
Penerapan Metode SCRUM pada Perancangan Sistem ERP Modul Sales & Marketing di PT Dunia Sandang Pratama

Maya Sri Nuraeni, Agus Salim
Manajemen Informatika, Politeknik LP3I
Email: mayasarinuraeni.r22mi@plb.ac.id, agussalim@plb.ac.id

Diterima:
4 Februari 2025

Diterima Setelah Revisi:
24 Februari 2025

Dipublikasikan:
27 Februari 2025

Abstrak

Dalam era digitalisasi saat ini, penerapan sistem *Enterprise Resource Planning (ERP)* menjadi langkah strategis bagi perusahaan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional. Penelitian ini menyoroti implementasi metode SCRUM dalam pengembangan modul Sales & Marketing pada sistem ERP di PT Dunia Sandang Pratama. Modul ini dirancang untuk mengintegrasikan berbagai proses bisnis, termasuk pengelolaan *customer*, pemrosesan pesanan dan penjualan, Analisa *tren* pasar, serta perumusan strategi pemasaran berbasis data. Evaluasi sistem dilakukan oleh lima pengguna yang menunjukkan bahwa konfigurasi sistem berjalan dengan baik dan mampu memenuhi kebutuhan bisnis, terutama dalam mengelola pelanggan, meningkatkan efisiensi penjualan, serta menyediakan laporan analisis yang lebih akurat. Penerapan metode SCRUM dengan pendekatan iterative dan fleksibel telah membuat sistem beradaptasi dengan kebutuhan perusahaan yang terus berkembang. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa sistem ERP yang dikembangkan mendukung transformasi digital dan meningkatkan daya saing PT Dunia Sandang Pratama di Industri Tekstil

Kata Kunci: ERP, Sales & Marketing, SCRUM, Manajemen Pelanggan, Analisa Penjualan

Abstract

In today's digital era, the implementation of an Enterprise Resource Planning (ERP) system is a strategic step for companies in increasing operational effectiveness and efficiency. This study highlights the implementation of the SCRUM method in developing a Sales & Marketing module in the ERP system at PT Dunia Sandang Pratama. This module is designed to integrate various business processes, including customer management, order and sales processing, market trend analysis, and data-based marketing strategy formulation. The system evaluation was carried out by five users which showed that the system configuration was running well and was able to meet business needs, especially in managing customers, increasing sales efficiency, and providing more accurate analysis reports. The implementation of the SCRUM method with an iterative and flexible approach has made the system adapt to the company's growing needs. The results of this study prove that the developed ERP system supports digital transformation and increases the competitiveness of PT Dunia Sandang Pratama in the Textile Industry.

Keywords: ERP, Sales & Marketing, SCRUM, Customer Management, Sales Analysis

1 PENDAHULUAN

Dalam era digitalisasi, adopsi teknologi menjadi langkah strategis untuk meningkatkan daya saing dan operasional perusahaan. PT Dunia Sandang Pratama adalah perusahaan tekstil yang

memproduksi dan mendistribusikan kain serta menghadapi tantangan operasional yang menghambat pertumbuhan bisnisnya. Untuk memenuhi tuntutan pelanggan dan mengoptimalkan proses bisnis, perusahaan membutuhkan transformasi digital dengan solusi teknologi yang dapat membantu operasi secara terintegrasi dan real-time. Banyaknya pesanan dan kompleksitas operasional dalam pengadaan bahan baku, produksi, distribusi, serta pencatatan keuangan mengharuskan perusahaan mengintegrasikan seluruh proses bisnis dalam satu sistem.

Sebelumnya, PT Dunia Sandang Pratama menggunakan sistem Lempos yang memiliki keterbatasan fungsional, terutama dalam aspek pelaporan dan pemantauan. Sistem tersebut hanya mampu menangani *input* data dan proses transaksi dasar, tanpa kemampuan untuk menghasilkan laporan yang komprehensif atau melakukan *monitoring real-time*. Keterbatasan ini mengakibatkan kesulitan dalam pengambilan keputusan strategis dan operasional perusahaan. Untuk mengatasi tantangan tersebut, dilakukan pengembangan sistem *Enterprise Resource Planning (ERP)* yang mampu mengintegrasikan berbagai proses bisnis dalam satu *platform*. Sistem *Enterprise Resource Planning (ERP)* merupakan sistem informasi yang dirancang untuk mengintegrasikan proses bisnis, memungkinkan akses data secara real-time, dan meningkatkan efisiensi operasional efisiensi operasional. (Kuldeep & J, 2000).

