

# RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN KERUPUK KUSARI BERBASIS WEB PT. PUTRA SUGANDA ROHAYATI KARAWANG

Rina Nurmalasari<sup>1</sup>, Nining Suryani<sup>2</sup>, Mike Amelia<sup>3</sup>

<sup>123</sup>Program Studi Sistem Informasi Kampus Kabupaten Karawang, Fakultas Teknologi dan Informatika,  
Universitas Bina Sarana Informatika, Karawang

E-mail: <sup>1</sup>[rinna.nurmalasari31@gmail.com](mailto:rinna.nurmalasari31@gmail.com), <sup>2</sup>[nining.nns@bsi.ac.id](mailto:nining.nns@bsi.ac.id), <sup>3</sup>[ameliamike@yahoo.co.id](mailto:ameliamike@yahoo.co.id)

**Abstract** – PT. Putra Suganda Rohayati is a micro industrial company in the field of cracker marketing that has long been competing in the market in the industrial world. This company has a data collection system in conventional financial reports so that it often has difficulty checking incoming and outgoing goods reports as well as missing and incomplete administrative data collection, it takes a long time to make reports on proof of purchase transactions, marketing that is still not familiar with online systems. Therefore, in order to improve the company's business transformation to be more effective and competitive, PT. Putra Suganda Rohayati needs information technology, namely web-based sales so that it can collect data that is more systematic, accurate, efficient, to provide easier services to consumers such as ordering goods without the need to come to the factory and online transactions in order to reach a wide market.

**Keywords** : Information System Design; Sales System Sistem; Website.

## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi semakin mengalami kemajuan dari tahun ke tahun. Kemajuan teknologi yang telah merambah dan memengaruhi perubahan pada semua aspek kehidupan masyarakat salah satunya, yaitu aspek di dunia industri. Dalam meningkatkan efektivitas dan daya saing di dunia industri, teknologi informasi sangat dibutuhkan untuk meningkatkan transformasi bisnis. Karena hal itu, persaingan dalam dunia industri semakin meningkat secara pesat. Mengambil sikap pada terjadinya perubahan dalam waktu singkat di masa persaingan global seperti saat ini, maka dari itu bagi perusahaan agar terus bertahan dan meningkatkan strategi dan kemampuan bersaingnya secara menyeluruh dalam keadaan yang turbulen dengan menyiapkan strategi yang dapat beradaptasi serta mudah disesuaikan untuk mengikuti perubahan kemajuan yang terjadi secara tiba-tiba (Fitriyatul Bilgies, 2017). Salah satunya yaitu mempertahankan bisnis yang tidak terlepas dari peran perusahaan dalam mengelola data penjualan dan mengelola permintaan pasar sehingga dapat melayani pelanggan secara maksimal. Mengelola data penjualan di dalam suatu usaha menjadi hal yang penting bagi perusahaan, karena jika mengelola pendataan penjualan tidak sesuai yang ada dilapangan dan tidak dapat memenuhi permintaan pasar maka akan sulit untuk perkembangan perusahaan kedepannya. Permasalahan ini terjadi pada PT. Putra Suganda Rohayati.

PT. Putra Suganda Rohayati merupakan sebuah perusahaan industri kecil dibidang pemasaran kerupuk. Perusahaan ini sudah bersaing lama di pasaran. Namun, dalam sistem pendataan dalam laporan keuangan pada perusahaan ini masih dilakukan secara konvensional. Karena itulah, kerap kali mengalami kesulitan dalam melakukan pemeriksaan laporan masuk dan keluarnya barang serta hilang dan kurang lengkapnya pendataan administrasi, laporan bukti transaksi pembelian, pemasaran yang masih belum mengenal sistem online, sistem seperti ini harus diperbaharui sesuai perkembangannya teknologi agar perusahaan lama tidak kalah bersaing dengan perusahaan berbasis web modern dan up to date.

