

RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN AIR CURAH PADA MATA AIR PURBA

Lydia Salvina Helling^{1*}, Sismadi², Nurhikmah³

^{1,2} Sistem Informasi Akuntansi, Fakultas Teknik dan Informatika, Universitas Bina Sarana Informatika, Jakarta, Indonesia

³ Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Informatika, Universitas Bina Sarana Informatika PSDKU Bogor, Jakarta, Indonesia

Email: ¹ Lydia.lsh@bsi.ac.id, ² Sismadi.ssm@bsi.ac.id, ³ hoppiery94@gmail.com

Abstrak- Mata Air Purba adalah perusahaan swasta yang bisnisnya bergerak di bidang penjualan air bersih. Perusahaan ini mengalami perkembangan pesat dengan bertambahnya jumlah pelanggan dan daerah pengiriman air bersih setiap bulannya. Kesulitan dalam proses merekap dokumen pemesanan yang banyak, menjadi latar belakang masalah untuk membangun sistem informasi yang dapat menyimpan data secara baik dan aman dalam jumlah besar. Pengembangan sistem penjualan menjadi sistem informasi penjualan mempergunakan Metode *System / Software Development Life Cycle* tipe *Waterfall* dan pengumpulan datanya dengan cara observasi, wawancara, serta studi literasi. Tipe *Waterfall* terdiri dari empat tahap pengembangan, yaitu: analisa, perancangan, pembuatan kode program, dan pengujian. Pada tahap perancangan, peneliti mempergunakan *Unified Modeling Language* dan *Entity Relationship Diagram* dalam pembuatan basis data serta sistem berorientasi objeknya. Perancangan layar antar muka pun dibuat agar mudah digunakan oleh pengguna sistem informasi saat melakukan transaksi. *Form Input* dan *Form Output* digunakan untuk memasukkan data dari pengguna sistem dan menghasilkan beberapa bentuk laporan yang dibutuhkan. Sistem Informasi penjualan air bersih ini dibuat dengan bahasa pemrograman Java, memiliki *website* yang memungkinkan pelanggan memesan produk dari mana saja. Sistem ini juga menghasilkan laporan penjualan yang akurat dan terbaru, yang dapat digunakan oleh manajemen Perusahaan saat membuat keputusan.

Kata Kunci: *Entity Relationship Diagram*, Java, Penjualan, Sistem Informasi, *Unified Modeling Language*, *Waterfall*

Abstract- *Mata Air Purba is a private company whose business is engaged in the sale of clean water. The company is experiencing rapid development with an increasing number of customers and clean water delivery areas every month. The difficulty in the process of recapping many order documents is the background to build an information system that can store data properly and securely in large quantities. The development of the sales system into a sales information system uses the System / Software Development Life Cycle Waterfall type method and data collection by observation, interviews, and literacy studies. The Waterfall type consists of four stages of development, namely: analysis, design, program code creation, and testing. At the design stage, researchers use Unified Modeling Language and Entity Relationship Diagrams in creating databases and object-oriented systems. The design of the interface screen is also made so that it is easy to use by information system users when making transactions. Form Input and Form Output are used to enter data from system users and generate some form of report needed. This clean water sales information system is made with the Java programming language, has a website that allows customers to order products from anywhere. The system also generates accurate and up-to-date sales reports, which can be used by the Company's management when making decisions.*

Keywords: *Entity Relationship Diagram*, Java, Information Systems, Sales, *Unified Modeling Language*, *Waterfall*

1. PENDAHULUAN

Sumber daya alam non-hayati air sangat penting bagi kehidupan manusia. Diperkirakan 70% permukaan bumi terdiri dari air, yang terus ada asalkan tidak digunakan terlalu banyak [1]. Dua pertiga tubuh manusia terdiri dari air, oleh karena itu ketersediaan air bersih adalah salah satu faktor yang memengaruhi kesehatan anggota masyarakat [2]. Saat air diberikan kepada masyarakat umum, penyedia layanan air bersih harus memastikan bahwa air itu bersih, sehat, dan berkelanjutan [3]. Hal ini diatur oleh Undang-Undang Republik Indonesia No.17 Tahun 2019 tentang Sumber Daya Air. Undang-undang ini memastikan bahwa orang-orang memiliki akses ke air bersih yang memenuhi standar kesehatan untuk digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka [4]. Namun, peningkatan jumlah penduduk dan sektor industri berdampak pada jumlah lahan terbuka yang biasanya digunakan untuk menampung sumber air bawah tanah dan air permukaan yang berasal dari air hujan. Hal ini yang menjadi alasan bahwa manajemen pengelolaan air bersih dan air minum diperlukan. [5].

Penjualan adalah transaksi di mana penjual dan pembeli menukar barang atau jasa. Penjual menawarkan barang yang dimiliki kepada pembeli, yang kemudian ditukar dengan sejumlah uang yang menentukan harga barang atau jasa tersebut. [6]. Saat ini, istilah *e-commerce* mencakup semua jenis perdagangan barang dan jasa yang dilakukan melalui internet atau sistem elektronik, termasuk pembelian, pemasaran, penjualan, produksi, dan iklan. *E-commerce* terdiri dari tujuh bagian, yaitu: jasa khusus, saluran pemasaran, jasa hiburan, produk informasi digital, rantai pasokan, layanan pelanggan, dan pengadaan.[7]. Dalam artikel Kompas Tekno, dijelaskan bahwa perdagangan elektronik adalah model operasi bisnis yang mencakup penjualan, pemasaran, dan pembelian barang dan jasa melalui internet dengan dukungan *website*, aplikasi, dan *payment gateway* [8].