Sistem ERP yang dikembangkan di PT Dunia Sandang Pratama tidak hanya memungkinkan integrasi seluruh proses bisnis tetapi juga mendukung pengambilan keputusan yang cepat dan akurat. Salah satu modul utama yang dikembangkan (Kuldeep & J, 2000), adalah Sales & Marketing. Modul ini mencakup berbagai fungsi utama seperti manajemen hubungan dengan pelanggan (CRM), pemrosesan pesanan, pelacakan status penjualan, serta analisis *tren* pasar. Penerapan sistem ERP yang terintegrasi memungkinkan perusahaan untuk lebih efisien dalam mengelola data pelanggan, mempercepat transaksi dan meningkatkan akurasi pencatatan penjualan. (Nabilah Bilqis, 2023).

Sistem ERP Memungkinkan tim Sales & Marketing untuk mengakses data pelanggan dan transaksi secara *real-time*, yang sangat penting dalam menyusun strategi pemasaran berbasis data. Dengan analisis laporan yang lebih komprehensif, perusahaan dapat lebih mudah mengidentifikasi peluang bisnis dan menyusun strategi penjualan yang lebih efektif. Selain itu, integrasi dengan modul lain seperti manajemen stok dan keuangan memastikan bahwa seluruh proses bisnis berjalan lebih *sinkron*. (Sarah, 2023)

Dalam pengembangan sistem ERP ini, digunakan metodologi SCRUM yang merupakan bagian dari pendekatan Agile. Metodologi ini sederhana untuk diimplementasikan dan memungkinkan pengembangan sistem atau aplikasi dengan cepat. Metodologi ini memungkinkan pengembangan sistem secara iteratif dengan melibatkan pengguna secara langsung pada setiap tahap pengembangan. Dengan pendekatan SCRUM, proses pengembangan menjadi lebih fleksibel dan adaptif terhadap perubahan kebutuhan, sehingga hasil akhir lebih sesuai dengan kebutuhan pengguna. (Fahmi & Abtokhi, 2022).

Tujuan dari pengembangan sistem ini adalah untuk meningkatkan efisiensi operasional PT Dunia Sandang Pratama melalui integrasi proses bisnis, termasuk manajemen stok, pemesanan dan pencatatan keuangan. Sistem ini juga diharapkan dapat mengatasi permasalahan *monitoring* pesanan yang sebelumnya tidak terfasilitasi di Lempos. Selain itu, sistem ini meningkatkan akurasi pelaporan keuangan perusahaan. Dengan adanya sistem ERP yang terintegrasi, perusahaan diharapkan dapat mempercepat pengambilan keputusan strategis, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mendukung transformasi digital di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

2 KAJIAN PUSTAKA

Enterprise Resource Planning (ERP) merupakan sistem terintegrasi yang meningkatkan efisiensi operasional dengan menyediakan akses data *real-time* dan pengelolaan bisnis yang lebih efektif. ERP mengintegrasikan data dari berbagai departemen kedalam satu *platform*, memungkinkan visibilitas operasional yang lebih baik dan pengambilan keputusan yang tepat (Marakas & O'Brien, 2013). Sistem ERP menjadi pusat bagi perusahaan dalam mengelola sumber daya secara

terkoordinasi, mulai dari pengadaan bahan baku, produksi, distribusi, hingga pencatatan keuangan. (Kuldeep et al., 2000). Menurut (Nabilah Bilqis, 2023), penerapan ERP memungkinkan tim Sales & Marketing mengakses data pelanggan dan transaksi secara *real-time*, yang sangat penting dalam menyusun strategi pemasaran berbasis data. Studi lain oleh (Sarah, 2023) menekankan bahwa integrasi sales & marketing dengan modul lain seperti manajemen stok dan keuangan dapat meningkatkan efisiensi operasional.

