



Jurnal SANTI (Sistem Informasi dan Teknologi Informasi)  
Vol. 6 No. 2 Tahun 2026  
DOI: <https://doi.org/10.58794/santi.v6i2.2214>

## Perancangan Sistem Informasi Penjualan Salesman Pada PT. Talang Gugun

<sup>1</sup>Fakri NurHidayat, <sup>2</sup>Nandra  
<sup>1,2</sup>Manajemen Informatika, Politeknik LP3I Kampus Padang  
E-mai : [1fakrinurhidayat20@gmail.com](mailto:fakrinurhidayat20@gmail.com) , [2nandra997@gmail.com](mailto:nandra997@gmail.com)

(Received : 22 Mei 2026; Revised: 7 Juni 2026; Accepted: 8 Juni 2026; Available online: 13 Juni 2026)

### Abstrak

Sistem pencatatan penjualan manual pada PT. Talang Gugun menyebabkan kesalahan pencatatan, duplikasi data, dan keterlambatan laporan penjualan. Penelitian ini bertujuan merancang Sistem Informasi Penjualan Salesman berbasis web guna meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan data penjualan. Pengembangan sistem menggunakan metode Waterfall melalui tahap analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan, dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan studi literatur. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem yang dirancang akan dapat mengelola data pelanggan, transaksi penjualan serta laporan secara otomatis dan real-time, sehingga proses laporan yang sebelumnya membutuhkan waktu lama dapat dilakukan lebih cepat dan akurat dengan tingkat kesalahan pencatatan yang lebih rendah dibandingkan sistem manual. Sistem ini diharapkan mendukung pengambilan keputusan manajemen secara lebih optimal bagi perusahaan.

**Kata kunci:** Salesman, Berbasis Web, PHP, MySQL, PT Talang Gugun.

### Abstract

*The manual sales recording system at PT. Talang Gugun causes recording errors, data duplication, and delays in sales reports. This study aims to design a web-based Salesman Sales Information System to improve the effectiveness and efficiency of sales data management. The system development uses the Waterfall method through the stages of needs analysis, design, implementation, testing, and maintenance, with data collection through observation, interviews, and literature studies. The results of this study indicate that the designed system will be able to manage customer data, sales transactions and reports automatically and in real-time, so that the reporting process that previously took a long time can be done more quickly and accurately with a lower recording error rate compared to the manual system. This system is expected to support more optimal management decision-making for the company.*

**Keyword :** Salesman, Web Based, PHP, MySQL, PT Talang Gugun.

---

### 1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai bidang, termasuk dalam dunia bisnis dan industri. Pemanfaatan teknologi informasi memungkinkan perusahaan untuk mengelola data dan informasi dengan lebih cepat, tepat, dan akurat, sehingga bisa meningkatkan daya guna serta produktivitas operasional. Pada zaman digital sekarang ini, dimana perusahaan dituntut untuk menyesuaikan diri dengan

perkembangan teknologi meningkatkan daya saing dan kualitas pelayanan untuk proses bisnis [1], [2].

Sistem informasi penjualan merupakan bagian yang sangat penting dalam mendukung aktivitas operasional perusahaan, terutama dalam tahap pencatatan transaksi, pengelolaan informasi pelanggan, dan pembuatan laporan penjualan.

Sistem yang efektif akan mendukung perusahaan dalam memperoleh informasi yang akurat dan tepat waktu, sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan manajerial. Sejumlah penelitian terdahulu telah membuktikan bahwa penerapan sistem informasi penjualan berbasis web mampu meningkatkan efisiensi operasional secara signifikan, antara lain penelitian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya yang menyatakan bahwa sistem informasi yang terkomputerisasi dapat meminimalkan kesalahan pencatatan hingga 60% dibandingkan sistem manual, serta penelitian yang menunjukkan bahwa sistem berbasis web dapat mempercepat proses pembuatan laporan penjualan secara signifikan [3], [4].

PT. Talang Gugun adalah sebuah perusahaan yang fokus pada distribusi, di mana salesman berperan penting dalam menjalankan aktivitas bisnis seperti penjualan serta penagihan kepada konsumen. Namun, dalam praktiknya, cara pencatatan penjualan yang dilakukan oleh salesman masih mengandalkan metode tradisional, seperti mencatat pada buku atau dokumen berbasis kertas. Dari hasil pengamatan awal yang telah dilakukan, terungkap bahwa rata-rata ada lebih dari 50 transaksi penjualan yang diproses setiap harinya oleh salesman, dengan tingkat kesalahan pencatatan yang ditemukan mencapai 15–20% dari keseluruhan transaksi. Kondisi ini menciptakan berbagai masalah, termasuk seringnya terjadi kesalahan dalam pencatatan data, pengulangan data, kehilangan data, serta keterlambatan dalam penyusunan laporan penjualan. [5].