Berdasarkan permasalahan yang telah dijabarkan diatas, maka penulis mengusulkan solusi untuk permasalahan yang terjadi dengan adanya pembaharuan sistem lama kedalam sistem informasi yang baru dengan teknologi komputer berbasis website (Saleh, Ariamin, Pawennari, & Padhil, 2018). Dengan adanya sistem tersebut diharapkan dapat memudahkan pihak PT. Putra Suganda Rohayati dalam melakukan pendataan yang lebih sistematis, akurat, efisien, guna memberikan pelayanan lebih mudah kepada konsumen seperti melakukan pemesanan barang tanpa perlu datang ke pabrik dan transaksi secara online agar pasar yang lebih luas dapat diraih (Fadillah & Suprianto, 2017).

### 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijabarkan diatas, peneliti dapat merumuskan masalah yakni “Bagaimana Membuat Sistem

Informasi Penjualan Kerupuk Berbasis Web Di PT. Putra Suganda Rohayati Karawang ?”.

### 1.3. Tujuan Penelitian

Merancang sistem informasi penjualan kerupuk pada PT. Putra Suganda Rohayati Karawang.

### 1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang dilakukan yaitu sebagai bahan peningkatan dan evaluasi sistem lama berupa pendataan administrasi yang masih menggunakan buku dan pemesanan secara langsung ke pabrik menjadi sistem yang baru dengan menggunakan penjualan melalui website dan pendataan administrasi yang sistematis dan efektif.

### 1.5. Ruang Lingkup Penelitian

Dalam merancang sistem ini, penulis membatasi ruang lingkup permasalahan tentang proses dari perencanaan sistem yang mencakup pada penjualan, pendataan, dan persediaan stok. Dalam sistem ini juga terdapat hak akses untuk masing-masing pengguna yaitu konsumen, karyawan, bendahara, pemilik, dan penanggung jawab.

Konsumen melakukan pembelian yang akan dilayani oleh Karyawan dari proses transaksi hingga pengiriman kerupuk, data penjualan akan di olah Bendahara menjadi laporan penjualan yang akan diserahkan kepada Pemilik, apabila stok kerupuk mentah menipis Pemilik akan membuat permintaan pembelian stok kepada Penanggung jawab, kemudian Penanggung jawab memproses nya dari transaksi hingga pengiriman stok, persediaan stok ini akan diolah menjadi data laporan pembelian stok tahunan oleh Bendahara.

### 1.6. Metode Penelitian

Pengumpulan data yang dilakukan penulis untuk penelitian ini yaitu menggunakan teknik:

1. Metode Wawancara (*Interview Research*), Dengan menanyakan beberapa pertanyaan sesuai kebutuhan penelitian baik langsung kepada narasumber yaitu Ibu Lilis Nuraeni selaku pemilik PT. Putra Suganda Rohayati.
2. Metode Observasi (*Observation Research*), Dengan mengamati atau meninjau secara seksama langsung di lokasi penulisan yaitu pabrik PT. Putra Suganda Rohayati pada bagian keuangan dan penjualan produk untuk mengetahui kondisi yang terjadi sesuai permasalahan pada bagian pendataan dan penjualan dengan sistem yang sudah berjalan.

3. Metode Studi Pustaka (*Library Research*), Dengan menambah referensi berupa jurnal-jurnal buku, dan artikel website untuk bahan penelitian dan penulisan ini.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Konsep Dasar Sistem

Secara umum, Sistem dapat diartikan sebagai suatu himpunan atau kumpulan dari unsur, variabel terorganisir atau komponen, saling berinteraksi, terpadu, dan saling tergantung satu sama lain. Komponen-komponen dari satu rangkaian atau lebih yang berinteraksi dan saling berhubungan agar membuat tujuan tercapai, dimana sistem besar perlu didukung subsistem yang lebih kecil (Sitanggang, 2019). Dapat disimpulkan bahwa, kumpulan subsistem-subsistem dan elemen yang digabungkan dan dirancang untuk bekerja sama dalam mencapai suatu tujuan tertentu dinamakan sistem. Sistem mempunyai sifat-sifat tertentu atau karakteristik yang mencirikan sebagai suatu sistem. Sifat-sifat tertentu atau karakteristik tersebut terdiri dari komponen sistem, lingkungan luar sistem, penghubung, masukan, pengolah, keluaran, dan sasaran atau tujuan.