Namun, implementasi ERP yang kompleks membutuhkan metodologi yang tepat. Dalam konteks ini, metodologi SCRUM bagian dari pendekatan Agile, menawarkan fleksibilitas dan kecepatan yang dibutuhkan (Schwaber & Sutherland, 2020). Metode SCRUM memungkinkan tim pengembang untuk bekerja dalam siklus *sprint*, yang terdiri dari tahapan *Sprint Planning*, *Sprint Backlog*, *Daily SCRUM*, *Sprint Review* dan *Sprint Retrospective*. Model ini memastikan bahwa setiap fitur dalam sistem dikembangkan secara bertahap dan dapat diuji sebelum implementasi lebih lanjut (Fahmi & Abtokhi, 2022).

Pemilihan *tools* ini diharapkan dapat mendukung kelancaran dan efektivitas pengembangan sistem ERP di PT Dunia Sandang Pratama. Dengan menggunakan Asana, dapat membantu tim mengatur, melacak, dan menyelesaikan tugas dengan mudah. Pengguna dapat menetapkan tenggat waktu, menambah lampiran, dan memantau progress melalui fitur kalender, serta fitur kolaborasi seperti berbagi tugas dan pembaruan status sehingga mendukung kerja tim secara efisien. Asana juga terintegrasi dengan *Gmail* dan *Google Drive* sehingga membantu dalam meningkatkan produktivitas dan hubungan dalam lingkungan kerja (Nasrokh et al., 2024).

Sementara itu, penggunaan diagram *UML* yang dihasilkan melalui *tools* seperti *Visio* dan *StarUML* sangat krusial untuk memastikan semua pihak yang terlibat memiliki pemahaman yang sama mengenai struktur dan alur sistem yang sedang dibangun. Pembuatan diagram *UML* untuk memvisualisasikan arsitektur perangkat lunak dan proses bisnis dalam sistem ERP. Menurut modul praktikum rekayasa perangkat lunak (Muka & Mahardiyawarman, n.d.), sedangkan *StarUML* adalah alat pemodelan perangkat lunak yang mendukung pembuatan diagram *UML*, termasuk diagram kelas, yang penting dalam desain sistem ERP. Dengan *StarUML*, tim pengembang dapat merancang struktur kelas dan hubungan antara objek dalam sistem ERP secara efektif. Dalam buku "*Unified Modeling Language (UML)*" oleh (Wahono, t.), dijelaskan bahwa desain antarmuka pengguna, dan desain data adalah komponen penting dalam proses desain perangkat lunak, yang dapat dibantu dengan penggunaan alat seperti *StarUML*. Sehingga penggunaan *Visio* dan *StarUML* memungkinkan tim proyek untuk memiliki pemahaman yang sama tentang sistem yang sedang dibangun, memfasilitas komunikasi yang lebih baik, serta memastikan desain sistem ERP yang komprehensif dan terstruktur.

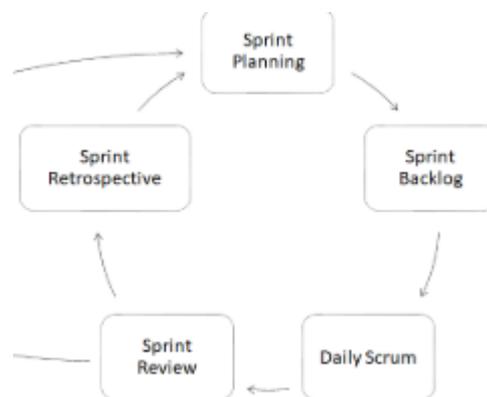
Untuk mendukung desain antarmuka pengguna yang efektif, penggunaan Figma sebagai alat desain *UI/UX* menjadi sangat penting. Figma digunakan untuk merancang antarmuka pengguna yang intuitif dan *responsive* dalam pengembangan sistem ERP. Figma memungkinkan kolaborasi *real-time*, mempercepat proses desain, dan meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam desain aplikasi berbasis web, memudahkan pemahaman baik bagi *developer* maupun pengguna. (Firdaus & Bakti, 2024). Untuk pembuatan laporan dan pengujian, penggunaan *Word* dan *Spreadsheet* menjadi alat yang efektif. *Microsoft word* dan *Google Docs* adalah alat yang digunakan untuk pembuatan laporan dan dokumentasi pengujian dalam pengembangan sistem ERP. Keduanya memungkinkan penyusunan laporan dokumen yang terstruktur dan kolaborasi tim yang efisien dan *real-time*. (Alino, 2021)

