

Penjualan Sembako Minyak Goreng pada PT. Mitra Bersama

Sales of Cooking Oil Basic Necessities at PT. Mitra Bersama

Muhammad Dicky Albar^{a,1}, Rida Utami^{b,2}, Daifiria^{c,3}

^{a,b,c}Program Studi Sistem Informasi Universitas Potensi Utama, Jl.K.L Yos Sudarso KM 6.5 Tj.Mulia, Medan, 20241, Indonesia

dickykiteng310@gmail.com¹, ridatami2@gmail.com², daifiria@potensi-utama.ac.id³

ABSTRAK

PT. Mitra Bersama merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi sembako dengan produk utama minyak goreng. Proses penjualan yang masih dilakukan secara manual menimbulkan berbagai kendala, seperti lambatnya penyusunan laporan serta tingginya potensi kesalahan dalam pencatatan transaksi. Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan aplikasi Sistem Informasi Penjualan Minyak Goreng berbasis Android yang dapat mendukung pengelolaan transaksi penjualan dan persediaan barang secara lebih efektif dan efisien. Pengembangan sistem dilakukan menggunakan metode Waterfall yang mencakup tahapan analisis kebutuhan, perancangan sistem, implementasi, hingga pengujian aplikasi. Berdasarkan hasil implementasi, sistem yang dikembangkan mampu mempercepat proses pengolahan data penjualan hingga 85%, menurunkan tingkat kesalahan pencatatan transaksi sebesar 75%, serta meningkatkan ketepatan penyusunan laporan penjualan mencapai 90%. Selain itu, aplikasi dapat menyajikan informasi stok dan riwayat transaksi secara real-time sehingga membantu pihak manajemen dalam melakukan pemantauan serta pengambilan keputusan secara lebih cepat dan akurat

Kata Kunci : Sistem Informasi, Penjualan, Sembako, Minyak Goreng, Android

ABSTRACT

PT. Mitra Bersama is a distribution company for basic necessities, especially cooking oil, which still uses a manual sales system, resulting in late reporting and errors in transaction recording. This study aims to design and build an Android-based Cooking Oil Grocery Sales System to improve the effectiveness of sales and stock management. The system development method uses Waterfall, which includes needs analysis, design, implementation, and testing. The results show that the system built is able to increase the speed of sales data processing by 85%, reduce transaction recording errors by 75%, and increase the accuracy of sales reports by up to 90%. The system is also able to display stock and transaction data in real-time, thus supporting faster and more accurate decision making.

Keywords : Information System, Sales, Basic Necessities, Cooking Oil, Android

Info Artikel :

Disubmit:

Direview:

Diterima :

Copyright © 2026 - Journal UPU. All rights reserved.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat mendorong banyak perusahaan untuk beralih ke sistem yang lebih modern dan terintegrasi. Salah satu sektor yang terdampak langsung adalah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi kebutuhan pokok, termasuk minyak goreng. PT. Mitra Bersama sebagai perusahaan yang bergerak di bidang penjualan sembako khususnya minyak goreng, dituntut untuk mampu mengelola proses bisnis secara cepat, akurat, dan efisien agar dapat bersaing di tengah meningkatnya kebutuhan masyarakat dan dinamika pasar.

Saat ini proses penjualan minyak goreng pada PT. Mitra Bersama masih dilakukan secara manual, mulai dari pencatatan transaksi, pencatatan stok, hingga pembuatan laporan penjualan. Cara kerja yang masih konvensional ini sering menimbulkan beberapa permasalahan, seperti data yang tidak konsisten, risiko kesalahan pencatatan, keterlambatan dalam mengetahui jumlah stok tersedia, serta

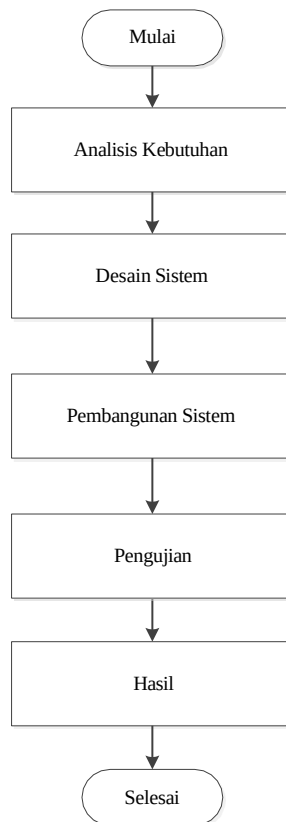
penyajian laporan yang kurang efektif karena harus direkap secara berkala. Permasalahan ini tentu dapat menghambat proses pengambilan keputusan manajemen, terutama dalam menentukan jumlah persediaan, perencanaan distribusi, dan pemantauan tren penjualan setiap periode.