### 2.2. Sistem Informasi

Sistem Informasi adalah suatu kumpulan dari komponen-komponen dalam perusahaan atau organisasi yang berhubungan dengan proses penciptaan dan pengaliran informasi (Prasetyo & Susanti, 2016).

Sedangkan, Sistem Informasi dapat didefinisikan dengan mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, menyebarkan, informasi untuk tujuan tertentu. Seperti sistem lainnya, sebuah sistem informasi terdiri atas input (data, instruksi) dan *output* (laporan, kalkulasi) (Faizal & Putri, 2018). Dari beberapa definisi dari para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi adalah suatu data yang dikumpulkan, dianalisa, diproses menggunakan teknologi untuk menghasilkan suatu informasi dan didistribusikan kepada penerimanya.

### 2.3. Penjualan

Harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi antar penjual dan pembeli biasanya kegiatan ini sering di sebut dengan penjualan. Penjualan dapat diartikan juga suatu Kegiatan pemindahan atau pengalihan dari penjual ke pembeli atas kepemilikan jasa dan barang dapat diartikan sebagai kegiatan penjualan (Ferdika & Kuswara, 2017).

Sedangkan, keuntungan didapatkan dari suatu transaksi yang merupakan tujuan dari penjualan, dan kegiatan ini merupakan suatu jantung dari suatu perusahaan (Prasetyo & Susanti, 2016). Dapat disimpulkan bahwa Penjualan adalah suatu kegiatan sosial yang dilakukan oleh kedua belah pihak dengan memperoleh sesuatu berupa barang atau jasa yang telah disepakati bersama dan menguntungkan kedua belah pihak.

#### 2.4. Website

Salah satu aplikasi internet yang paling populer adalah web atau biasa disingkat *World Wide Web* (WWW). Sistem dimana informasi dalam bentuk teks, gambar, suara dan lainnya yang tersimpan dalam sebuah internet webserver ditampilkan dalam bentuk HTML (*hypertext Markup language*) dinamakan dengan web (Prasetyo & Susanti, 2016). Sedangkan, Website sering juga disebut web, dapat diartikan suatu kumpulan-kumpulan halaman yang menampilkan berbagai macam informasi teks, data, gambar diam ataupun bergerak, data animasi, suara, video maupun gabungan dari semuanya, baik itu yang bersifat statis maupun yang dinamis, yang dimana membentuk satu rangkaian bangunan yang saling berkaitan dimana masing-masing dihubungkan dengan jaringan halaman atau hyperlink (Daniel, Maman, & Suwita, 2020).

Sehingga dapat disimpulkan bahwa Website adalah sebuah layanan yang terhubung dalam jaringan internet dengan piranti seperti komputer dan web ini berupa halaman yang terdapat berbagai macam informasi baik dalam memuat teks, data, gambar, suara dan lainnya yang tersimpan dalam webserver lalu ditampilkan dalam bentuk HTML yang dapat diakses menggunakan web browser.

#### 2.5. Metode Waterfall

*Classic Life Cycle* atau siklus hidup klasik dalam pengembangan suatu perangkat lunak adalah metode *waterfall* atau biasa dikenal metode air terjun. Metode ini memiliki fase-fase yang berurutan dan sistematis, dimulai dari spesifikasi kebutuhan konsumen dan berakhir pada dukungan untuk sebuah perangkat lunak utuh (Faisal, Syafirullah, & Faiz, 2020). Model SDLC (*Systems Life Cycle*) yang paling sederhana, model ini hanya cocok untuk pengembangan perangkat lunak dengan spesifikasi yang tidak berubah-ubah menggunakan *Model Waterfall*.