Saat ini, bisnis penjualan air minum yang higienis dan memenuhi standar kesehatan sangat disukai oleh para pebisnis di Indonesia. Untuk membuat dan menjual air minum yang layak untuk dikonsumsi oleh masyarakat, ada

persaingan tentang bagaimana membuat produk mereka memiliki keunggulan dan mendapatkan citra yang baik dalam persaingan bisnis. [9].

Mata Air Purba merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan air bersih, berlokasi di Jl. Letkol Atang Sanjaya Bantarjaya, Kecamatan Rancabungur. Perusahaan ini merupakan pemasok air bersih yang bekerjasama dengan 250 depot air yang berada di wilayah Bogor, Tangerang dan Jakarta Selatan. Perusahaan ini dapat mengantarkan pesanan sebanyak 25 kali per hari. Dalam metode pengirimannya, perusahaan ini biasa memasok air bersih ke tempat distributor dengan cara menggunakan kendaraan mobil tangki air.

Mata Air Purba masih menggunakan buku untuk mencatat transaksi penjualan, namun, permintaan pesanan dan pembayaran tidak diatur dalam riwayat pencatatan yang baik, sehingga ada beberapa transaksi yang belum terdata saat laporan dibuat. Ini menyebabkan ketidakseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran, sementara penjualan terjadi setiap hari. Laporan penjualan sangat penting untuk pengambilan keputusan karena memberi gambaran keuangan perusahaan, membantu mengoptimalkan saluran penjualan, dan memotivasi penjual [10].

Pada penelitian yang berjudul "Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada UD Dwi Surya Aluminium dan Kaca Yogyakarta", Fanny Fatma Wati dan Uswatun Khasanah menemukan masalah yang sama, saat pencatatan transaksi penjualan dan pembuatan laporan penjualan membutuhkan waktu yang lama dan bahkan kesalahan manusia menyebabkan informasi yang dihasilkan tidak akurat. Pada akhirnya, penelitian ini menghasilkan sistem informasi penjualan aluminium dan kaca. Sistem ini memudahkan pemilik usaha untuk melacak transaksi penjualan dan membantu proses pengambilan keputusan di bagian manajemen [11]. Studi lain, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Berbasis *E-Commerce* Pada Toko Zahra Collection", menemukan bahwa karena transaksi penjualan produknya masih dilakukan dengan cara konvensional, sulit untuk mengumpulkan data untuk laporan penjualan. Toko ini juga menghadapi kendala dalam memasarkan produknya [12]. Penelitian ini menghasilkan sistem informasi penjualan berbasis *e-commerce* yang memberikan kemudahan pada proses *input* dan pencarian data. Penelitian serupa, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Bibit Buah Berbasis Framework Laravel", membahas masalah data penjualan yang sering hilang karena pencatatan manual yang membuat laporan penjualan tidak akurat. [13]. Pada akhirnya, penelitian ini menghasilkan sistem informasi penjualan yang membantu bisnis mengelola data, termasuk data transaksi dan data produk, dengan cara yang aman dan akurat.

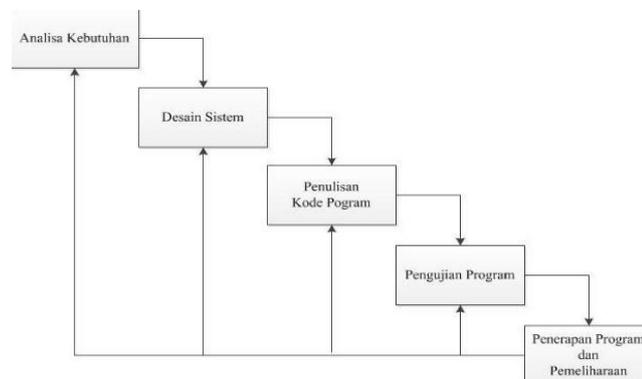
2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah teknik ilmiah yang menggunakan data valid untuk menentukan, mengembangkan, dan membuktikan tujuan dalam bidang ilmu tertentu. Pada akhirnya, metode ini dapat digunakan untuk memahami, menyelesaikan, dan mengantisipasi masalah dalam bidang tertentu [14].

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat sistem informasi penjualan air bersih mata air purba sehingga manajemen dapat melihat bagaimana transaksi penjualan setiap hari berkembang dengan melihat laporan penjualan dan pengiriman air. Pada akhirnya, ini akan membantu mereka membuat keputusan.

2.1 Metode Pengembangan Perangkat Lunak

Pada pengembangan sistem informasi ini, model alur hidup sistem (*System Development Life Cycle*) tipe air terjun (*Waterfall*) digunakan. Model air terjun menawarkan pendekatan alur hidup perangkat lunak sekuensial atau terurut yang dimulai dengan analisis kebutuhan sistem, desain, pengkodean, pengujian, dan pendukung atau pemeliharaan. [15].



