatan dan jadwal variabel perusahaan: eksekusi pesanan; penggunaan peralatan; target biaya bahan baku dan waktu yang dibutuhkan untuk pelaksanaan setiap pesanan. Setelah memasukkan data aktual, sistem secara otomatis

menyusun laporan pelaksanaan rencana produksi. Subsistem manajemen pengadaan harus disajikan dalam bentuk pasokan bahan baku dan bahan, pembayaran persediaan, perhitungan permintaan bahan baku, akuntansi dan analisis pengelolaan hutang. Sistem menghitung kebutuhan bahan baku secara otomatis sesuai dengan standar produksi untuk memesan rencana produksi dengan mempertimbangkan rencana pemuatan peralatan. Berdasarkan kebutuhan tersebut, disusunlah rencana pengadaan bahan baku. Setelah memasukkan data aktual, sistem menghasilkan laporan tentang rencana, proses aktual dan skenario pemenuhan untuk pengiriman bahan baku dan bahan, mengelompokkan data menurut berbagai kriteria yang tersedia tanggal, pemasok, nama bahan, dan lain-lain. Dimungkinkan juga untuk melihat laporan tentang rencana, proses aktual dan skenario pemenuhan untuk melaksanakan rencana pembayaran bahan baku dan bahan, yang juga dapat dihasilkan berdasarkan berbagai parameter.

Dalam subsistem manajemen gudang, alur kerja diwakili oleh gerakan eksternal dan internal; tindakan penolakan, revaluasi dan penerimaan-transfer. Sistem menyediakan pengurangan alur kerja dengan bantuan kartu batas sumber daya yang memungkinkan pengeluaran jumlah inventaris yang diperlukan ke lokasi produksi atau tautan terpisah dari sistem secara agregat untuk seluruh periode anggaran. Pendekatan ini secara signifikan mengurangi waktu yang dihabiskan untuk bekerja dengan dokumen. Akibatnya, sistem seperti itu dapat secara signifikan mengurangi jumlah kekurangan dan kerugian, karena kekurangan apa pun dicatat dan dipersonifikasikan. Sistem ini juga menyediakan kemungkinan manajemen inventaris dengan membentuk stok pengatur.

Subsistem manajemen penjualan memungkinkan mengotomatisasi seluruh kompleks pekerjaan yang terkait dengan penjualan barang - mulai dari penerimaan pesanan hingga penjualan, sambil memastikan pekerjaan yang efektif dari departemen penjualan perusahaan dan mengoordinasikan kegiatan semua unit yang terlibat dalam proses penjualan. Berkat ketersediaan sistem seperti itu, kualitas layanan pelanggan meningkat; penurunan piutang; stok gudang diminimalkan; analisis indikator kinerja penjualan secara komprehensif dilakukan untuk mendukung pengambilan keputusan strategis terkait perubahan bauran produk dan harga jual. Sistem harus memiliki alat yang memungkinkan manajemen penjualan secara real-time, mengurangi harga barang likuid rendah atau menaikkan harga jual barang likuid tinggi. Ini meningkatkan profitabilitas bisnis. Sistem ini memungkinkan departemen penjualan, di satu sisi, untuk mengelola biaya, dan di sisi lain - untuk merencanakan dan mengelola penjualan perusahaan. Komponen terpenting dari aktivitas perusahaan mana pun adalah blok keuangan. Dalam sistem, terdiri dari subsistem yang mengelola dan menyeimbangkan arus kas, menganalisis biaya produksi, piutang dan hutang serta membentuk beberapa kemungkinan anggaran perusahaan. Sistem ini memungkinkan untuk mewakili semua proses bisnis perusahaan dalam bentuk aliran nilai material, yang dapat dilacak baik dari segi moneter maupun sumber daya. Dalam hal ini, arus kas masuk dan keluar harus ditampilkan, dan keseimbangan yang direncanakan dan aktual dari pergerakan mereka secara otomatis ditarik. Sistem ini memungkinkan mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola proses pengoptimalan pengurangan biaya, dimulai dengan pembelian sumber daya yang diperlukan dan diakhiri dengan biaya penjualan. Implementasi fungsi ini memungkinkan perencanaan dan estimasi efisiensi produksi yang ada dan arah baru kegiatan perusahaan, yang sangat penting bagi perusahaan multi-industri.