#### 2.6. Basis Data

Basis data adalah tempat berkumpulnya data yang saling berhubungan dalam suatu wadah (organisasi/perusahaan) bertujuan agar dapat mempermudah dan mempercepat untuk

pemanggilan atau pemanfaatan kembali data tersebut” (Lubis, 2016). Basis Data merupakan “sistem terkomputerisasi yang tujuan utamanya adalah memelihara data yang sudah diolah atau informasi dan membuat informasi tersedia saat dibutuhkan” (Rose Handayani, Wijianto, & Anggoro, 2018). Sehingga dapat dielaskan bahwa basis data adalah sebuah media untuk penyimpanan data agar dapat diakses dengan cepat dan mudah ketika saat dibutuhkan.

#### 2.7. Unified Modeling Language (UML)

UML (*Unified Modeling Language*) adalah bahasa pemodelan untuk sistem atau perangkat lunak yang berparadigma berorientasi objek (Ferdika & Kuswara, 2017).

Sedangkan, *Unified Modeling Language* (UML) merupakan kumpulan diagram-diagram yang sudah memiliki standar untuk membangun perangkat lunak berbasis objek” (Ayu & Permatasari, 2018). Sehingga dapat disimpulkan bahwa UML merupakan pemodelan untuk membangun sebuah perangkat lunak berbasis OO (*Object Oriented*).

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1. Analisis Kebutuhan

Mengidentifikasi kebutuhan fungsional program disertai dengan penggambaran *use case* diagram dan skenario *use case* yang terkait dengan proses sistem informasi yang diusulkan. Berikut ini Analisa kebutuhan sistem pengguna:

##### 3.1.1. Kebutuhan Pengguna

###### 1. Karyawan

- a. Mengelola Penjualan
- b. Mengelola data konsumen
- c. Mengelola data barang
- d. Mengelola data *contact us*
- e. Melakukan pesanan
- f. Melakukan konfirmasi pesanan masuk
- g. Dapat mengubah status pesanan

###### 2. Pemilik

- a. Mengelola penjualan stok
- b. Melakukan transaksi penjualan stok
- c. Melakukan konfirmasi pesanan pembelian stok
- d. Dapat mengubah status pesanan pembelian stok

###### 3. Penanggung Jawab

- a. Mengelola penjualan stok
- b. Melakukan transaksi penjualan stok
- c. Melakukan konfirmasi pesanan pembelian stok
- d. Dapat mengubah status pesanan pembelian stok

**4. Bendahara**

- a. Mengelola data penjualan
- b. Melihat data barang
- c. Melihat data stok barang
- d. Mengelola laporan
- e. Mencetak laporan
- f. Melihat history data penjualan dan pembelian stok

**5. Konsumen**

- a. Melakukan pendaftaran akun
- b. Melakukan pemesanan barang
- c. Mengirim pesan di *contact us*
- d. Melakukan konfirmasi pembayaran pesanan
- e. Mencetak hasil bukti transaksi
- f. Melihat tentang perusahaan
- g. Melihat informasi akun
- h. Melihat data barang
- i. Dapat megubah data akun
- j. Melihat *history* pembelian

**3.1.2. Kebutuhan Sistem**

**1. Sistem Admin**

- a. Admin harus melakukan login terlebih dahulu untuk mengakses halaman dan menu-menu yang ada di dalam halaman website admin dengan cara memasukan *username*, *password*, dan cabang.
- b. Sistem bisa memberikan akses admin sesuai cabang yang dipilih.
- c. Sistem bisa menampilkan halaman utama admin dan menu-menu yang ada didalamnya berdasarkan hak akses setiap admin yang telah ditentukan.
- d. Sistem bisa menyesuaikan data-data yang dipilih sesuai akses admin cabang tertentu.
- e. Sistem bisa menyimpan data barang.
- f. Sistem bisa menyimpan bukti transaksi pesanan konsumen.
- g. Sistem bisa melakukan konfirmasi pesanan masuk.
- h. Sistem bisa menyimpan data penjualan dan data pembelian stok.
- i. Sistem bisa mencetak laporan.