Sumber: [16]

Gambar 1. Ilustrasi Model *Waterfall*

Pada gambar 1, terdapat tahapan pada Metode *Waterfall*, yaitu :

- a. Analisa Kebutuhan

Tahap ini menentukan kebutuhan perangkat lunak pengguna sistem informasi untuk perubahan sistem yang selanjutnya.

b. Desain atau Perancangan

Perancangan Perangkat lunak mencakup semua kegiatan mendesain program perangkat lunak, seperti struktur data, arsitektur perangkat lunak, representasi antarmuka, dan prosedur pengkodean.

c. Pembuatan Kode Program

Program Perangkat Lunak menghasilkan sebuah atau beberapa desain atau perancangan

d. Pengujian

Pengujian untuk mengurangi kesalahan (*error*) dan memastikan bahwa keluaran yang dihasilkan sesuai dengan yang diinginkan, pengujian akan berkonsentrasi pada logika dan fungsi perangkat lunak serta memastikan bahwa setiap komponen telah diuji.

e. Pendukung atau Pemeliharaan

Pada tahap ini, proses perkembangan akan membantu, dimulai dengan analisis spesifikasi untuk perangkat lunak yang sudah ada. Perubahan perangkat lunak dapat disebabkan oleh kesalahan yang muncul dan tidak terdeteksi selama pengujian atau adaptasi lingkungan yang baru. Selain itu, pengguna sistem juga akan diberikan pelatihan.

2.2 Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

a. Observasi

Peneliti melakukan observasi langsung tentang sistem laporan transaksi penjualan sumber air bersih di Mata Air Purba yang didistribusikan.

b. Wawancara

Untuk mendapatkan informasi lengkap tentang semua tugas yang berkaitan dengan laporan transaksi penjualan, peneliti menggunakan metode tanya jawab dengan staf *Sea Air Old* .

c. Studi Pustaka

Untuk melengkapi data yang diperlukan, peneliti melakukan penelitian literatur dengan melihat artikel dan jurnal yang membahas Analisa Informasi Transaksi Laporan Transaksi Penjualan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum memulai metodologi penelitian, bagian ini membahas topik penelitian, analisis, hasil implementasi, dan pengujian, serta penjelasan dengan gambar, dan lainnya.

3.1 Analisa Kebutuhan

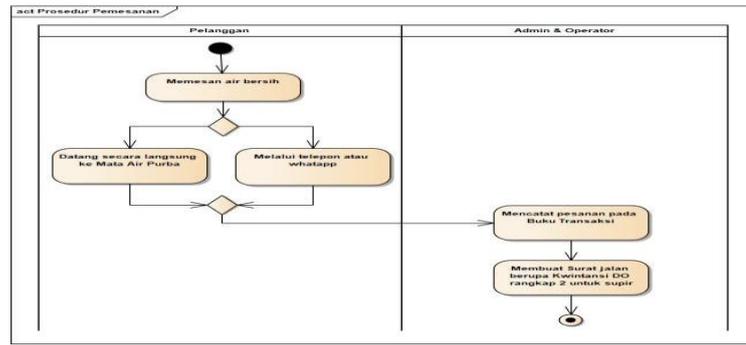
Pada titik ini, peneliti mengevaluasi langkah-langkah dalam sistem penjualan yang beroperasi di Mata Air Purba. Tahapan yang termasuk dalam proses tersebut adalah sebagai berikut:

a. Prosedur Pemesanan

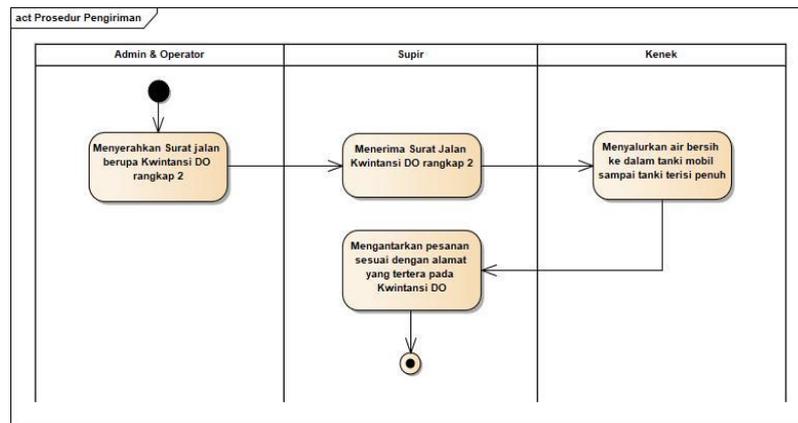
Pelanggan dapat datang langsung ke kantor guna memesan air bersih, Selain itu pelanggan juga dapat melakukan pemesanan melalui telepon atau WhatsApp. Lalu bagian Admin & Operator mencatat pada buku transaksi dan membuat Surat Jalan berupa Kwitansi *Delivery Order* rangkap 2 sebagai bukti bertugas Supir. Gambar 3 menjelaskan alur dari prosedur pemesanan melalui *activity* diagramnya.

b. Prosedur Pengiriman

Admin & Operator menyerahkan Surat jalan berupa Kwitansi *Delivery Order* rangkap 2 kepada supir. Lalu supir memerintahkan kenek untuk melakukan pengisian air bersih ke dalam mobil tangki. Setelah tangki terisi penuh, Supir dan Kenek melakukan pengiriman pada alamat yang tertera pada kwitansi *Delivery Order*. Prosedur ini dijelaskan dengan *activity* diagramnya pada gambar 4.



