

Web Company Profile CV. Priyandra Inarya Cipta

Agung Kridoyono*, Aris Sudaryanto

Teknik Informatika, Universitas 17 Agustus 1945, Surabaya, Indonesia¹

Email: akridoyono@untag-sby.ac.id¹

Abstract

This article is a journal devotion for society that doing by educational institution especially us as a lecture to implement the threefold missions of higher education known as tridarma college. We develop a website company profile at public business that did not have the web company profile, the name of the corporate is Priyandra Kinarya Cipta which location is 10mil from the location of our institutional college. So we make a website company profile and the component in order to this company can be known by electronic media. Hopefully this role for the company to commerce the product and the business.

Keywords: web site company profile, electronic media

Abstrak

Artikel ini merupakan jurnal pengabdian masyarakat sebagai bentuk laporan kegiatan dalam pelaksanaan kegiatan tridarma perguruan tinggi. Pengabdian ini berupa pembuatan website company profile pada CV. Priyandra kinarya cipta yang berlokasi di sidoarjo berjarak 10 mil dari lokasi kampus. Pembuatan web company profile ini sebagai pelengkap dalam pengenalan badan usaha sehingga badan usaha ini memiliki fasilitas di media elektronik dan semoga kegiatan ini dapat membantu badan usaha kecil dalam mengembangkan usahanya.

Kata kunci: website company profile, media elektronik

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi di bidang usaha terutama usaha yang baru memulai atau startup dimasa pandemic covid19 yang serba jaga jarak ini sangat diperlukan dan merupakan hal wajib dalam mengenalkan jenis usahanya baik itu jasa maupun barang. Tidak sedikit dari pelaku usaha menjadikan TI atau teknologi informasi dalam hal ini sebagai contoh website sebagai media elektronik

dalam hal kegiatan penjualan, membeli atau ajang promosikan produk barang jasa mereka seperti marketplace saat ini yang menggunakan dan memanfaatkan teknologi informasi agar produk dari mereka dapat mudah sampai ke konsumen. Sidoarjo adalah kota industri berkembang dalam usaha para penduduk. Hal tersebut dikarenakan oleh besarnya kebutuhan penduduk terutama lokasinya yang dekat Surabaya juga terhadap hunian

yang tergolong nyaman serta terjangkau. Oleh karena itu CV Priyandra Kinarya membangun usaha bergerak pada bidang jasa yaitu bidang teknik terutama teknik mesin dan manufaktur. lahan pemukiman yang ditempatkan untuk penduduk yang membutuhkan hunian yang nyaman serta terjangkau.

Dengan penerapan media web teknologi informasi yang sudah wajib digunakan dimasa pandemic ini kemudahan bagi konsumen siapa saja yang ingin mengaksaes juga membutuhkan informasi secara cepat cepat, jawabannya adalah media elektronik informasi berbasis website. Media berbasis informasi dalam bentuk website company ini berperan penting dalam wirausaha. Berbagai perusahaan kalangan besar ataupun kecil telah menggunakan media website sebagai media promosi untuk memasarkan produk ataupun jasa di usahanya. Menurut Yuhfizar dkk(2009), Website merupakan keseluruhan halaman web yang terdapat dari sebuah dua domain yang mengandung suatu informasi. Dengan adanya media website ini, mempermudah pelaku usaha dalam memberikan informasi maupun mempromosikan jenis suatu usahanya dalam pendekatan ke konsumen.

Pengertian database Supardi (2010), merupakan suatu pangkalan data

(tempat data) dalam bentuk yang disusun sedemikian rupa bertujuan agar database tersebut efisien dan efektif serta memiliki mengikuti aturan alat serta desain database, terlepas dari software atau perangkat lunak yang digunakan. Menurut Arifin(2017:127), database berupa alat untuk menyimpan dan mengorganisasi serta memperoleh kembali informasi.