**2. Sistem Konsumen**

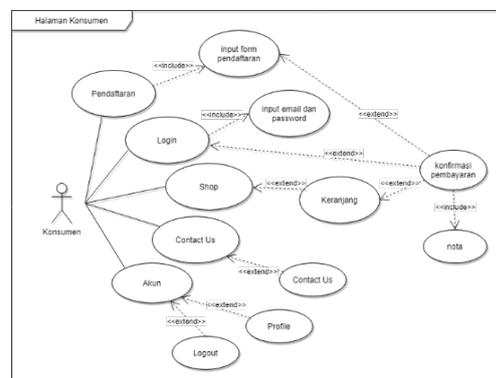
- a. Konsumen yang belum memiliki akun hanya bisa mengakses halaman utama website, memasukan barang ke menu keranjang tanpa transaksi dan mengirim pesan di menu *contact* saja.
- b. Konsumen yang sudah memiliki akun harus melakukan login terlebih dahulu untuk mengakses menu-menu dan meneruskan transaksi. Jika belum, bisa mendaftar akun terlebih dahulu di halaman *sign up*.
- c. Sistem menyimpan data pendaftaran akun yang telah diisi.
- d. Sistem bisa menyesuaikan data alamat, provinsi, kabupaten konsumen dengan data

- cabang, agar konsumen melakukan pemesanan di cabang terdekat.
- e. Sistem menampilkan daftar barang.
- f. Sistem bisa menambahkan barang ke menu keranjang.
- g. Sistem bisa melakukan transaksi.
- h. Sistem bisa menampilkan halaman konfirmasi pembayaran.
- i. Sistem menyimpan data hasil pemesanan.
- j. Sistem bisa melakukan kirim pesan.
- k. Sistem bisa mencetak faktur pesanan.

**3.2. Desain**

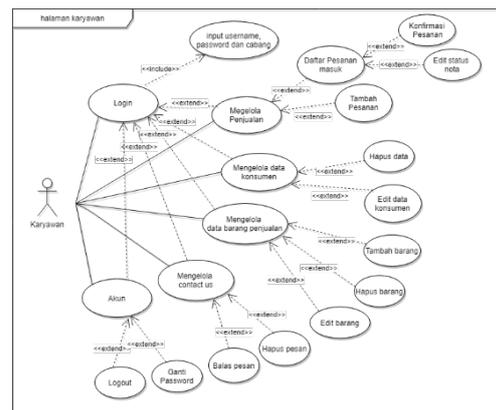
**3.2.1. Desain Sistem**

**a. Use Case**



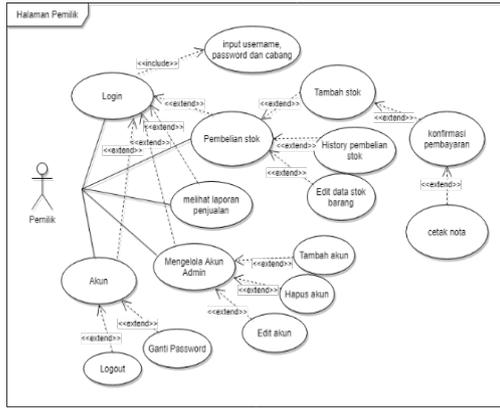
**Gambar 1.** Use Case Halaman Konsumen (Nurmalasari, Suryani, & Anggraini, 2021)

Gambar 1 merupakan *use case diagram* dari halaman konsumen, pada *use case* ini menggambarkan apa saja yang dapat dilakukan oleh konsumen.



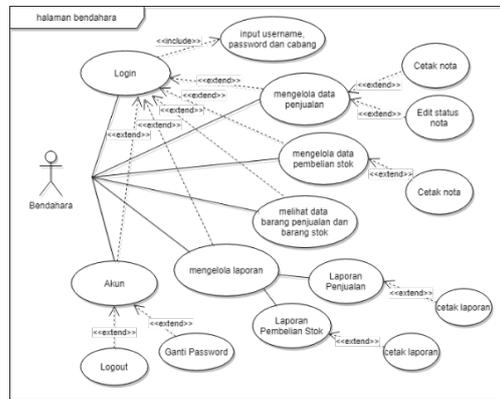
**Gambar 2.** Use Case Halaman Karyawan (Nurmalasari et al., 2021)

Gambar 2 merupakan *use case* halaman karyawan yang menggambarkan kegiatan apa saja yang dapat dilakukan oleh karyawan.