Gambar 3. Activity Diagram Sistem Berjalan Prosedur Pemesanan



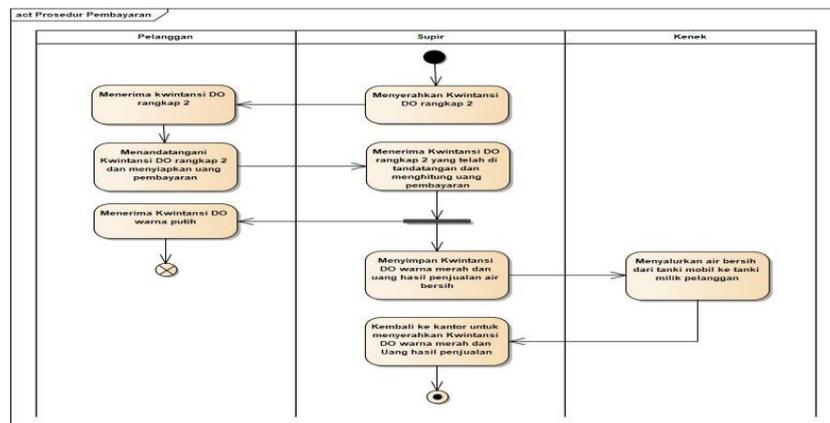
Gambar 4. Activity Diagram Sistem Berjalan Prosedur Pengiriman

c. Prosedur Pembayaran

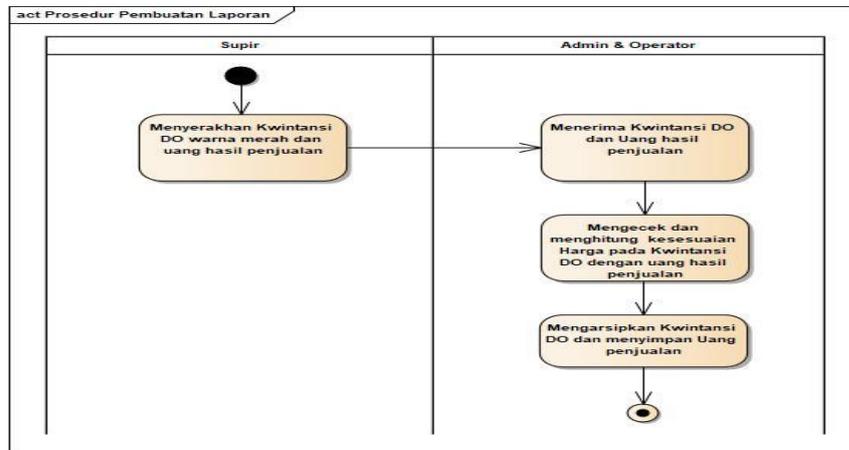
Setelah sampai tujuan Supir menyerahkan kwitansi *Delivery Order* rangkap 2 kepada pelanggan. Pelanggan lalu menandatangani Kwitansi *Delivery Order* dan menyiapkan sejumlah uang yang sesuai dengan jumlah yang tertera pada kwitansi tersebut. Setelahnya Supir menerima kembali Kwitansi *Delivery Order* rangkap 2 yang telah di tandatangani Pelanggan, lalu supir menyerahkan Kwitansi *Delivery Order* warna putih kepada pelanggan dan berwarna merah beserta uang hasil penjualan air bersih di simpan oleh Supir. Lalu KeneK melakukan pengisian air bersih dari tangki mobil ke tangki pelanggan. Setelahnya Supir dan keneK kembali ke kantor dengan membawa Kwitansi *Delivery Order* berwarna merah dan sejumlah uang yang di dapat dari hasil penjualan. Prosedur ini tergambar dengan jelas pada *activity* diagram yang ditunjukkan pada gambar 5.

d. Prosedur Pembuatan Laporan Penjualan

Kwitansi *Delivery Order* berwarna merah dan uang hasil penjualan akan di berikan oleh Supir ke bagian Admin & Operator. Berdasarkan bukti Kwitansi *Delivery Order*, Admin & Operator mulai mengecek dan menghitung uang secara manual dan diarsipkan. Gambar 6 menjelaskan prosedur ini dengan *activity* diagramnya.



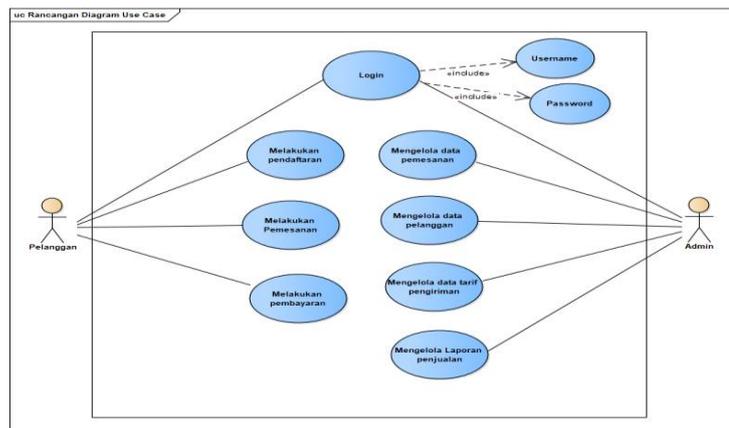
Gambar 5. Activity Diagram Sistem Berjalan Prosedur Pembayaran