Menurut Soeherman, Pinontoan (2008), alir data disebut juga bagan alur adalah metode dalam menggambarkan setiap tahap penyelesaian masalah (prosedur) beserta bentuk aliran datanya dengan simbol standar yang mudah dipahami. Menurut Sitorus (2015), Flowchart menggambarkan bagaimana urutan logika dari suatu prosedur dalam pemecahan masalah, sehingga flowchart berupa langkah penyelesaian masalah yang dituliskan dalam simbol tertentu.

Menurut Maryani (2014:1043), Data Flow Diagram(DFD) merupakan suatu diagram berupa notasi yang menggambarkan arus dari data sistem dimana penggunaannya membantu untuk memahami alur sistem secara logika, terstruktur dan jelas.

Menurut Yuhendra dan Yulianto (2015), Entity Relationship Diagram(ERD) memiliki pengertian bagian yang menunjukkan hubungan antara entitas yang ada dalam sistem.

CV. Priyandra Kinarya Cipta merupakan perusahaan yang berdiri pada tahun 2018 bergerak dibidang jasa dan manufaktur, jasa memiliki kegiatan dalam bentuk konsultan, badan usaha ini mempromosikan usahanya dengan memberikan informasi melalui media cetak (brosur). Menurut Andi Prastowo (2012:38) brosur adalah bahan informasi tertulis mengenai suatu masalah dan disusun secara sistematis. kekurangan dari bentuk media cetak (brosur), yaitu kurangnya informasi yang mendalam mengenai adanya promo, ini dikarenakan media cetak model ini hanya menyediakan suatu informasi yang terbatas dan singkat, seperti model spesifikasi harga dan produk yang tidak lengkap terutama dalam menganalisis suatu manufaktur. Penyampaian sebuah informasi kepada konsumen serta masyarakat melalui sebuah media cetak dapat dikatakan suatu cara tradisional, hal ini disebabkan karyawan atau tenaga teknis harus membagikan brosur secara door to door, ini jelas membutuhkan waktu yang lebih lama dan dimasa pandemic ini susah terealisasi. Model Brosur juga membutuhkan biaya cetak yang tinggi karena info seputar produk, hanya pada periode tertentu, sehingga proses cetak ulang harus dilakukan, serta sifat media yang paper-based memiliki ketahanan yang rendah dimana dalam

setahun bisa mencetak 1000 eksemplar sehingga perusahaan harus mengeluarkan dana yang besar. Oleh karena itu kami selaku personel pendidikan tinggi berusaha membantu dalam merencanakan dan merancang website kcompany profile sehingga proses pengabdian ini memiliki manfaat kepada masyarakat pelaku usaha yang ingin mengembangkan usahanya melalui media web, bagaimana langkah-langkahnya bisa diikuti dan diterapkan apabila ingin membangun suatu website company profile.

2. METODE PENELITIAN

Metode dalam analisis data pada pembuatan aplikasi yang digunakan adalah analisis kualitatif melalui kegiatan observasi, wawancara berupa pendekatan dan meninjau secara langsung di lapangan. Analisis SWOT ini adalah :

a. *Strengths*: CV. Priyandra Kinarya unggul dalam kualitas pelayanan yang terbaik dalam respons juga solusi berbasis literature, kemudian tarif yang terjangkau dengan kualitas yang terjamin, ketepatan dan tanggung jawab dalam setiap keputusan

b. *Weakness*: CV. Priyandra Kinarya merupakan perusahaan tergolong baru, belum melakukan promosi digital dan belum memiliki profil perusahaan.

c. *Opportunity*: Infrastruktur baru dan konstruksinya, didukung juga seperti *mechanical, electrical, general supplier dan calibration*. Selain itu CV. Priyandra Kinarya memiliki mitra bisnis tetap.

d. *Threats*: Persaingan di era revolusi sekarang dengan muncul perusahaan-perusahaan baru dibidang sejenis. Selain itu segi mitra bisnis tetap tidak menjalin kerjasama baru dengan berbagai alasan.