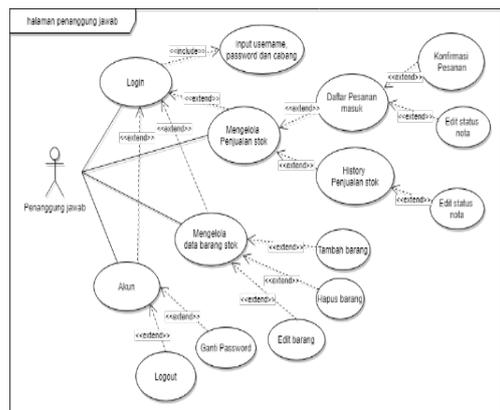
Gambar 3. Use Case Halaman Pemilik (Nurmalasari et al., 2021)

Gambar 3 merupakan use case halaman pemilik yang menggambarkan akses apa saja yang dapat dilakukan oleh pemilik.



Gambar 4. Use Case Halaman Bendahara (Nurmalasari et al., 2021)

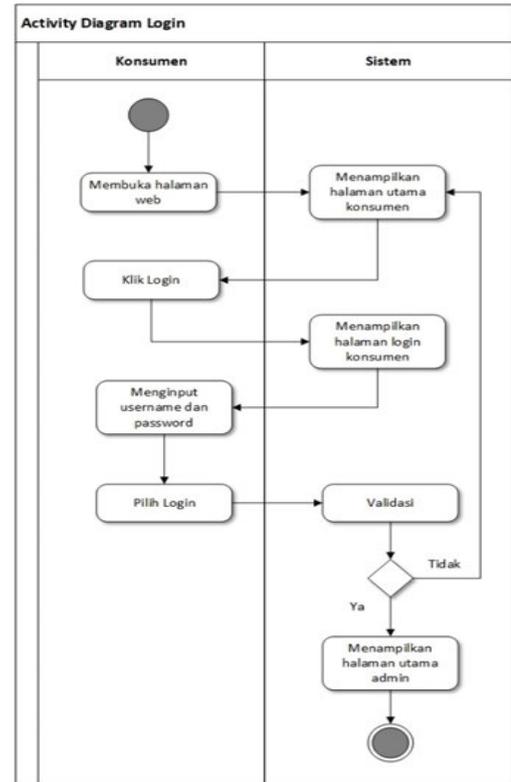
Gambar 4 merupakan use case halaman bendahara yang menggambarkan kegiatan apa saja yang dapat dilakukan oleh bendahara.



Gambar 5. Use Case Halaman Penanggung Jawab (Nurmalasari et al., 2021)

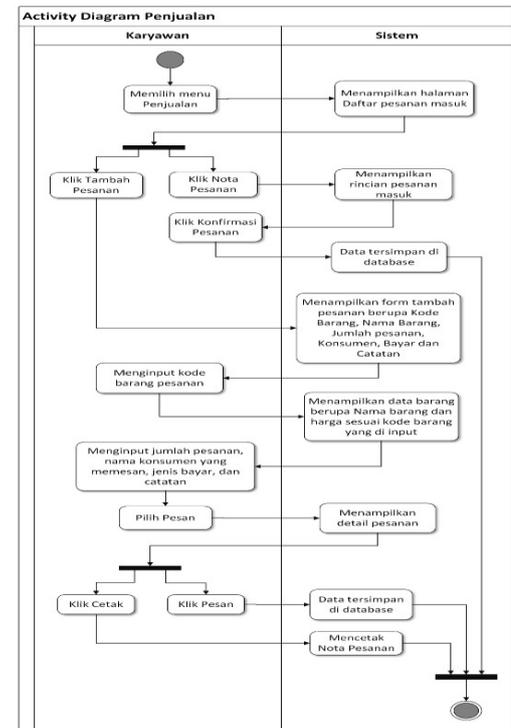
Gambar 5 merupakan use case halaman karyawan yang menggambarkan kegiatan apa saja yang dapat dilakukan oleh karyawan.