Gambar 6. Activity Diagram Sistem Berjalan Prosedur Pembuatan Laporan Penjualan

Berdasarkan analisa dari sistem penjualan yang sedang berjalan saat ini, maka dibutuhkan sistem informasi yang dirancang untuk memudahkan Mata Air Purba dalam proses pemesanan, pembayaran, dan pembuatan laporan penjualan. Atas analisa ini, maka dibuatlah dua kebutuhan dan terlihat pada gambar 7, yaitu :

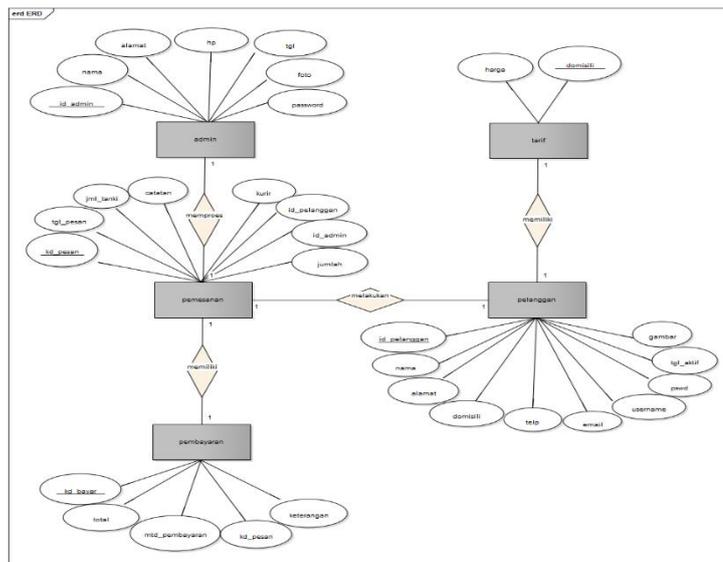
- a. Kebutuhan Admin Mata Air Purba
 - 1. Melakukan login
 - 2. Mengelola data tarif pengiriman
 - 3. Manajemen data pelanggan
 - 4. Mengelola data transaksi penjualan
 - 5. Manajemen laporan penjualan
- b. Kebutuhan Pelanggan
 - 1. Melakukan login
 - 2. Melakukan registrasi
 - 3. Melakukan pemesanan
 - 4. Menyelesaikan pembayaran
 - 5. Menentukan metode pembayaran



Gambar 7. Usecase Diagram Sistem Usulan Sistem Informasi Penjualan

3.2 Perancangan

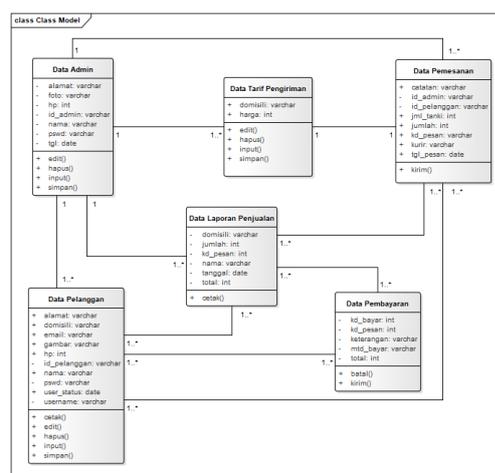
Pada tahap ini dibuatlah rancangan basis data dengan mempergunakan ERD (*Entity Relationship Diagram*) dan *Class Diagram* untuk menunjukkan hubungan antar kelas yang terjadi pada sistem informasi penjualan ini.



Gambar 8. ERD Sistem Informasi Penjualan

Pada gambar 8, terlihat lima entitas dari sistem informasi penjualan yang diusulkan, yaitu : Admin, Pemesanan, Pelanggan, Pembayaran, dan Tarif. Relasi yang terjadi antar entitas merupakan hubungan dalam satu kejadian saja. Satu data Admin ‘memproses’ satu data pemesanan. Satu data pelanggan ‘melakukan’ satu data pemesanan. Satu data pelanggan ‘memiliki’ satu data tarif berdasarkan tempat tinggal pelanggan tersebut. Satu data pemesanan ‘memiliki’ satu data pembayaran.

Pada *Class Diagram* di gambar 9 terdapat enam kelas berisi atribut dan metode yang dijalankan oleh masing – masing kelas. Setiap kelas berhubungan dengan kelas lain dalam sistem informasi penjualan. Kelas Admin berelasi minimal dengan satu sampai banyak data di kelas Tarif Pengiriman, sebaliknya Kelas Tarif Pengiriman berelasi dengan minimal dan maksimal satu data di kelas Admin. Satu data di kelas Pemesanan berelasi minimal dan maksimal satu data di kelas Admin. Sedangkan satu data di kelas Admin berelasi minimal dengan satu sampai banyak data di kelas Pemesanan. Satu data di kelas Pemesanan berelasi minimal dengan satu sampai maksimal data di kelas Laporan Penjualan, begitu pula sebaliknya. Sedangkan satu data di kelas Laporan Penjualan berelasi minimal dengan satu sampai maksimal data di kelas Pembayaran. Begitu pula satu data di kelas Pembayaran berelasi minimal dengan satu sampai banyak data di kelas Laporan Penjualan. Satu data di kelas Pembayaran berelasi minimal dengan satu sampai banyak data di kelas Pelanggan, sebaliknya pun seperti itu.