Strategi Kreatif

Dalam perancangan media promosi diperlukan strategi kreatif penentuan *target market* dimana sebagai pengguna jasa atau produk pada data statistik seperti demografi dan geografis, selain daripada itu *target audience* dimana merupakan faktor pengaruh pada data psikografi. Berikut ini jabaran *target audience* dan *target market* yang dituju:

1. Target Market

Demografi

Jenis kelamin : Laki, perempuan

Ekonomi : menengah keatas

Segmen Geografis : Wilayah Jawa Timur.

2. *Target Audience*: Visual verbal, Visual non verbal

Dilihat dari segi psikografi, maka *target audience* CV. Priyandra Kinarya berasal dari semua kalangan pendidikan

terutama pendidikan teknik, semua jenis pekerjaan khususnya lembaga, perusahaan atau instansi yang membutuhkan jasa konsul konstruksi seperti *mechanical, electrical, konveyor, general supplier* juga kalibrasi

Strategi Visual

Kreatif merupakan hal yang sangat diperlukan untuk menghasilkan konsep-konsep yang bervariasi setiap saat. melalui suatu perancangan yang matang serta gaya desain dan solusi yang ditawarkan pada *target audience* sehingga menghasilkan suatu hal yang tepat. Terdapat dua model informasi yang digunakan dalam promosi yaitu: Terdiri dari judul atau head tittle (*headline*) berupa keutamaan dalam penyampaian dan membawa pesan dan bersifat persuasif, teks isi (*bodycopy*) yang jelas ringkas dan singkat sehingga mudah dipahami oleh *target audience*. Unsur-unsur pada naskah promosi berupa judul, sub judul, teks isi dan *tagline*.

Sebagai pendukung dari seatu pesan yang berisi tentang ilustrasi berupa foto proyek dapat juga digunakan sebagai daya tarik, menggunakan teknik tipografi sesuai dengan tema juga sifat pesan yang disampaikan, memilih model warna yang sesuai dengan perusahaan dan nyaman dilihat serta mudah diingat berupa layout

yang menarik pattern modelnya, berikut penjelasannya :

a. Ilustrasi

Dalam profil perusahaan berbasis web ini menampilkan ilustrasi berupa foto juga dokumentasi perusahaan pada jasa-jasa yang sudah dikerjakan, kemudian juga ilustrasi gedung, industry dan para pekerja yang kaitan dengan kontraktor.

b. Tipografi

Pemilihan model dan jenis tulisan huruf agar lebih ekspresif saat dibaca dan menarik pada poin-poin tertentu yang menjadi andalan serta ciri khas perusahaan sehingga mudah diingat dengan tetap tidak tenggelam pada ilustrasi. Dalam pembuatan web ini bagian inti dipilih jenis huruf formal dan variasi seperti sans serif yaitu Humnst777 juga Gautami yang berkesan dinamis serta modern disamping juga font normal seperti New times roman arial.jenis font Humnst777 lebih lengkap seperti Blk BT, BlkCn BT, BT, Cn BT dan Lt BT. Selain itu menggunakan huruf serif Book Antiqua, pemilihan huruf ini mirip dengan huruf pada logo CV. Priyandra Kinarya sebagai ciri khas dari perusahaan yang memberi kesan intelektual. Huruf ini

memiliki kait dengan ketebalan kontras dan merupakan jenis huruf formal.