Di sisi lain, pengguna smartphone berbasis Android di Indonesia terus meningkat setiap tahun. Hal ini membuka peluang bagi perusahaan untuk memanfaatkan aplikasi mobile sebagai sarana pendukung operasional. Sistem informasi berbasis Android menawarkan fleksibilitas dan kemudahan akses, karena dapat digunakan kapan saja dan di mana saja oleh admin maupun bagian penjualan. Dengan memanfaatkan aplikasi ini, data penjualan dapat dicatat secara real time, stok dapat dipantau secara otomatis, dan laporan dapat dihasilkan secara cepat tanpa harus melakukan rekap manual.

Berdasarkan kebutuhan tersebut, diperlukan suatu Sistem Informasi Penjualan Sembako (Minyak Goreng) berbasis Android yang mampu membantu PT. Mitra Bersama dalam mengotomatisasi proses penjualan, mengurangi kesalahan pencatatan, meningkatkan akurasi data, serta mempermudah pengolahan laporan harian maupun bulanan. Selain itu, sistem ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas kerja karyawan dan memberikan dukungan informasi yang lebih baik bagi manajemen dalam merencanakan strategi bisnis ke depan.

2. METODE

Penelitian ini akan melalui beberapa tahapan. Tahapan dalam penelitian ini dapat di modelkan pada diagram *Fishbone*. Adapun beberapa tahapan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 1. Diagram Alir

Keterangan :

1. Analisis Kebutuhan

Pada tahapan ini merupakan analisa terhadap kebutuhan yang diperlukan untuk mencapai tujuan penelitian yang akan dilakukan yaitu data produk dan penjualan minyak goreng pada PT. Mitra Bersama.

2. Desain Sistem

Desain sistem yang digunakan dalam teori adalah pemodelan UML yaitu *use case diagram*, *class diagram*, *activity diagram* dan *sequence diagram*.

3. Pembangunan Sistem

Pada tahapan ini peneliti menggunakan *web browser* dan *android studio*. Peneliti menggunakan *hardware* komputer/laptop. *Database* yang digunakan adalah MySQL.

4. Pengujian

Pada tahapan ini peneliti menguji sistem yang telah dibuat menggunakan pengujian teori dan praktek. Pengujian teori peneliti menggunakan *blackbox testing* dan pengujian praktek peneliti menggunakan *localhost*.

5. Hasil

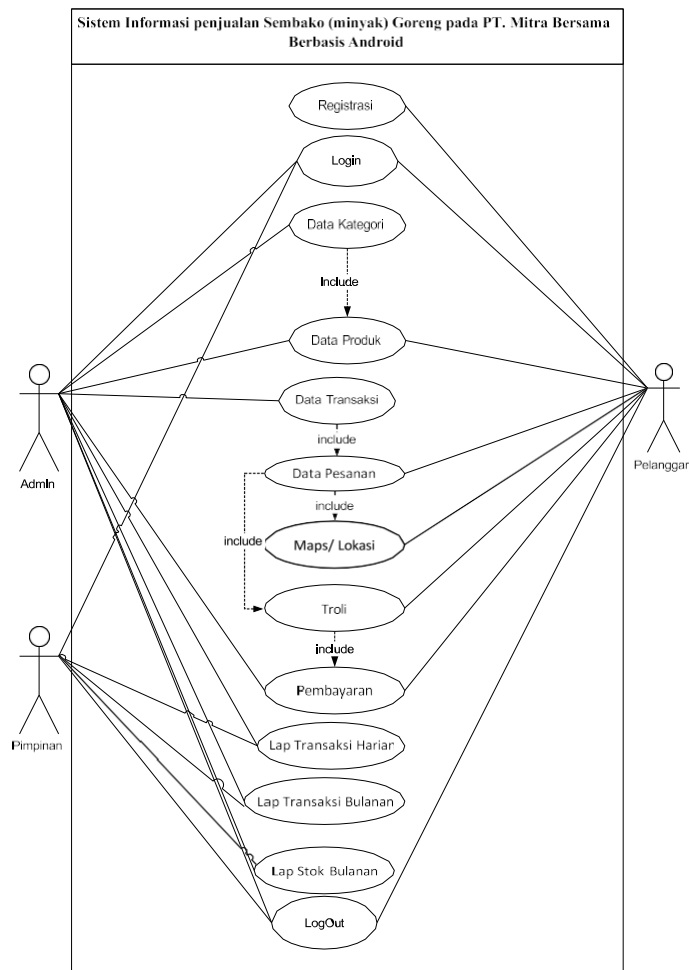
Pada tahapan ini penelitian sudah selesai dibuat, hasil dari penelitian ini yaitu aplikasi penjualan minyak goreng pada PT. Mitra Bersama berbasis *android*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. PEMBAHASAN