3 METODE PENELITIAN

Untuk menyelesaikan masalah ini, pendekatan SCRUM digunakan dalam perancangan sistem ERP. SCRUM dipilih karena kemampuannya untuk mengelola tugas-tugas pengembangan dalam iterasi atau *sprint* yang memungkinkan tim untuk beradaptasi dengan perubahan kebutuhan selama proses perancangan sistem. Setiap *sprint* berfokus pada analisis dan perancangan modul – modul

utama sistem, seperti manajemen pesanan, pengelolaan persediaan dan keuangan. (Adi & Permana, 2015). Pengembangan modul ERP pada PT Dunia Sandang Pratama dengan menggunakan metode SCRUM perusahaan dapat mengimplementasikan perubahan lebih cepat, meminimalisir risiko, dan meningkatkan kualitas sistem secara keseluruhan. Dengan demikian modul ini tidak hanya memfasilitasi proses penjualan, tetapi juga menyediakan laporan yang komprehensif dan *real-time* sehingga tim marketing dapat merumuskan strategi yang lebih efektif berdasarkan analisis data yang ada (Firmansyah, n.d.)

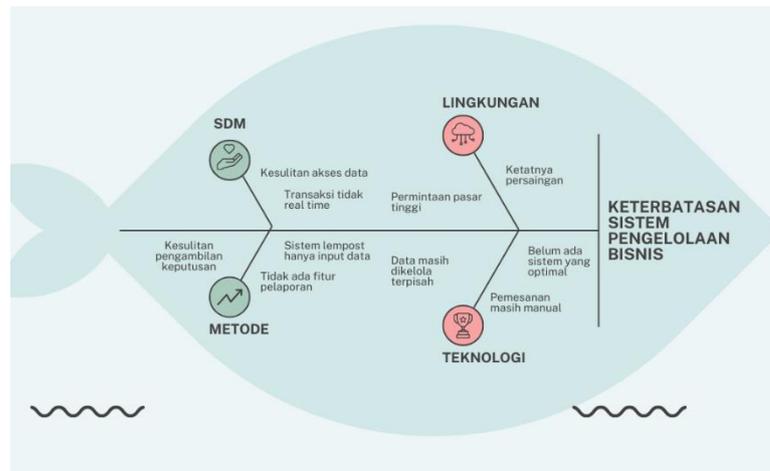
Observasi berfokus pada bagaimana pesanan diterima, diproses, dan dikirim, serta pengelolaan transaksi keuangan dan bahan baku. Dengan menggunakan SCRUM, penelitian ini tidak hanya merancang sistem ERP yang lebih efisien tetapi juga memastikan bahwa perancangan dilakukan secara *iterative* berdasarkan umpan balik yang terus-menerus, sehingga lebih responsif terhadap kebutuhan bisnis yang dinamis. Langkah pengembangan sistem dengan model SCRUM ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Metode SCRUM (Fahmi & Abtokhi, 2022)