SIMPULAN

Adanya sistem manajemen informasi, perusahaan mencapai tujuan mengatur tingkat tertentu. Untuk memperbaiki struktur manajemen, perlu dilakukan studi pendahuluan yang mendalam tentang arus informasi yang ada, untuk menentukan kontradiksi yang ada antara isi fungsi manajemen dan bentuk organisasinya, antara struktur organisasi dan komposisi kuantitatif badan. dan manajemen mereka, untuk membangun sistem terpadu operasi manajer dan pengaturan tugas fungsional karyawan. Dengan demikian, pengenalan sistem informasi terintegrasi untuk manajemen perusahaan industri memberikan keuntungan tertentu: kecepatan pertukaran informasi antar unit yang lebih besar; pengurangan kuantitas kesalahan akuntansi; penurunan volume kertas kerja yang tidak produktif; kerjasama blok informasi yang terpisah. Pada akhirnya, semua itu memungkinkan penerapan pendekatan logistik yang lebih efektif untuk manajemen perusahaan industri dan mengarah pada optimalisasi biaya.

REFERENSI

- Agustina, Y., Sukmasari, D., & Sari, T. D. R. (2020). Impact of risk, commitment, and bonus on completion of difficult targets: Carbon emissions case. In *The Future Opportunities and Challenges of Business in Digital Era 4.0* (pp. 222–226). Routledge.
- Ahmad, I., Prasetyawan, P., & Sari, T. D. R. (2019). Penerapan Algoritma Rekomendasi Pada Aplikasi Rumah Madu Untuk Perhitungan Akuntansi Sederhana Dan Marketing Digital. *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya, 1*, 38–45.
- Ameraldo, F., & Ghazali, N. A. M. (2021). Factors Influencing the Extent and Quality of Corporate Social Responsibility Disclosure in Indonesian Shari'ah Compliant Companies. *International Journal of Business and Society, 22*(2), 960–984.
- Ameraldo, F., Saiful, S., & Husaini, H. (2019). Islamic Banking Strategies In Rural Area: Developing Halal Tourism and Enhancing The Local Welfare. *Ikonomika, 4*(1), 109–136.
- Anggarini, D. R. (2021). *Kontribusi Umkm Sektor Pariwisata Pada Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Lampung 2020. 9*(2), 345–355.
- ANGGARINI, D. R., & PERMATASARI, B. (2020). *Pengaruh nilai tukar dolar dan inflasi terhadap perekonomian indonesia. 1*(2).
- Damayanti, D., Sulistiani, H., Permatasari, B., Umpu, E. F. G. S., & Widodo, T. (2020). Penerapan Teknologi Tabungan Untuk Siswa Di Sd Ar Raudah Bandar Lampung. *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya, 1*, 25–30.
- Darmajaya, J. B., & Nani, D. A. (2020). Efektivitas Penerapan Sistem Insentif Bagi Manajer Dan Karyawan. *Jurnal Bisnis Darmajaya, 6*(1), 44–54.
- Defia Riski Anggarini, B. P. (2020). *Impluse Buying Ditentukan Oleh Promosi Buy 1 Get 1 Pada Pelanggan Kedai Kopi Ketje Bandar. 06*(02), 27–37.
- Dhiona Ayu Nani, V. A. D. S. (2021). *HOW DOES ECO-EFFICIENCY IMPROVE FIRM FINANCIAL PERFORMANCE? AN EMPIRICAL EVIDENCE FROM INDONESIAN SOEs. 4*(1), 6.
- Fadly, M., Muryana, D. R., & Priandika, A. T. (2020). *SISTEM MONITORING PENJUALAN BAHAN BANGUNAN MENGGUNAKAN PENDEKATAN KEY*