c. Warna

Warna memiliki aura daya tarik tersendiri atau kekuatan dalam mempengaruhi pola citra saat dilihat. Pemilihan warna sesuai dengan aura dan didukung karena bentuk visualisasi favorit membuat energi tersendiri disesuaikan dengan tujuan, tema dan latar belakang *target audience*. Selain itu dapat membentuk karakter dan image perusahaan. Dalam perancangan ini menggunakan warna gelap deiapndu dengan warna fungsui merah orange merupakan lambing antusias, persahabatan, kesuksesan, agresif, lincah sesuatu yang tumbuh menggambarkan tentang mitra dan warna abu-abu yang tidak menunjukkan arti jelas seakan menggambarkan masa depan, kesederhanaan, bersifat netral seperti warna hitam dan putih. Pemilihan warna diatas sesuai dengan karakter CV. Priyandra Kinarya sehingga dapat menjadi daya tarik dan pembeda dengan perusahaan lain. Warna hitam dan putih digunakan sebagai warna pendukung dari perancangan karena bersifat netral.

d. Layout

Layout merupakan proses ergonomic, penataan dan pengaturan karakter, teks atau grafik pada halaman. Penyusunan elemen ini bertujuan untuk membantu client atau pembaca dalam mendapatkan dan memahami informasi pada promosi. Dalam penyusunan layout harus memperhatikan karakter perusahaan dengan media yang digunakan serta client atau *target audience* yang dituju.

Pada perancangan ini menggunakan bentuk model portrait, yang masing-masing bidangnya sejajar dengan bidang penyajian gambar dan tulisan yang saling berpadu sehingga terbentuk komposisi secara konseptual dan elemen lebih menarik.

Pada pengembangan *website company profile*, metode pengembangan sistem *prototype* merupakan metode yang dipilih dalam pembentukan websitenya. Metode *prototype* dipilih karena lebih mendekati dalam pembentukan suatu *website*. Langkah dalam pengembangan yang menggunakan metode *prototype*, yaitu pengumpulan kebutuhan, membangun *prototype*, evaluasi dalam *prototype*, mengkodekan suatu sistem, menguji reliabilitas sistem, evaluasi kerja sistem dan penggunaan sistem.

Langkah pertama dari suatu metode *prototype* adalah pengumpulan kebutuhan pembentuk sistem, data

perangkat alur data dalam suatu sistem seperti bahasa pemrograman dinamis PHP, basis data MySQL, serta alur kerja dari sistem yang akan dikembangkan. Langkah kedua dari metode *prototype* adalah membangun model *prototype* dengan cara memilih desain sistem dan alur kerja sistem. Setelah membangun *prototype*, penulis melakukan evaluasi *prototype* agar website yang akan dibangun sesuai dengan kebutuhan, selanjutnya adalah *coding* sistem sesuai dengan hasil evaluasi *prototyping* dan desain sistem. Langkah pengujian pada tahap akhir sistem setelah pengkodean selesai dilakukan, hal ini dilakukan agar semua fungsi dari sistem berjalan dengan baik.

Hasil dari unjuk kerja sistem tersebut lalu dilakukan evaluasi, serta diikuti dengan langkah paling akhir yakni penggunaan sistem. Prosedur yang dikembangkan dalam riset ini diharapkan akan menunjang fasilitas sistem website perusahaan untuk memudahkan client atau konsumen maupun masyarakat dalam memperoleh informasi seutuhnya pada perusahaan serta memiliki kontribusi bagi perusahaan untuk meningkatkan pengenalan ke konsumen.

Pengenalan perusahaan konsultasi komersial dengan dukungan fasilitas forum engineer berbasis web dimasa pandemi seperti ini sangat diperlukan

karena praktikum maupun kegiatan tatap muka di era profesional project membutuhkan pengalaman dimana pengalaman ini didapatkan saat kondisi riil. Untuk segi pendidikan tinggi sendiri model company profile seperti ini sangat dibutuhkan dalam penyusunan tugas akhir melalui konsultasi praktis beracuan pada pustaka atau literatur yang sudah tersedia dan para client juga bisa melengkapi atau share literatur pada forum diskusi berbasis web ini.