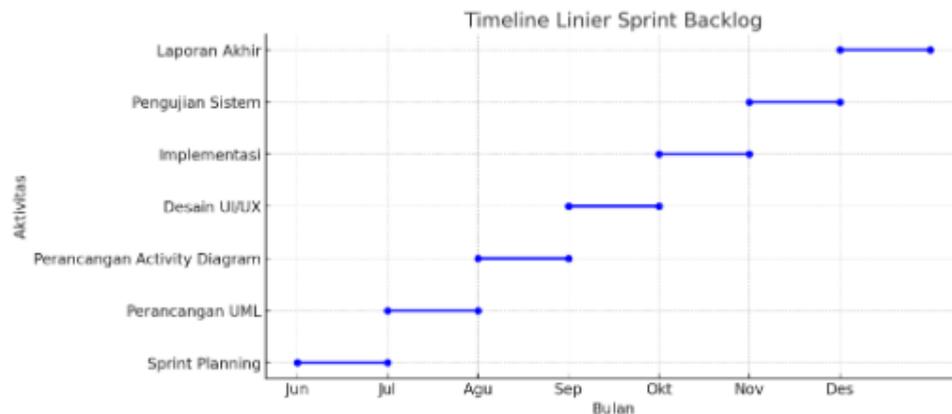
Pengembangan sistem dilakukan menggunakan metode SCRUM. Proses dimulai dengan *Sprint Planning*, di mana *backlog* disusun berdasarkan prioritas kebutuhan bisnis dan dipecah menjadi tugas-tugas kecil dalam *Sprint Backlog*. Setiap hari, tim melaksanakan *Daily SCRUM* untuk memantau progres, menyelesaikan kendala, dan memastikan tugas berjalan sesuai rencana. Pada akhir sprint, hasil kerja dipresentasikan kepada stakeholder dalam *Sprint Review* untuk mendapatkan umpan balik dan masukan. Tahap terakhir adalah *Sprint Retrospective*, yang bertujuan mengevaluasi proses kerja, mengidentifikasi kendala, dan merumuskan perbaikan untuk *sprint* berikutnya. Dengan pendekatan ini, sistem dikembangkan secara fleksibel dan sesuai kebutuhan yang dinamis. Pendekatan ini telah diterapkan dalam penelitian lain yang menunjukkan efektivitas SCRUM dalam pengembangan sistem ERP (Firmansyah, 2017)

Sprint Backlog dalam penelitian ini mencakup beberapa tahapan utama, yaitu analisis kebutuhan bisnis dan teknis, perancangan diagram *Unified Modeling Language (UML)* sebagai dasar arsitektur sistem, pemetaan proses bisnis dalam sistem menggunakan *Activity Diagram*, serta desain antarmuka pengguna (*UI/UX*) untuk memastikan pengalaman pengguna yang optimal. Setiap elemen dalam *backlog* ini berkontribusi terhadap penyusunan laporan akhir yang menjadi hasil utama dari penelitian. Adapun *Product Backlog* yang akan dibuat juga digambarkan dalam bentuk *Fishbone* diagram, sebagaimana yang ditampilkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Sprint Backlog

Diagram ini digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan permasalahan, sehingga tim dapat mencari solusi yang tepat. *Sprint Backlog* bertujuan untuk membagi pekerjaan dan menargetkan durasi penyelesaian setiap fitur dari *Product Backlog*. *Product Backlog* yang sudah ditentukan dan dikelompokkan ke dalam 4 *Sprint*, masing-masing berdurasi 1-4 minggu. Setiap *Sprint* dijabarkan dengan tahapan pemodelan sistem menggunakan UML. Kegiatan ini mengikuti timeline yang ditentukan, sebagaimana terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Jadwal Pelaksanaan

4 HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum memulai pengembangan aplikasi, *Product Owner* dan Tim pengembangan mengadakan pertemuan yang membahas mengenai pekerjaan yang dilakukan, pembagian tugas kepada tim untuk mengerjakan setiap pekerjaan, durasi waktu sekitar 1-8 minggu, dan tujuan akhir dari masing – masing pekerjaan. Pada tahap ini tim melakukan identifikasi kebutuhan subsistem dalam ERP dan melakukan diskusi wawancara dengan *Product Owner* dan mendapatkan *User Story*.