- PERFORMANCE INDICATOR. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(1), 15–20.
- Fadly, M., & Wantoro, A. (2019). Model Sistem Informasi Manajemen Hubungan Pelanggan Dengan Kombinasi Pengelolaan Digital Asset Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan. *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya*, 1, 46–55.
- Fauzi, F., Antoni, D., & Suwarni, E. (2021). *MAPPING POTENTIAL SECTORS BASED ON FINANCIAL AND DIGITAL LITERACY OF WOMEN ENTREPRENEURS: A STUDY OF THE DEVELOPING ECONOMY*. 10(2), 318–327. <https://doi.org/10.22495/jgrv10i2siart12>
- Febrian, A., & Fadly, M. (2021a). Brand Trust As Celebrity Endorser Marketing Moderator'S Role. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 19(1), 207–216. <https://doi.org/10.21776/ub.jam.2021.019.01.19>
- Febrian, A., & Fadly, M. (2021b). The Impact of Customer Satisfaction with EWOM and Brand Equity on E-Commerce Purchase IntentioFebrian, A., & Fadly, M. (2021). The Impact of Customer Satisfaction with EWOM and Brand Equity on E-Commerce Purchase Intention in Indonesia Moderated by Cultur. *Binus Business Review*, 12(1), 41–51. <https://doi.org/10.21512/bbr.v12i1.6419>
- Husna, N., & Novita, D. (2020). PERAN AESTHETIC EXPERENTIAL QUALITIES DAN PERCEIVED VALUE UNTUK KEPUASAN DAN LOYALITAS PENGUNJUNG WISATA BAHARI DI PROVINSI LAMPUNG. *Jurnal Pariwisata Pesona*, 5(2), 136–141.
- Husna, N., Novita, D., Kharisma, O., Ayuning, N. W., & Mundarsih, M. (2021). Income and Net Profit of Culinary MSMEs in Bandar Lampung Before and After Using Fintech Payments. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (Performa)*, 18(1), 14–18.
- Khamisah, N., Nani, D. A., & Ashsifa, I. (2020). Pengaruh Non Performing Loan (NPL), BOPO dan Ukuran Perusahaan Terhadap Return On Assets (ROA) Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek : *International Journal of ...*, 3(2), 18–23. <https://ejurnal.teknokrat.ac.id/index.php/technobiz/article/view/836>
- LIA FEBRIA LINA, B. P. (2019). *KREDIBILITAS SELEBRITI MIKRO PADA NIAT BELI PRODUK DI MEDIA SOSIAL*. 1(2), 41–50.
- Lina, L. F., & Nani, D. A. (2020). Kekhawatiran Privasi Pada Kesuksesan Adopsi Fintech Menggunakan Model Delone Dan Mclean. *Performance*, 27(1), 60–69.
- Lina, L. F., & Permatasari, B. (2020). Social Media Capabilities dalam Adopsi Media Sosial Guna Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jembatan : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 17(2), 227–238. <https://doi.org/10.29259/jmbt.v17i2.12455>
- Nani, D. A. (2019). Islamic Social Reporting: the Difference of Perception Between User and Preparer of Islamic Banking in Indonesia. *TECHNOBIZ : International Journal of Business*, 2(1), 25. <https://doi.org/10.33365/tb.v2i1.280>
- Nani, D. A., & Ali, S. (2020). Determinants of Effective E-Procurement System: Empirical Evidence from Indonesian Local GovernmeNani, D. A., & Ali, S. (2020). Determinants of Effective E-Procurement System: Empirical Evidence from Indonesian Local Governments. *Jurnal Dinamika Akuntansi. Jurnal Dinamika Akuntansi Dan Bisnis*, 7(1), 33–50. <https://doi.org/10.24815/jdab.v7i1.15671>
- Nani, D. A., & Safitri, V. A. D. (2021). Exploring the relationship between formal