b. Activity Diagram



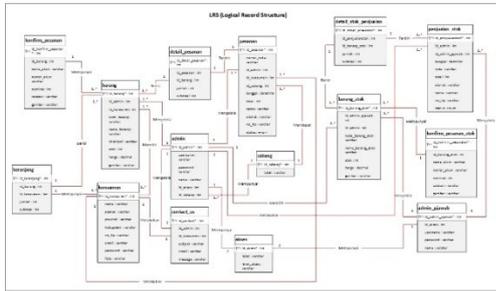
Gambar I. Activity Diagram Login (Nurmalasari et al., 2021)

Gambar 6 merupakan gambaran dari aktifitas login yang dapat dilakukan oleh pengguna.

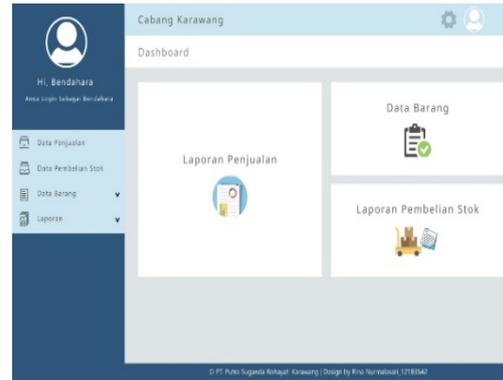


Gambar 7. Activity Diagram Penjualan (Nurmalasari et al., 2021)

Gambar 7 merupakan gambaran dari aktifitas kegiatan transaksi penjualan.



**Gambar 8. Logical Relationship Structure** (Nurmalasari et al., 2021)



**Gambar 12. Haaman Laporan Penjualan** (Nurmalasari et al., 2021)

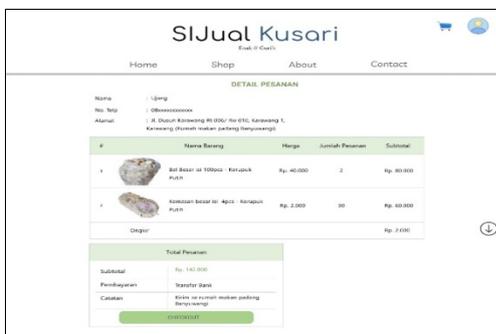
### 3.2.2. Desain Implementasi Sistem



**Gambar 9. Halaman Login** (Nurmalasari et al., 2021)



**Gambar 10. Halaman Utama Konsumen** (Nurmalasari et al., 2021)



**Gambar 11. Halaman Form Pemesanan** (Nurmalasari et al., 2021)

## IV. PENUTUP

### 4.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat penulis sampaikan dalam penelitian yang telah dilakukan sehingga menghasilkan sebuah sistem penjualan berbasis web ini sebagai berikut:

1. Sistem pencatatan dan laporan keuangan pada perusahaan masih konvensional. Semua transaksi masih menggunakan nota yang ditulis dalam pembukuan.
2. Dengan adanya pembaharuan sistem lama kedalam sistem informasi yang baru dengan teknologi komputer berbasis website sebagai solusi atas permasalahan yang terjadi diharapkan dapat memudahkan dalam melakukan pendataan yang lebih sistematis, akurat, efisien.

### 4.2. Saran

Adapun guna menunjang keberhasilan kemajuan pada rancang bangun Sistem Informasi Penjualan Kerupuk Berbasis Web ini diperlukannya beberapa saran yang dapat bermanfaat dalam meningkatkan kualitas sistem di masa mendatang sebagai berikut:

1. Perlu dilakukan pengembangan terhadap Sistem Informasi Penjualan Kerupuk Berbasis Web ini sehingga dapat menunjang dalam proses pengolahan data yang lebih cepat, tepat, akurat. Dan jika memungkinkan sistem akan dikembangkan ke arah aplikasi mobile.
2. Sistem informasi penjualan berbasis web ini diperlukan adanya software pemindai virus yang selalu *up to date*, dan melakukan duplikasi *file (back up)* guna menghindari masalah yang tidak diinginkan terjadi terhadap data-data yang ada seperti corrupt data.