Berdasarkan berbagai permasalahan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kendala utama yang dihadapi PT. Mitra Bersama adalah tidak adanya sistem informasi terintegrasi yang mampu menangani proses penjualan secara real time dan akurat. Dengan demikian, diperlukan solusi berupa pembangunan Sistem Informasi Penjualan Minyak Goreng berbasis Android yang mampu mengotomatisasi seluruh proses, mulai dari pencatatan transaksi, pengelolaan stok, hingga pembuatan laporan, sehingga kegiatan operasional dapat berjalan lebih cepat, efisien, dan minim kesalahan.

Dalam penyusunan suatu program diperlukan suatu model data yang berbentuk diagram yang dapat menjelaskan suatu alur proses sistem yang akan di bangun. Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan metode UML yang dalam metode itu penulis menerapkan diagram *Use Case*. Maka digambarkanlah suatu bentuk diagram *Use Case* yang dapat dilihat pada gambar 2 berikut :



Gambar 2. Use Case Diagram Sistem Informasi penjualan Sembako (minyak) Goreng pada PT. Mitra Bersama Berbasis Android

3.2. HASIL

1. Tampilan Menu *Registrasi*

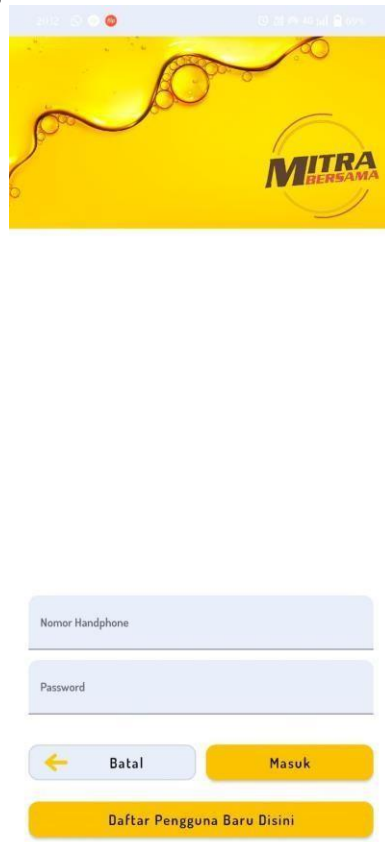
Tampilan *Registrasi* merupakan tampilan yang pertama kali muncul ketika program dijalankan. Berfungsi sebagai *form* biodata pelanggan program. Gambar tampilan *registrasi* dapat ditunjukkan pada gambar 3 sebagai berikut :



Gambar 3. Tampilan *Form Registrasi*

2. Tampilan Menu *Login*

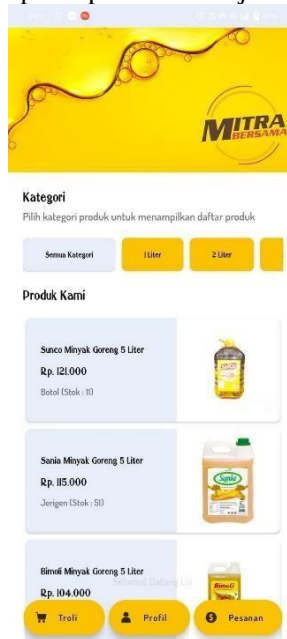
Tampilan *Login* merupakan tampilan yang pertama kali muncul ketika program dijalankan. Berfungsi sebagai *form input username* dan *password* admin program. Gambar tampilan *login* dapat ditunjukkan pada gambar 4 sebagai berikut :