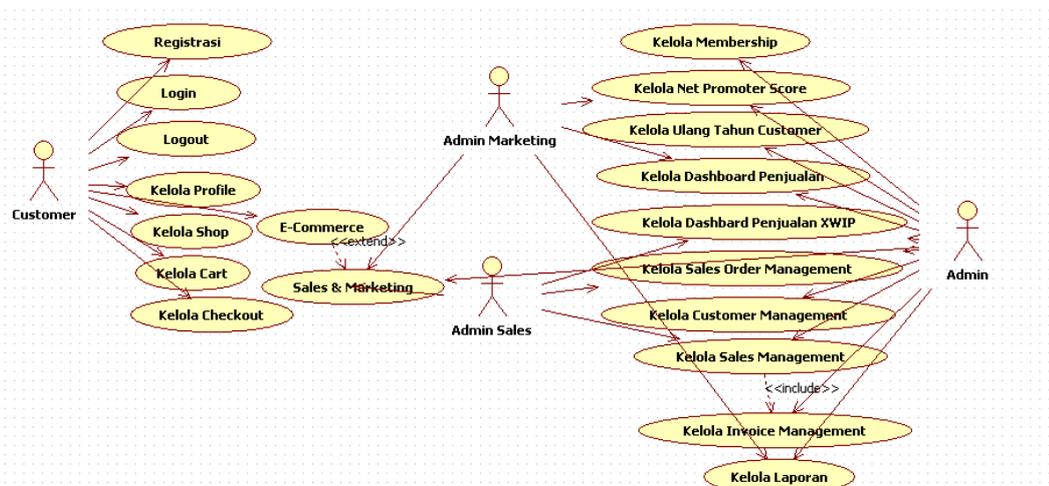
Gambar 4. Proses Wawancara

Product Backlog berisi informasi kebutuhan pengguna. Fitur yang dibuat, prioritas dari masing – masing fitur . sejumlah daftar fitur di dokumen ini disebut *Product Backlog Item (PBI)*. Dalam proses PBI, ada proses yang disebut *Grooming*, *Grooming* merupakan kegiatan yang mengacu kepada 3 hal, yaitu pembuatan, pendetailan pekerjaan, estimasi PBI dan prioritas PBI. Jadi dalam proses *Grooming* ditentukan detail dari fitur yang dikembangkan, dan ditentukan fitur mana yang harus dikerjakan lebih dahulu oleh tim pengembang. (Firmansyah, n.d.). Adapun daftar *product backlog* dan fitur – fiturnya dijelaskan pada Tabel 1.

Tabel 1. Daftar Product Backlog dan Fitur

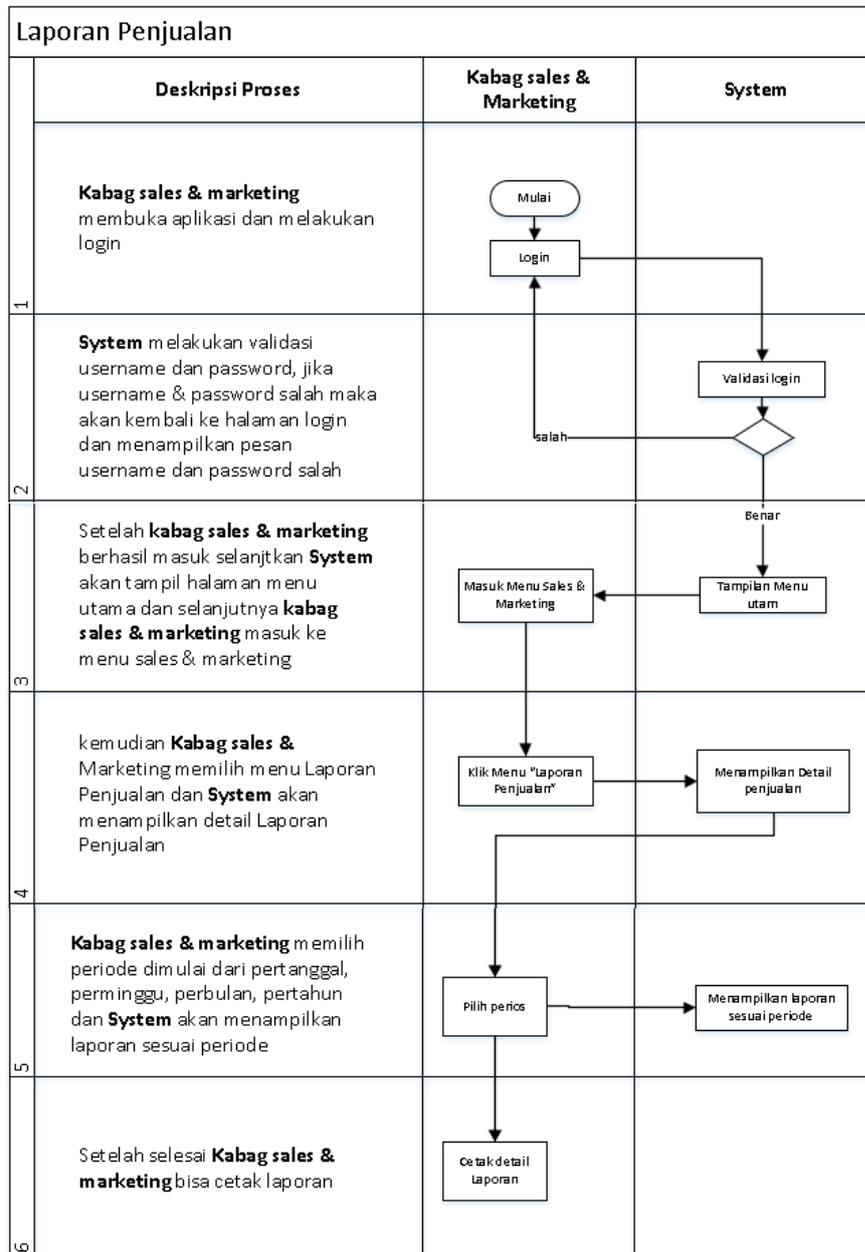
No	Product Backlog	Fitur
1	Sales & Marketing	<i>Membership, Net Promoter Score, Ulang Tahun Customer, Dashboard Penjualan, Dashboard Penjualan x WIP, Customer Management, Salesman Management, Sales Order Management, Invoice Management, Retur Management, Dashboard Retur, Price List History, Dashboard Buyer Financing, Salesman Commission, Customer Referral, Salesman Visit, Customer Prospecting, Laporan Customer, Laporan Pesanan, Laporan Penjualan, Laporan Retur Penjualan.</i>