Prosedur Sistem website yang diusulkan dan dirancang sesuai dengan masukan pertimbangan konten dari mitra untuk proses kegiatan yang direncanakan tiga tahun kedepan dengan bagian-bagian pokok atau inti proses kerja dan tujuan yang tersirat pada web company profil berupa pengenalan usaha, forum engineer dan pustaka literature dalam bentuk dengan memberi fasilitas perangkat statistik hit favorit sehingga akan dapat dilihat bagaimana tingkat ketertarikan maupun permintaan yang dibutuhkan pasar kedepannya. Pemberian fasilitas dan tools ini sangat membantu dari pihak manajemen sumber daya manusia dalam mempersiapkan personil konsultan dalam mendiskusikan atau memecahkan masalah dengan client atau konsumen yang sedang membutuhkan konsultasi maupun forum diskusi, sedangkan pokok dari sistem yaitu saat pemberian keputusan dan

impact dari pelaksanaan keputusan pada proses tersebut sistem pembayaran dilakukan.

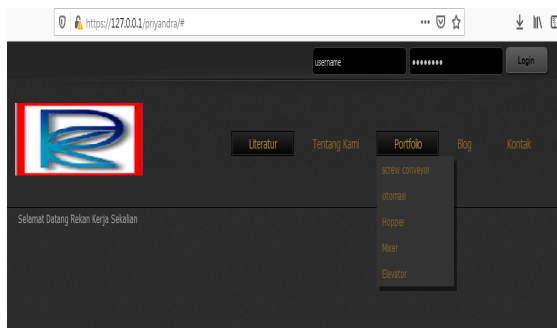
Berdasarkan dalam aliran data yang diusulkan ke mitra, proses pelaksanaannya sebagai berikut:

- a. Pertama user akses dengan membuka halaman web untuk mendapatkan informasi yang ada pada website seperti literatur, profile, galeri, cara pesan, syarat pesan dan kontak.
- b. kemudian user memilih menu profile yang terdapat pada website untuk mendapatkan informasi tentang visi misi dan sejarah perusahaan.
- c. selanjutnya user melihat menu galeri dimana menu tersebut terdapat informasi alat atau mesin yang dijual serta dapat konsultasi dengan menginput nama, email, dan nomor hp.
- d. Pada website user dapat melihat informasi cara pemesanan.
- e. User dapat mengetahui syarat dalam menyusun mesin atau perangkat yang diperlukan pada *syarat pemesanan* yang terdapat dalam website.
- f. Kontak pada tahap ini user dapat mengkontak koneksi yang terhubung dalam forum konsuldengan cara memasukan *nama, email, dan pesan*.

3. HASIL DAN DISKUSI

3.1 Halaman Muka

Pada halaman profil perusahaan terdapat fitur login untuk konsumen atau rekan kerja yang sudah melakukan konsultasi tahap demi tahap dengan koneksi database user yang berisi tentang rekam data komunikasi konsultasi yang dilakukan dengan perusahaan.



Gambar 1. Halaman Muka web Company

Pada literatur ini merupakan pedoman dan berbagai macam ebook yang ada pada disiplin ilmu yang dikonsultasikan sehingga setiap gambaran dan solusi yang dilakukan saat konsultasi tetap mengacu pada studi ilmiah sehingga segala keputusan dapat dipertanggungjawabkan dampak serta akibat yang diambil. Melalui atau berkaca pada berbagai macam persoalan dan solusi yang sudah dihimpun dalam ebook ini memberi penguatan teori serta praktik dalam mengambil keputusan tiap persoalan yang didiskusikan.



Gambar 2. Keterangan perusahaan web company

Keterangan pada halaman company profile terdiri dari pelayanan, jaminan kerja dan profile. Pada pelayanan ini merupakan menu yang ada pada web sebagai sarana untuk berkomunikasi dengan client atau pengkonsul. Berada pada berbagai bidang dalam hal yang akan didiskusikan misal pada pemasangan konveyor mulai dari bidang yang dipilih, beban yang diinginkan dalam glider ataupun kecepatan dalam mendistribusikan barang. Pemilihan hal dalam konsultasi ini dapat distatistik layanan atau tren mana yang ada pada halaman web company.