Gambar 4. Tampilan *Form Login*

3. Tampilan *Form* Data Produk

Tampilan ini merupakan tampilan data produk yang berfungsi untuk mengetahui dan menampilkan data produk. Gambar tampilan produk ditunjukkan pada gambar 5 sebagai berikut :



Gambar 5. Tampilan *Form* Produk

4. Tampilan *Form* Data Deskripsi Produk

Tampilan ini merupakan tampilan data deskripsi produk yang berfungsi untuk mengetahui dan menampilkan data deskripsi produk. Gambar tampilan deskripsi produk ditunjukkan pada gambar 6 sebagai berikut :



Gambar 6. Tampilan *Form* Deskripsi Produk

5. Tampilan *Form* Data Keranjang Belanja

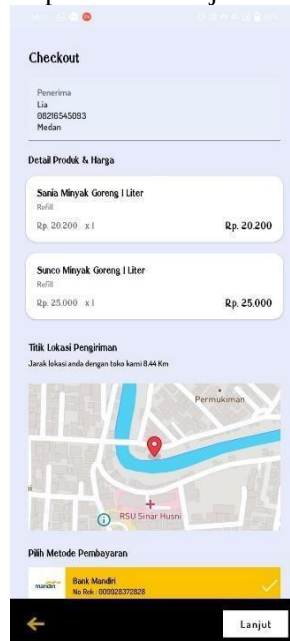
Tampilan ini merupakan tampilan data keranjang belanja yang berfungsi untuk mengetahui dan menampilkan keranjang belanja. Gambar tampilan keranjang belanja ditunjukkan pada gambar 7 sebagai berikut :



Gambar 7. Tampilan *Form* Keranjang Belanja

6. Tampilan *Form* Data Pesanan

Tampilan ini merupakan tampilan data pesanan yang berfungsi untuk mengetahui dan menampilkan pesanan. Gambar tampilan pesanan ditunjukkan pada gambar 8 sebagai berikut :



Gambar 8. Tampilan *Form* Pesanan

7. Tampilan *Form* Data Maps Pengiriman

Tampilan ini merupakan tampilan data maps yang berfungsi untuk mengetahui dan menampilkan maps. Gambar tampilan maps ditunjukkan pada gambar 9 sebagai berikut :



Gambar 9 Tampilan *Form* Maps

8. Tampilan *Form* Data Pembayaran

Tampilan ini merupakan tampilan data pembayaran yang berfungsi untuk mengetahui dan menampilkan pembayaran. Gambar tampilan pembayaran ditunjukkan pada gambar 10 sebagai berikut :

Gambar 10 Tampilan *Form* Pembayaran

9. Tampilan *Form* Riwayat Pesanan

Tampilan ini merupakan tampilan *form* riwayat pesanan yang berfungsi untuk mengisi data-data riwayat pesanan. Berikut gambar *form* riwayat pesanan ditunjukkan pada gambar 11 sebagai berikut :



Gambar 11. Tampilan *Form* Riwayat Pesanan

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan dalam pengembangan Sistem Informasi Penjualan Sembako (Minyak Goreng) berbasis Android pada PT. Mitra Bersama, dapat disimpulkan bahwa sistem yang dibangun telah mampu memenuhi kebutuhan perusahaan dalam mengelola aktivitas penjualan secara lebih efektif. Seluruh proses yang sebelumnya dilakukan secara manual, seperti pencatatan transaksi, pengelolaan data stok, dan administrasi penjualan, kini dapat dilakukan secara terkomputerisasi sehingga proses kerja menjadi lebih terstruktur dan efisien. Penerapan sistem digital juga mampu mengurangi risiko terjadinya kesalahan pencatatan akibat faktor manusia, sekaligus mempercepat pelaksanaan transaksi penjualan.