Gambar 9. Class Diagram Sistem Informasi Penjualan

3.3 Pembuatan Kode Program

Pada tahap ini, desain harus dimasukkan ke dalam perangkat lunak. Tahap ini menghasilkan program komputer yang mengikuti desain yang telah dibuat pada tahap sebelumnya. Peneliti membuat sistem laporan transaksi penjualan dengan database PhpMyAdmin, bahasa pemrograman Java, *Preprocessor Hypertext PHP*, dan *Cascading Style Sheet (CSS)*.

3.4 Pengujian

Pada tahap ini, peneliti melakukan pengujian dengan *black box testing* atau dikenal juga dengan sebutan *behavioral testing*, untuk melihat data *input* dan *output* mereka. Setelah pembuatan perangkat lunak selesai, pengujian ini biasanya dilakukan untuk mengetahui apakah perangkat lunak tersebut berfungsi dengan baik.

Tabel 1. Hasil Pengujian *Black Box Testing* Pada *Form Login*

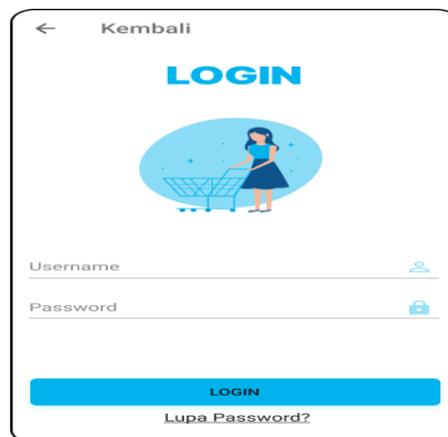
No.	Skenario pengujian	Test case	Hasil yang diharapkan	Hasil pengujian	Kesimpulan
1.	Masukkan kode user yang sudah ada	Masukkan kode user : Adm1	Sistem akan menerima dan kursor akan berpindah ke kolom password	Sesuai harapan	Valid
2.	Masukkan kode user yang belum ada	Masukkan kode user: 0001	Sistem akan menolak dan tampil 'kode user tidak ada'	Sesuai harapan	Valid
3.	Masukkan kode password yang sesuai user	Password : admmap	Sistem akan menerima dan kursor akan berpindah ke tombol 'login'	Sesuai harapan	Valid
4.	Masukkan kode password yang tidak sesuai user	Password : adm	Sistem akan menolak dan isi kolom password kosong kembali	Sesuai harapan	Valid

Tabel 1 menunjukkan hasil pengujian pada *form login* dengan mencoba beberapa masukan yang salah hingga yang benar. Pada pengujian ini, hasil yang diharapkan sudah tercapai.

3.5 Pendukung atau Pemeliharaan

Peneliti akan mengarahkan pengguna sistem internal cara menggunakan sistem informasi dan memelihara data yang sudah tersimpan dengan aman. Peneliti juga akan meminta pengguna untuk selalu memperbarui data produk pada tampilan sistem informasi.

Pada implementasi, tampilan dari beberapa antarmuka yang digunakan untuk *input* dan laporannya, baik dari sisi pelanggan maupun admin adalah sebagai berikut :



Gambar 10. Antarmuka Login

Di sisi lain, antarmuka login yang ditunjukkan pada gambar 10 digunakan baik oleh admin maupun pelanggan untuk mengakses sistem informasi penjualan yang telah dibuat. Pada proses pendaftaran, pelanggan pertama-tama memasukkan alamat email yang telah mereka daftarkan, kemudian memasukkan *password* yang mereka buat sendiri. Di sisi admin, kolom *username* juga diisi dengan alamat email yang telah didaftarkan, serta *password* yang telah dimasukkan. Perbedaan antara pelanggan yang hanya mempunyai otoritas melihat dan menginput transaksi pemesanan, diatur di dalam proses pemrograman, begitu pula otoritas yang diberikan bagi admin.

MATA AIR PURBA
Distributor Air Bersih
Jl. Letkol Atang Sanjaya, Bantarjaya, Bogor
0815 1915 6051 (WA) / 0816 1161 582

FORM PEMESANAN

Harga **Rp. 280000**

Jumlah Air Dalam Tanki

Catatan

Kirim

Gambar 11. Form Pemesanan

Pada gambar 11, halaman pelanggan menampilkan formulir pemesanan. Sementara harga akan muncul secara otomatis, pelanggan akan mengisi jumlah air dalam tangki. Setelah itu, pelanggan akan klik "kirim" untuk menyelesaikan pesanan.