## DAFTAR REFERENSI

- Ayu, F., & Permatasari, N. (2018). Perancangan Sistem Informasi Pengolahan Data Praktek Kerja Lapangan (PKL) Pada Devisi HUMAS PT. Pegadaian, 2(2), 12–26.
- Daniel, D. J. T. S., Maman, & Suwita, J. (2020). Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Administrasi Kursus Bahasa Inggris Pada Intensive English Course Di Ciledug Tangerang. *Ipsikom*, 8(1).
- Fadillah, Y., & Suprianto. (2017). Sistem Informasi Penjualan Produk Krupuk Berbasis Web Responsive (Studi Kasus : UD Sumber Makmur). *Jurnal Sistem Informasi, Teknologi Informatika Dan Komputer*, 8, 1–37.
- Faisal, C. A. N., Syafirullah, L., & Faiz, M. N. (2020). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Dan Pendataan Berbasis Web Pada Noviland Collection, 6(1), 719–727.
- Faizal, M., & Putri, L. S. (2018). Sistem Informasi Pengolahan Data Pegawai Berbasis Web (Studi Kasus di PT. Perkebunan Nusantara VIII Tambaksari). *Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 1(1), 1–19.
- Ferdika, M., & Kuswara, H. (2017). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT Era Makmur Cahaya Damai Bekasi. *Information System for Educatos and Professionals. E-ISSN: 2548-3587*, 1(2), 175–188.
- Fitriyatul Bilgies, A. (2017). Keunggulan Kompetitif Yang Dalam Menciptakan Inovasi Untuk Kewirausahaan Strategis, 3, 433.
- Lubis, A. (2016). *Basis Data Dasar* (1st ed.). Yogyakarta: Deepublish.
- Nurmalasari, R., Suryani, N., & Anggraini, R. A. (2021). Hasil Penelitian.
- Prasetyo, A., & Susanti, R. (2016). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar. *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia*, 10(2), 1–16.
- Rose Handayani, V., Wijianto, R., & Anggoro, A. (2018). Sistem Informasi Pendaftaran Seleksi Kerja Berbasis Web Pada Bkk (Bursa Kerja Khusus) Tunas Insan Karya Smk Negeri 2 Banyumas. *Evolusi : Jurnal Sains Dan*

*Manajemen*, 6(1), 76–84. <https://doi.org/10.31294/evolusi.v6i1.3584>

- Saleh, A., Ariamin, A., Pawennari, A., & Padhil, A. (2018). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Administrasi Penjualan Pada Toko Lintang Outdoor Berbasis Web. *Journal of Industrial Engineering Management*, 3(1), 15. <https://doi.org/10.33536/jiem.v3i1.199>

## IDENTITAS PENULIS

Nama : Rina Nurmalasari  
 TTL : Karawang, 31 Oktober  
 Alamat Rumah : Dusun Krajan 1 Rt 04/Rw 01 Gintungkerta, Klari, Karawang, Jabar  
 Telp. : 081280093730  
 Email : [rinna.nurmalasari31@gmail.com](mailto:rinna.nurmalasari31@gmail.com)

Nama : Nining Suryani  
 NIDN/NIK : 0306017902  
 TTL : Jakarta, 6 Januari  
 Golongan / Pangkat : Penata Muda Tk. I  
 Jabatan Fungsional : Lektor  
 Alamat Rumah : Parung Bingung Rt.002/013 Kel. Rangkapan Jaya Baru Kec. Pancoran Mas Depok Jabar  
 Telp. : 081280093730  
 Email : [ning.nms@bsi.ac.id](mailto:ning.nms@bsi.ac.id)

Nama : Mike Amelia  
 TTL : 18 September  
 Golongan / Pangkat : Penata Muda  
 Jabatan Fungsional : Lektor  
 Alamat Rumah : Perumahan Sari Indah Blok J No. 21  
 Telp. : 085274961560  
 Email : [ameliamike@yahoo.co.id](mailto:ameliamike@yahoo.co.id)