Selain itu, aplikasi berbasis Android memberikan kemudahan bagi admin maupun petugas penjualan dalam mengakses berbagai informasi penting secara langsung (real-time), mulai dari data produk minyak goreng, informasi pelanggan, riwayat transaksi, hingga laporan penjualan. Sistem yang dikembangkan juga dapat menghasilkan laporan penjualan secara otomatis berdasarkan periode harian, bulanan, maupun tahunan, sehingga memudahkan pihak manajemen dalam melakukan pemantauan terhadap aktivitas penjualan serta mendukung proses pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat. Di samping itu, pengelolaan persediaan minyak goreng menjadi lebih optimal karena setiap transaksi penjualan yang terjadi akan secara otomatis memperbarui jumlah stok yang tersimpan pada basis data, sehingga informasi mengenai ketersediaan barang selalu akurat dan terkini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Instansi Universitas Potensi utama dan dosen pembimbing dari penulis yang telah banyak membantu dalam penyelesaian penelitian ini.

REFERENSI

- [1] Alndriyanto, T., & Indriati, R. (2023, July). Pengembangan Sistem Informasi Absensi Siswa Dengan Model Barcode. In *Prosiding SEMNALS INOTEK (Seminar Nasional Inovasi Teknologi)* (Vol. 7, No. 1, pp. 277-284).
- [2] Bairokah, A., & Mudai, N. R. S. (2024). Rancangan Bangun Robot Humanoid Berbasis Android.
- [3] Chaerunisa, D. R., Rahmingsih, N., Baisysair, F. M., Purnamasiri, I. A., & Suarna, N. (2021). Pengelompokan Penjualan Mawu Menggunakan Algoritma K-Means. *KOPERTIP: Jurnal Ilmiah Manajemen Informatika dan Komputer*, 5(1), 23-28.
- [4] Faidhilah, M. R., Paisaribu, A. F. O., & Fernando, Y. (2023). Penerapan Barcode Scanner Pada Sistem Penjualan E-Koperasi Sekolah Berbasis Android. *Journal of Artificial Intelligence and Technology Information (JALITI)*, 1(4), 172-182.
- [5] Febriana, V., & Putri, A. D. (2023). Perancangan Sistem Aplikasi Penjualan Sparepart Motor Berbasis Android. *Computer and Science Industrial Engineering (COMSIE)*, 9(6).
- [6] Gea, S., Taifanaio, F., & Gea, S. (2024). Sistem Informasi Pemesanan Dan Transaksi Jasa Pangkai Rambut Pada Aplikasi Barbershop Berbasis Web Dan Android. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Ilmu Komputer*, 2(1), 88-99.
- [7] Hermiati, R., Alsnawati, A., & Kenedi, I. (2021). Pembuatan e-commerce pada Rata Komputer menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL. *jurnal media infotama*, 17(1).
- [8] Marcelina, D., Kurnia, A., & Tertiatvini, T. (2023). Analisis Kinerja Usaha Kecil dan Menengah Menggunakan Algoritma K-Means Clustering: Cluster Analysis of Small Medium Enterprise Performance with K-Means Clustering Algorithm. *MALCOM: Indonesian Journal of Machine Learning and Computer Science*, 3(2), 293-301.
- [9] Meol, E. Y., Naibain, D., & Kelen, Y. P. (2024). Sistem Informasi Penjualan Ikan pada Kefamenanu Berbasis Android Menggunakan Metode Waterfall. *Krisnadana Journal*, 3(2), 78-89.
- [10] Novardi, R., Putra, Y. M., & Pohan, N. (2023). Optimalisasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Android Sebagai Media Promosi produk Cemilan Khas Sumatera Barat Di HDD Snack menggunakan metode waterfall. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 5(3), 371-376.
- [11] Praesetya, R. N. W., Sukron, M., Paine, R. H., Al Faizri, M. H., & Aldai, M. (2025). Sistem Informasi Perencanaan Aplikasi Penjualan Buku Online Berbasis Android. *Bulletin of Computer Science Research*, 5(2), 112-120.
- [12] Pratikta, Y. E., & Suwaini, S. (2025). RANCANGAN BANGUN APLIKASI E-COMMERCE UNTUK SKEMA SERTIFIKASI PROFESI DI LEMBALGA SERTIFIKASI PROFESI ENERGI MANDIRI BERBASIS ANDROID. *Jurnal Teknologi Informasi*, 11(1), 79-87.