MATA AIR PURBA
Distributor Air Bersih
Jl. Letkol Atang Sanjaya, Bantarjaya, Bogor
0815 1915 6051 (WA) / 0816 1161 582

Pembayaran

Total Bayar **Rp. 280000**

Pilih Metode Pembayaran Tunai Transfer

Kirim

Gambar 12. Form Pembayaran

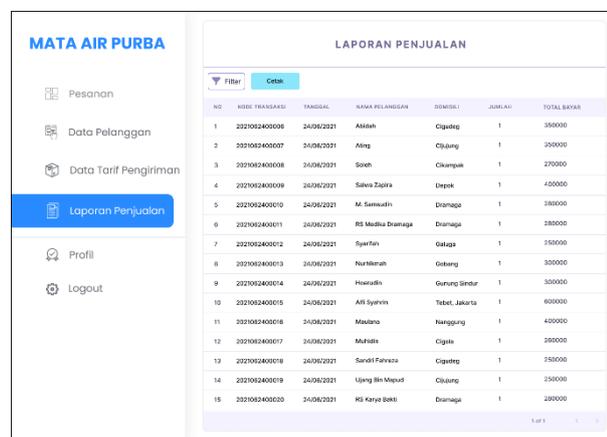
Setelah pesanan dikonfirmasi, pelanggan akan melihat formulir pembayaran, yang ditunjukkan pada gambar 12. Pelanggan dapat memilih untuk membayar dengan tunai saat pemesanan tiba di lokasi atau dengan transfer ke nomor rekening milik Mata Air Purba.

Nama	Hp	Domisili	Tanki	Total Bayar	Pembayaran	Keterangan
Saura	08072438900	Dronggo	2	560000	Tunai	24/06/2023
Amzari	08387486987	Bogor	1	470000	Transfer	24/06/2023
Fahriera	08177616198	Bijong Gedde	1	280000	Transfer	Jan 20, 2020

Gambar 13. Tampilan Kelola Pesanan

Gambar 13 menunjukkan bahwa tampilan ini berada di sisi admin, yang memungkinkan Anda mengawasi data pemesanan air yang dimasukkan oleh pelanggan. Pada halaman ini terdapat status pembayaran, yang dapat diubah oleh admin. Saat pelanggan membayar tunai atau melalui transfer, admin akan memasukkan tanggal pembayaran. Saat pesanan dikirim ke lokasi, admin dapat mengubah status transaksi pemesanan dari "pesanan" menjadi "proses". Setelah pesanan pelanggan diterima, statusnya akan diubah menjadi "selesai". Tampilan kelola pelanggan, seperti yang ditunjukkan pada gambar 15, dapat ditemukan di halaman admin dan berisi informasi tentang aktivitas pelanggan dalam tiga bulan terakhir yang telah dilakukan pemesanan. Jika pemesanan tidak dilakukan dalam tiga bulan terakhir, statusnya berubah menjadi "tidak aktif". Data pribadi pelanggan yang diisi "Detail" menampilkan data pribadi pelanggan yang dimasukkan ke dalam formulir pendaftaran di halaman pelanggan. Jika administrator percaya bahwa pelanggan tidak melakukan pemesanan dalam waktu enam bulan, mereka juga dapat menghapus data pelanggan.

Pada gambar 14, Anda dapat memilih untuk menampilkan laporan penjualan di halaman admin berdasarkan tanggal pemesanan atau nama pelanggan. Halaman yang dipilih berdasarkan tanggal pemesanan akan menghasilkan laporan penjualan setiap hari, bulan, atau tahun, sedangkan halaman yang dipilih berdasarkan nama pelanggan akan menghasilkan laporan penjualan setiap nama pelanggan. Laporan penjualan ini dapat dicetak dan digunakan oleh manajemen saat pengambilan keputusan.



NO	KODE TRANSAKSI	TANGGAL	NAMA PELANGGAN	DESKSI	JUMLAH	TOTAL BAYAR
1	2021002400006	24/08/2021	Ahliah	Cigugur	1	350000
2	2021002400007	24/08/2021	Aling	Cibung	1	200000
3	2021002400008	24/08/2021	Soleh	Cikampuk	1	270000
4	2021002400009	24/08/2021	Salwa Zapra	Drepek	1	420000
5	2021002400010	24/08/2021	M. Samudrin	Dramaga	1	280000
6	2021002400011	24/08/2021	RS Medika Dramaga	Dramaga	1	280000
7	2021002400012	24/08/2021	Syarhan	Galaga	1	250000
8	2021002400013	24/08/2021	NurMamah	Galang	1	320000
9	2021002400014	24/08/2021	Hoesudin	Gurung Sindur	1	320000
10	2021002400015	24/08/2021	ARI Syarifin	Tebet, Jakarta	1	600000
11	2021002400016	24/08/2021	Muzono	Nanggung	1	420000
12	2021002400017	24/08/2021	Muhlis	Cigati	1	280000
13	2021002400018	24/08/2021	Sandi Fahriza	Cigugur	1	250000
14	2021002400019	24/08/2021	Ujang Bin-Mapud	Cibung	1	250000
15	2021002400020	24/08/2021	KI Karjo Beki	Dramaga	1	280000