Dalam perancangan ini, proses bisnis digambarkan dengan menggunakan *Uml* untuk menganalisis sistem kerja dari sistem informasi penjualan yang akan dibangun. *Uml* yang digunakan dalam perancangan ini adalah berupa *Use Case Diagram*. Pada tahapan *use case diagram* ini untuk mengidentifikasi dan menentukan hak akses pada user, salah satu contoh diagram *Uml* yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Use Case Diagram

Activity diagram digunakan untuk menggambarkan alur kerja dari masing – masing fungsi dalam sistem, seperti proses pendaftaran pelanggan, manajemen pesanan, dan pelacakan penjualan, yang memberikan gambaran tentang langkah–langkah yang harus dilakukan untuk menyelesaikan tugas tertentu dalam sistem. salah satu contoh *activity diagram* yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Activity Diagram

Proses bisnis ini dimulai ketika *customer login* ke aplikasi, lalu sistem memvalidasi akun. Jika terjadi kesalahan pada saat *login*, pengguna akan kembali ke halaman *login* dengan pesan *error*. Setelah berhasil masuk, pengguna dapat melihat riwayat pesanan untuk retur atau milih produk, dengan memilih produk, mengisi *form* pembelian dan memasukannya ke *cart*. Setelah *customer* berhasil *checkout* dan konfirmas pesanan, pesan menyimpan data dan mengirimkan sales order ke

Setelah proses perancangan selesai, sistem diimplementasikan dan diuji menggunakan metode *black-box testing* untuk memastikan setiap fitur berjalan sesuai spesifikasi. Berikut hasil uji coba yang telah dilakukan:

Tabel 2. Pengujian Sistem

No	Fitur	Pegguna					Hasil
		1	2	3	4	5	
1	Membership	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
2	Net Promoter Score	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
3	Ulang Tahun Customer	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
4	Dashboard Penjualan	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
5	Dashboard Penjualan XWIP	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
6	Customer Management	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
7	Salesman Management	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
8	Sales Order Management	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
9	Invoice Management	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
10	Retur Management	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
11	Dashboard Retur	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
12	Price List History	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
13	Dashboard Buyer Financing	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
14	Salesman Commission	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
15	Customer Refferal	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
16	Salesman Visit	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses
17	Laporan	✓	✓	✓	✓	✓	Sukses