-
- [13] Raihmaitsyah, D., & Puspita, K. (2024). Perancangan Sistem Informasi Akademik Berbasis Mobile Menggunakan Metode Rapid Application Development (RAD) Pada SMK Harapan Mekar 1 Medan. *Jurnal Info Digit (JID)*, 2(2), 749-763.
- [14] Saifudin, R., & Alryanto, J. (2024). Pengembangan Aplikasi Penjualan Paakaian Berbasis Android. *Jurnal Indonesia: Manajemen Informatika dan Komunikasi*, 5(2), 2096-2105.
- [15] Sembiring, N. S. B. (2023). Rancang Bangun Sistem Informasi Pemesanan Obat Pada Apotek Mitha Fairma Berbasis Web Dan Android. *Jurnal Info Digit (JID)*, 1(2), 488-501.
- [16] Suryadin, I. T., & Mariamingsih, S. (2024). Sistem Informasi Absensi Guru TK Kusuma Limbangan Berbasis Qr Code. *Jurnal Ekonomi dan Teknik Informatika*, 12(1), 57-64.
- [17] Swairi, W. K. Y., Sulistiarni, H., & Dairwis, D. (2023). Rancang Bangun Penjualan Obat Dan Bibit Pertanian Berbasis Android. *Jurnal Ilmiah Computer Science*, 2(1), 19-28.
- [18] Wahid, M. S. N., Harum, K. P., Leo, M. A., Nandaisari, P., & ALM, A. M. A. (2023). Pengembangan Sistem Informasi Support and Maintenance Berbasis Web pada Pengadilan Negeri Makassar Kelas IAL Khusus. *Progressive Information, Security, Computer, and Embedded System*, 1(1), 40-55.
- [19] Widiyanto, A., & Naibaban, L. (2024). Perancangan Sistem Informasi Akademik Pada PKBM Sekolah Islam Qothrun Naida Berbasis Android. In *PROSIDING SEMINAR NASIONAL MULTI DISIPLIN ILMU (SENADIMU)* (Vol. 1, No. 1, pp. 404-417).
- [20] Pratiwi, N. I., & Prabowo, A. (2025). Analisis servicescape, hedonic lifestyle dan promotion intention terhadap keputusan pembelian konsumen pada Suara Coffee & Space. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3), 4547-4555. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i3.2656>
- [21] Riska, A., & Prabowo, A. (2025). Analisis social media marketing, servicescape, dan harga terhadap keputusan pembelian konsumen di Romansa Kopi. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3), 4917-4925. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i3.2710>
- [22] Arini, D. P., & Prabowo, A. (2025). Analisis customer experience dan customer trust terhadap keputusan pasien berkunjung kembali pada Klinik Alternatif Akupunktur Serumpun Bambu. *ANALISIS*, 15(2), 310-328. <https://doi.org/10.37478/als.v15i02.6497>
- [23] Prabowo, A., Adam, A. A., Subhan, Z. N., Tanjung, Y., Parhusip, A. A., Deviana, A., & Irwansyah. (2025). Sustainable business practices in coffee shops: The role of marketing innovation, digital marketing, and branding innovation through market development. *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 12(6), 43-50. <https://doi.org/10.14419/p0k0pc78>
- [24] Akila, F., & Prabowo, A. (2025). Pengaruh customer experience, perceived product quality dan brand trust terhadap keputusan pembelian konsumen Dunkin Donuts Gatot Subroto. *ProBisnis: Jurnal Manajemen*, 16(5), 1157-1165. <https://ejournal.joninstitute.org/index.php/ProBisnis/article/view/1158>
- [25] Kurniawan, D., & Prabowo, A. (2025). Analisis customer relationship marketing, marketing communications dan service quality personal trainer terhadap tingkat kepuasan member pada Vizta Gym Cemara Asri Medan. *VALUE: Jurnal Ilmiah Akuntansi, Keuangan dan Bisnis*, 6(2), 392-407. <https://doi.org/10.36490/value.v6i2.2160>
- [26] Prabowo, A., Tanjung, Y., Enzelia, E. L., Bangun, R., Simarmata, H. M. P., & Wahyuni, E. S. (2025). Eksplorasi promosi berbasis social media marketing dan brand image: Identifikasi impulsive buying behaviour melalui customer engagement pada konsumen brand fashion ZARA di Kota Medan. *Jurnal Dunia Pendidikan*, 6(3), 727-747. <https://doi.org/10.55081/juridip.v6i3.4431>
- [27] Prabowo, A., & Tarigan, T. D. (2025). Analisis servicescape, social media marketing dan customer experience terhadap minat berkunjung kembali konsumen Fore Coffee Citraland Helvetia Medan. *Jurnal Dunia Pendidikan*, 6(3), 996-1010. <https://doi.org/10.55081/juridip.v6i3.4581>
- [28] Prabowo, A., Siburian, P., & Bangun, R. (2025). Repurchase intention among millennial coffee shop customers: Exploring key determinants. *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 12(8), 761-769. <https://doi.org/10.14419/j7ch0q39>
- [29] Tanjung, S., & Prabowo, A. (2025). Analisis social media marketing dan customer relationship marketing terhadap kepuasan konsumen Sikologi Coffee. *Economic and Education Journal (Ecoducation)*, 7(3), 975-989. <https://doi.org/10.33503/ecoducation.v7i3.2345>
- [30] Rizki, S., Prabowo, A., & Pasaribu, E. S. (2025). Optimalisasi kinerja karyawan pada kawasan industri di