Gambar 14. Tampilan Laporan Penjualan

4. KESIMPULAN

Keuntungan dengan adanya Sistem Informasi Penjualan Air Curah Pada Mata Air Purba adalah akan membantu pihak manajemen ungu dapat melihat bagaimana bisnis penjualan air curah berkembang melalui laporan penjualan yang dibuat, yang membantu mereka membuat keputusan. Pelanggan juga dapat memesan air curah dengan mudah tanpa harus mengunjungi perusahaan Mata Air Purba, yang menghemat waktu dan tenaga. Pelanggan dapat memilih metode pembayaran dan mengkonfirmasi pembayaran mereka melalui telepon, dan kemudian pesanan mereka akan diproses oleh *Old Air*.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Fakhriyah, Yeyendra, and A. Marianti, "Integrasi Smart Water Management Berbasis Kearifan Lokal Sebagai Upaya Konservasi Sumber Daya Air di Indonesia," *Indonesian Journal of Conservation*, vol. 10, no. 1, pp. 67–41, 2021, doi: 10.15294/ijc.v10i1.31036.
- [2] D. Solihin, D. Prasetyani, A. R. Sari, and E. Sugiarti, "PEMANFAATAN BOTOL BEKAS SEBAGAI PENYARING AIR KECAMATAN PAGEDANGAN KABUPATEN TANGERANG," vol. 1, no. 3, pp. 98–102, 2020.
- [3] N. Nofrizal and R. A. Saputra, "Analisis Kebutuhan Dan Ketersediaan Air Bersih Di Wilayah Kecamatan Tigo Nagari Kabupaten Pasaman," *Rang Teknik Journal*, vol. 4, no. 2, pp. 276–281, 2021, doi: 10.31869/rtj.v4i2.2480.
- [4] Y. Alaniri and Y. Suryadi, "Pengaruh Keberadaan Bendungan Leuwikeris Dan Bendungan Matenggeng Terhadap Alokasi Air Daerah Aliran Sungai (Das) Citanduy," *Jurnal Sumber Daya Air*, vol. 19, no. 2, pp. 68–83, 2023, doi: 10.32679/jsda.v19i2.857.
- [5] A. Rifai, Fuad, and L. Noviani, "Manajemen pengelolaan bisnis air bersih dan air minum untuk keseimbangan pengelolaan lingkungan guna keberlangsungan kehidupan," *Jumanis Baja*, vol. 2, no. 2, pp. 25–39, 2021.

- [6] A. Cahyadilani, W. Witanti, and P. N. Sabrina, “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Teh pada PT. Perkebunan Nusantara VIII,” *Seminar Riset Unggulan Nasional Informatika dan komputer FTI UNSA*, vol. 2, no. Bisnis Intelijen, pp. 13–18, 2019.
- [7] D. Syafarudin, “Penerapan E-Commerce Dan Pengaruhnya Terhadap Keunggulan Bersaing Studi Kasus Pada Mahkota Java Coffee Garut,” *Prismakom*, vol. 18, no. 1, pp. 12–24, 2021.
- [8] Z. Hardiansyah, “Pengertian E-Commerce beserta Jenis, Contoh, dan Manfaatnya,” *Kompas.com Tekno e-Business*, Sep. 26, 2022.
- [9] A. Dewi Cahyaningrum, D. Widada, S. Gunawan, J. Teknik Industri Universitas Mulawarma, and S. Kalimantan Timur “Analisis Strategi Pemasaran Produk Air Minum Dalam Kemasan Merk Amula Dengan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix (Qspm),” *Jurnal DINAMIKA TEKNIK*, vol. IV, no. 2, pp. 10–22, 2021.
- [10] A. Riskita, “8 Manfaat Laporan Penjualan, Penting Bagi Bisnis,” SIRCLO STORE. Accessed: Nov. 12, 2022. [Online]. Available: <https://store.sirclo.com/blog/laporan-penjualan/>
- [11] F. F. Wati and U. Khasanah, “Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada UD Dwi Surya Aluminium dan Kaca Yogyakarta,” *Paradigma - Jurnal Komputer dan Informatika*, vol. 21, no. 2, pp. 149–156, 2019, doi: 10.31294/p.v21i2.6026.
- [12] S. Solikhatun, S. Sudargo, and I. Menarianti, “Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Pada Toko Zahra Collection,” *Jurnal SITECH : Sistem Informasi dan Teknologi*, vol. 4, no. 2, pp. 111–118, 2022, doi: 10.24176/sitech.v4i2.6403.
- [13] M. Fauzan *et al.*, “Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Bibits Buah Berbasis Framework Laravel,” *Jurnal Teknologi Sistem Informasi dan Aplikasi*, vol. 6, no. 3, pp. 388–394, 2023, doi: 10.32493/jtsi.v6i3.30800.
- [14] Y. Winando, “Metode Penelitian,” www.gurupendidikan.co.id. [Online]. Available: <https://www.gurupendidikan.co.id/metodologi-penelitian/>
- [15] Ardiyansyah, “Pendapatan Jasa Pada Rumah Susun Sederhana,” *Jurnal Teknik Informatika Kaputama*, vol. 5, no. 1, pp. 9–18, 2021.
- [16] M. Friaswanto, E. A. Lisangan, and S. C. Sumarta, “The Simulation of Traffic Signal Preemption using GPS and Dijkstra Algorithm for Emergency Fire Handling at Makassar City Fire Service,” *International Journal of Applied Sciences and Smart Technologies*, vol. 3, no. 2, pp. 185–202, 2021, doi: 10.24071/ijasst.v3i2.3821.