Berdasarkan hasil uji coba pada sistem ERP dengan modul sales marketing yang telah diterapkan dalam proses bisnis menunjukkan bahwa konfigurasi sistem berjalan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Pengujian yang dilakukan oleh lima orang ini menyoroti efektivitas sistem dalam mendukung strategi pemasaran, pengelolaan prospek pelanggan, serta proses penjualan. Selain itu, sistem juga mampu mengoptimalkan manajemen data pelanggan, pemantauan performa penjualan, dan pelacakan aktivitas pemasaran secara efisien

5 SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian yang dilakukan, sistem ERP dengan modul Sales & Marketing di PT Dunia Sandang Pratama telah berhasil diterapkan sesuai dengan kebutuhan bisnis perusahaan. Penggunaan metode SCRUM dalam pengembangan sistem telah menghasilkan sistem yang dapat beradaptasi dengan perubahan kebutuhan bisnis. Pengujian dilakukan menggunakan metode *black-box testing* oleh lima orang pengguna, dan hasilnya menunjukkan bahwa sistem berfungsi dengan baik dalam mendukung pengelolaan pelanggan, pemrosesan pesanan, serta analisis data penjualan. Dengan adanya sistem ini, perusahaan dapat mengakses data secara *real-time*, mencatat transaksi dengan lebih akurat, serta menyusun strategi pemasaran berbasis data

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, P., & Permana, G. (2015). Scrum Method Implementation in a Software Development Project Management. In *IJACSA International Journal of Advanced Computer Science and Applications* (Vol. 6, Issue 9). www.ijacsa.thesai.org
- Alino. (2021). *Mengenal Kecanggihan Google Docs untuk Membuat Dokumen* (Vol. 1).
- Fahmi, H., & Abtokhi, A. (2022). Pendekatan Metode Scrum dalam Pengembangan Sistem Pengarsipan Penelitian, Pengabdian, dan Publikasi. *LibTech: Library and Information Science Journal*, 2(2). <https://doi.org/10.18860/libtech.v3i1.15660>
- Firdaus, M., & Bakti, I. (2024). *PERANCANGAN DAN PEMBUATAN DESAIN UI/UX APLIKASI SIMPORA DENGAN FIGMA* (Vol. 5, Issue 1).
- Firmansyah. (n.d.). *Pengembangan Enterprise Resource Planning (ERP) dengan Scrum Firmansyah*.
- Firmansyah. (2017). *Pengembangan Enterprise Resource Planning (ERP) dengan Scrum Firmansyah*.
- Kuldeep, K, J, K., & Hillegersberg, van. (2000). 332051.332063. 43(Technology and operations management), 22–26. <https://dl.acm.org/doi/pdf/10.1145/332051.332063>
- Marakas, G. M. ., & O'Brien, J. A. . (2013). *Introduction to information systems*. McGraw-Hill/Irwin.
- Muka, T., & Mahardityawarman, R. (n.d.). *Program Studi PENGENALAN TOOLS Kode MK Disusun Oleh*.
- Nabilah Bilqis. (2023). ERP Sales dan Marketing: Meningkatkan Produktivitas dan Efisiensi Bisnismu dalam Era Digital. *Takterlihat.Com*, 1–8.
- Nasrokh, K., Putra, M., Hidayatullah, M. A., & Yaqin, M. A. (2024). *EVALUASI ALAT PENDUKUNG PADA MANAJEMEN PROYEK PERANGKAT LUNAK: UNTUK PENGEMBANGAN PERANGKAT LUNAK* (Vol. 2, Issue 1).
- Sarah. (2023). ERP and CRM Integration: A Winning Combination for Marketers. *Sixandflow*, 1–6.
- Schwaber, K., & Sutherland, J. (2020). *The Scrum Guide The Definitive Guide to Scrum: The Rules of the Game*.
- Wahono, R. S. (n.d.). *Unified Modeling Language (UML)*. <http://romisatriawahono.net/08118228331>