- Sumatera Utara: Peran work engagement dan employee experience melalui safety knowledge. *Economic and Education Journal (Ecoducation)*, 7(3), 1022–1038. <https://doi.org/10.33503/ecoducation.v7i3.2386>
- [31] Tarigan, R. R. M. T., Wahyuni, E. S., Prabowo, A., & Mauliza, P. (2026). Pengaruh pemasaran digital terhadap keputusan pembelian dengan citra merek sebagai variabel mediasi. *MARAS: Jurnal Penelitian Multidisiplin*, 4(1), 110–119. <https://doi.org/10.60126/maras.v4i1.1503>
- [32] Mahlia, M., & Prabowo, A. (2026). Analisis experiential marketing, word of mouth, dan online customer review terhadap keputusan pembelian pada PT. Alfa Scorpii. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 5(1), 14596–14606. <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i1.8083>
- [33] Dalimunthe, S. M., & Pohan, Y. A. (2025). Pengaruh budaya digital, pengembangan sumber daya manusia (SDM) dan lingkungan kerja fisik terhadap kinerja pegawai Dinas Ketenagakerjaan Kota Medan. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3), 7004–7014. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i3.3050>
- [34] Tambunan, A. M., & Pohan, Y. A. (2025). Pengaruh inovasi produk, free layanan after sales dan kualitas informasi produk di website terhadap keputusan pembelian mesin Inkjet PT. Megasatria Hiticher. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3), 7412–7422. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i3.3107>
- [35] Delvin, S., & Pohan, Y. A. (2025). Pengaruh komitmen afektif, komitmen berkelanjutan dan komitmen normatif terhadap kinerja karyawan PT Navya Retail Indonesia. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3), 7540–7550. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i3.3134>
- [36] Zai, S., & Pohan, Y. A. (2025). Pengaruh sanksi keterlambatan, biaya administrasi dan tarif jasa simpan terhadap kepuasan nasabah dalam menggunakan jasa gadai pada PT. Sentral Gadai Persada. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3). <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i3.3284>
- [37] Devini, S. Z., & Pohan, Y. A. (2025). Pengaruh kualitas pelayanan, kualitas produk dan fasilitas terhadap kepuasan pelanggan Lazatto Chicken & Burger cabang UMSU. *Jurnal Daya Saing*, 11(3), 899–905. <https://doi.org/10.35446/dayasaing.v11i3.2504>
- [38] Zulnawati, S. E., & Pohan, Y. A. (2026). Pengaruh perceived ease of use, brand trust dan customer experience terhadap minat pengguna Maxim di Kota Medan. *Jurnal Akutansi Manajemen Ekonomi Kewirausahaan (JAMEK)*, 6(1), 112–120. <https://doi.org/10.47065/jamek.v6i1.2285>
- [39] Rezzaini, H., Kadariah, S., & Riski, B. (2025). Pengaruh pembiayaan murabahah dan literasi keuangan terhadap kesejahteraan nasabah UMKM. *Jurnal Riset Perbankan Syariah*, 4(2), 143–152. <https://doi.org/10.29313/jrps.v4i2.8726>
- [40] Nazli, P., Kadariah, S., & Sari, S. P. (2026). Model peningkatan minat menabung generasi Z di bank syariah melalui media sosial dan edukasi digital untuk penguatan ekosistem keuangan. *Journal of Science and Social Research*, 9(3), 4999–5005. <https://doi.org/10.54314/jssr.v9i3.6723>