Table 1. prosentase hit web page

Jenis layanan	Jumlah hit web	Jumlah konsul	Prosentase konsul
otomasi	11	7	63%
konveyor	5	4	80%
penggerak	15	5	33%
industri	4	3	75%

Pada Tabel 1 dapat dilihat sampel hit yang diambil selama satu bulan, dengan jumlah hit akses minat paling banyak pada bidang penggerak dengan pokok bahasan konsul tentang perihal jenis motor penggerak dan dominasi ini individu yang memiliki background perkuliahan dan industri. Data rekam ini yang dapat diklasifikasi serta dapat dilihat tren penggerak sebesar 33% untuk konsul lanjutan. Sedangkan tingkat konsul yang paling besar persentasenya yaitu tentang konveyor yang memiliki tingkat keseriusan masalah dalam pembahasan teknis tanpa memerlukan atau menelaah literatur dahulu dibanding dengan mahasiswa yang selalu mengacu pada literatur. Konsultasi tentang konveyor ini memiliki tingkat lanjutankonsul yang tinggi karena mahasiswa umumnya terkendala waktu tugas akhir sehingga langsung ke pengalaman pihak ketiga dalam memecahkan masalah dan untuk konveyor sektor pabrik jelas menginginkan hal yang cepat dalam memecahkan masalah praktis.

Model company profil berbasis web ini juga menekan biaya aktivitas pemasaran secara offline serta mengurangi tenaga dan pengumpulan data secara manual dengan ditunjukkan jumlah kategori hit web page serta statistik yang dilakukan. Dalam pemilihan web company profil diawal kuartal ini dipilih

hosting terendah agar lebih efisien karena masa pengenalan profil perusahaan dan penjajakan statistik bandwidth yang sesuai akan diarahkan dan ditentukan sesuai kebutuhan dan fungsinya lebih lanjut di kuartal berikutnya. Untuk halaman admin ini terdapat fasilitas mengganti label web, update gambar serta berita terkini.

Dari segi biaya habis pemasaran, model pemasaran web company profile memiliki kelebihan lebih ekonomis daripada pemasaran offline, biaya pemasaran dan pengenalan perusahaan dengan media elektronik berbasis web dengan pemasaran menggunakan offline perbedaannya sangat signifikan.

Untuk berbasis web biaya perbulan memiliki komponen pemasaran seperti biaya sewa server, IT support membutuhkan biaya 6 juta di awal pemasaran, memang nanti triwulan kedua apabila perusahaan memiliki respon web yang tinggi maka ditingkatkan dengan sewa bandwidth dan server yang lebih besar kapasitasnya agar kelancaran dalam berkomunikasi dapat dilakukan serta penambahan fitur seperti audio video conference agar tatap muka dapat terjadi.

Berbeda lagi dengan model *door to door* dimana pada masa pandemi, intensitas pertemuan dengan individu yang lain dilarang terjadi, sedangkan untuk komponen biaya seperti pegawai

pemasaran penyebar brosur, telepon, pemasaran melalui media cetak ini saja sudah menghabiskan 7 juta, belum lagi penambahan sekretaris atau karyawan sebagai collecting data, dokumen dan analisis konsumen ini sudah menjadikan biaya lebih besar lagi.

3.2 Halaman Konsul

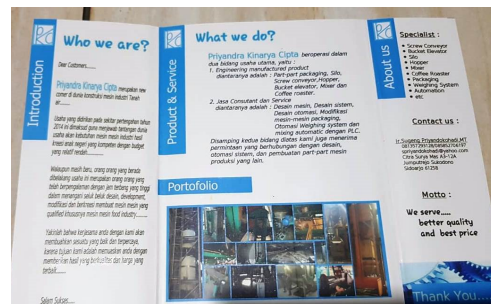
Pada halaman konsul ini merupakan halaman utama dari proses kegiatan utama company profile. Pada proses ini memiliki spesialisasi pada berbagai macam background keahlian untuk melayani dan melakukan diskusi dengan para klien.