- management control systems, organisational performance and innovation: The role of leadership characteristics. *Asian Journal of Business and Accounting*, 14(1), 207–224. <https://doi.org/10.22452/ajba.vol14no1.8>
- Novita, D., & Husna, N. (2020a). Peran ecolabel awareness dan green perceived quality pada purchase intention. *Jurnal Manajemen Maranatha*, 20(1), 85–90.
- Novita, D., & Husna, N. (2020b). The influence factors of consumer behavioral intention towards online food delivery services. *Jurnal Technobiz*, 3(2), 40–42.
- Novita, D., Husna, N., Azwari, A., Gunawan, A., Trianti, D., & Bella, C. (2020). Behavioral Intention Toward Online Food Delivery (OFD) Services (the study of consumer behavior during pandemic Covid-19). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (Performa)*, 17(1), 52–59.
- Permatasari, B. (n.d.). *THE EFFECT OF PERCEIVED VALUE ON E- COMMERCE APPLICATIONS IN FORMING CUSTOMER PURCHASE INTEREST AND ITS*. 101–112.
- Permatasari, B. (2019). Pengaruh Daya Tarik, Kepercayaan, Dan Keahlian Celebrity Endorser Terhadap Keputusan Pembelian. *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 2(2), 76. <https://doi.org/10.33365/tb.v3i2.446>
- Permatasari, B., & Anggarini, D. R. (2020). Kepuasan Konsumen Dipengaruhi Oleh Strategi Sebagai Variabel Intervening Pada Warunk Upnormal Bandar Lampung. *Jurnal Manajerial*, 19(2), 99–111.
- PRIADIPA, A. (2021). *HARGA EMAS DUNIA, HARGA MINYAK DUNIA, DAN SAHAM PERTAMBANGAN DI BURSA EFEK INDONESIA*. Universitas Gadjah Mada.
- Putri, A. D., & Ghazali, A. (2021). *ANALYSIS OF COMPANY CAPABILITY USING 7S MCKINSEY FRAMEWORK TO SUPPORT CORPORATE SUCCESSION (CASE STUDY : PT X INDONESIA)*. 11(1), 45–53. <https://doi.org/10.22219/mb.v11i1.1>
- Riski, D. (2018). Pengaruh Total Pendapatan Daerah Dan Pajak Daerah Terhadap Laju Pertumbuhan Ekonomi Provinsi Lampung. *TECHNOBIZ: International Journal of Business*, 1(1), 1. <https://doi.org/10.33365/tb.v1i1.182>
- Rosmalasari, T. D. (2017). Analisa Kinerja Keuangan Perusahaan Agroindustri Go Publik Sebelum dan Pada Masa Krisis. *Jurnal Ilmiah GEMA EKONOMI*, 3(2 Agustus), 393–400.
- Rosmalasari, T. D., Lestari, M. A., Dewantoro, F., & Russel, E. (2020). Pengembangan E-Marketing Sebagai Sistem Informasi Layanan Pelanggan Pada Mega Florist Bandar Lampung. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 1(1), 27–32.
- Safitri, V. A. D., & Nani, D. A. (2021). Does Good Corporate Governance and Eco-Efficiency Really Contribute To Firm Value? an Empirical Study in Indonesian State-Owned Enterprises (Soes). *Akuntabilitas*, 15(1), 73–88. <https://doi.org/10.29259/ja.v15i1.12526>
- Sari, T. D. R. (2014). *PENGARUH SIKAP, NORMA SUBJEKTIF, KONTROL PERILAKU PERSEPSIAN TERHADAP PERILAKU KEPATUHAN PAJAK WP BADAN*. Universitas Lampung.
- Sari, T. D. R., & Sukmasari, D. (2018). Does Organizational Learning and Innovation

Influence Performance? *Journal of Behavioural Economics, Finance, Entrepreneurship, Accounting and Transport*, 6(1), 22–25.

Suwarni, E., & Handayani, M. A. (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas : *Journal Management, Business, and Accounting*, 19(3), 320–330.

Suwarni, E., & Handayani, M. A. (2021). Development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) to Strengthen Indonesia's Economic Post COVID-19. *Business Management and Strategy*, 12(2), 19. <https://doi.org/10.5296/bms.v12i2.18794>