- [41] Sipahutar, E., Asshidiq, H., Kadariah, S., Murtani, A., Nazli, P., & Trihapsari, M. (2026). Integrasi pengetahuan, religiusitas, promosi dan minat dalam keputusan menabung berbasis perilaku individu: Pendekatan multidisiplin (MSDM, psikologi, perbankan syariah, dan akuntansi). *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 10(2). <https://doi.org/10.29040/jie.v10i2.19873>
- [42] Reza, F., & Nazli, P. (2025). SWOT analysis in the marketing strategy of IB Mudarabah Deposit products at PT. Bank Sumut KCP Syariah Karya Medan. *Digital Business: Tren Bisnis Masa Depan*, 16(4), 171–178. <https://ejournal.cria.or.id/index.php/db/article/view/357>
- [43] Andira, M. F., & Ridwan, M. (2025). The influence of service quality, transparency, and religiosity on PT Bank Mandiri employees' interest in donation to Ziswaf at The Mandiri Amal Insani Zakat (LAZ) Institution Medan Representative. *BISEI: Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam*, 10(2), 117–130. <https://doi.org/10.33752/bisei.v10i2.10758>
- [44] Ainayah, D., Hutagalung, M. K., Riski, B., & Arafah, S. (2025). Pengaruh perceived value dan perceived quality terhadap loyalitas nasabah pembiayaan KPR IB Griya pada PT Bank Sumut Syariah KCPSY Hamparan Perak. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(4), 2015–2021. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.3561>
- [45] Daulay, Z., Riski, B., & Hutagalung, M. K. (2025). Analisis implementasi metode pemasaran direct selling pada produk talangan umroh di PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Hamparan Perak. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(4), 2133–2143. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.3551>
- [46] Rahman, R. J., Miko, J., & Rizki, B. (2025). The impact of mobile banking services on customer satisfaction in the digital era at PT. Bank Sumut Syariah KCP Hamparan Perak. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(4), 5940–5946. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.4135>
- [47] Rezzaini, H., Kadariah, S., & Riski, B. (2025). Pengaruh pembiayaan murabahah dan literasi keuangan terhadap kesejahteraan nasabah UMKM. *Jurnal Riset Perbankan Syariah*, 4(2), 143–152. <https://doi.org/10.29313/jrps.v4i2.8726>
- [48] Daulay, Z., Riski, B., & Hutagalung, M. K. (2025). Analisis implementasi metode pemasaran direct selling pada produk talangan umroh di PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Pembantu Hamparan Perak.

-
- RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 4(4), 2133–2143.
<https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.3551>
- [49] Alfinsyah, R., & Murtani, A. (2025). Analysis of the use of QRIS as financial technology among millennials: A case study at Warkop Kita 2 and Warkop Agam. *Digital Business: Tren Bisnis Masa Depan*, 16(4), 164–170. <https://doi.org/10.59651/digital.v16i4.355>
- [50] Eka Putra, S., Nurmala Sari, T., Simatupang, J., Murtani, A., & Tanjung, Y. (2025). Analysis of the benefits of the 7P marketing mix strategy on the brand image of Butong Tea at PT Perkebunan Nusantara IV Bah Butong. *Jurnal Ilmiah Sosio-Ekonomika Bisnis*, 28(2), 30–37.
<https://doi.org/10.22437/jiseb.v28i02.41506>