Gambar 3. Halaman Konsul

Pada gambar 3 ini merupakan gambaran pada kegiatan diskusi tiap bidang. Label yang terdapat pada halaman

tersebut mewakili tiap bidang misalkan pada bagian konveyor maka setelah klien minat membahas bagian tersebut kemudian akan diarahkan pada tenaga ahli yang ingin membahas seperti motor penggerak seperti jenis motor DC atau AC kemudian akan diberikan jalur pesan dan panggilan suara. Untuk label more disini berisi tentang bidang yang lain selain yang belum disebutkan dihalaman isi. Bidang yang lain ini bias di create lagi sesuai dengan minat dan kebutuhan yang ada pada statistic juga pada kegiatan forum pengembang ataupun professional.



Gambar 4. Model media cetak Company profile

Pada model promosi manual atau media cetak sebelum adanya web company profile untuk jumlah specialist dan formasinya apabila akan dilakukan perubahan akan merubah atau mencetak ulang brosurnya sehingga biaya operasional pemasaran selalu berubah. Perubahan yang tidak tetap ini membuat susunan dalam anggaran mengalami proses yang dinamik tak terstruktur hal ini

akan mempengaruhi proses manajemen keuangan lebih ekstra. Kelemahan dalam media cetak biasa pada pemasaran ini juga terkait statistik dimana akurasi minat bidang pada pilihan yang diakses klien tidak dapat diukur secara empiris dengan adanya web company profile maka kegiatan kebiasaan klien dapat dimonitor dan diukur secara numerik dan pasti melalui teknik hit komponen web page serta link web page diteruskan sampai berapa lapis atau tier keberapa apakah sampai pada tingkat diskusi pada konsultan.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari laporan kegiatan company profile dimasa pandemi berbasis web ini cukup membantu usaha masyarakat dalam pengenalan badan usahanya. Efisiensi dalam penyebaran link serta statistik dalam ketertarikan bidang dengan memilih dan mempertimbangkan koneksi sesuai kategori apa yang sesuai sehingga pemilihan bandwidth dan alokasi akan lebih tepat sasaran dibanding berbasis media cetak yang mana pola gali informasi masyarakat sekarang cenderung ke digital.

DAFTAR PUSTAKA

Andi Prastowo. 2012. *Asyiknya Menggunakan Mozilla Firefox*, PT.

Balai Pustaka(Persero): Jakarta Timur.

Arifin, Johar. 2017. *Mengupas Kedahsyatan 340 Fungsi Terapan Microsoft Excel 2016*, PT. Elex Media Komputindo: Jakarta.

Maryani. 2014. *Perancangan Sistem Informasi Penjualan Buku Pada PD. Kencana, Comtech (Computer, Matchematics, and Engineering Applications)*. 5 (2) p. 1043.

Sitorus, Lamhot. 2015. *Algoritma dan Pemrograman*, CV. Andi Offset: Yogyakarta.

Soeherman Bonnie dan Pinontoan Marion. 2008. *Designing Information System*. PT. Elex Media Komputindo: Jakarta.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif & RND*. Bandung: Alfabeta.

Supardi, Yuniar. 2010. *Semua Bisa Menjadi Programmer Java Case Study*, PT. Elex Media Komputindo: Jakarta.

Yuhefizar, dkk. 2009. *Cara Mudah Membangun Website Interaktif Menggunakan Content Management System Joomla Edisi Revisi*, PT. Elex Media Komputindo : Jakarta.

Yuhendra dan Riza Eko Yulianto. 2015. *Rekayasa Perangkat Lunak*

Pengolahan Data Distribusi Obat-
obatan di PT. Anugrah Pharmindo

Lestari Berbasis Web, *Jurnal
Momentum*. 17 (2) p. 70.