Selain itu, sistem manual juga menyulitkan pihak manajemen dalam melakukan monitoring terhadap aktivitas salesman di lapangan, serta dalam memperoleh informasi penjualan secara cepat dan akurat [6], [7]. Keterlambatan laporan yang terjadi rata-rata selama 2–3 hari kerja setelah periode transaksi berakhir tentunya berdampak pada terhambatnya proses evaluasi kinerja salesman dan pengambilan keputusan strategis oleh manajemen. Kondisi ini akan berdampak pada kurang optimalnya proses pengambilan keputusan dan menurunnya efisiensi operasional perusahaan.

Oleh karena itu Berdasarkan masalah yang ada, diperlukan sebuah solusi yang berupa rancangan Sistem Informasi. Penjualan Salesman yang terkomputerisasi dan berbasis web dalam pengelolaannya. Sistem ini diharapkan dapat membantu menjalankan kegiatan bisnis seperti dalam pengelolaan data penjualan secara terintegrasi, menyederhanakan cara salesman memasukkan data, serta menuju kepada pembuatan laporan penjualan dengan cepat, akurat, dan tepat

Dengan sistem informasi yang telah dibuat, diharapkan mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja, meminimalisir kesalahan dalam pencatatan data, serta mendukung manajemen dalam proses pengambilan keputusan yang lebih baik. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “*Perancangan Sistem Informasi Penjualan Salesman Pada PT. Talang Gugun*” sebagai upaya untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada.

## 2. Metode Penelitian

Metode yang diterapkan dalam pengembangan Sistem Informasi HR di PT Talang Gugun Sari adalah pendekatan Waterfall. Pendekatan ini dipilih karena setiap langkah pengembangan harus diselesaikan secara berurutan sebelum beralih ke langkah selanjutnya agar data Penjualan tetap akurat. [8], [9].



Gambar 1. Metode Waterfall

Metode yang diterapkan untuk pengembangan sistem dalam studi ini adalah model Waterfall. Tahap awalnya melibatkan analisis kebutuhan, yang dilakukan melalui pengamatan langsung di PT. Talang Gugun Sari untuk menemukan masalah dalam proses penjualan dan pengelolaan stok barang yang masih dilakukan secara manual. Setelah itu, dilanjutkan dengan tahap desain sistem, yang mencakup perancangan basis data dengan MySQL serta perancangan tampilan pengguna menggunakan Bootstrap 5. Pada tahap ini dirancang alur pengolahan data agar data penjualan dan stok barang dapat terintegrasi ke dalam sistem secara efektif. Setelah proses desain selesai, dilakukan tahap implementasi (coding) dengan menerjemahkan rancangan sistem ke dalam bahasa pemrograman PHP untuk membangun fungsi-fungsi sistem, termasuk pengelolaan data penjualan, stok barang, serta perhitungan transaksi. Tahap terakhir adalah pengujian (testing), yaitu melakukan verifikasi dan pengujian fungsi sistem bersama salesman untuk memastikan aplikasi dapat digunakan di lapangan serta mampu memberikan informasi ketersediaan stok barang secara akurat kepada konsumen[9], [10].

Untuk mendukung kemajuan sistem, para peneliti memanfaatkan berbagai metode pengumpulan data. Salah satunya adalah teknik observasi yang dilakukan dengan mengamati langsung proses pencatatan penjualan yang dilakukan oleh tenaga penjual dalam pembuatan laporan yang masih dilakukan dengan cara manual. Selain itu, wawancara dilakukan dengan pihak-pihak terkait, seperti salesman dan bagian administrasi, agar memperoleh informasi mengenai kebutuhan sistem serta kendala yang dihadapi dalam proses bisnis yang berjalan. Penelitian ini juga diperkuat dengan kajian literatur yang dilakukan melalui pencarian berbagai sumber acuan, seperti jurnal akademik, buku, dan studi sebelumnya yang berhubungan dengan sistem informasi penjualan serta tekniknya..

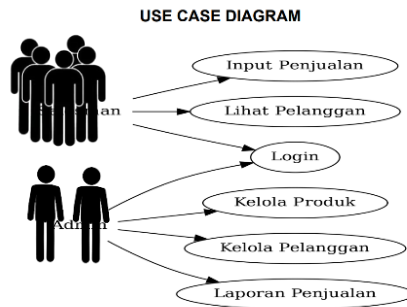
### 3. Hasil dan Diskusi

Berdasarkan temuan dan analisis yang telah dilaksanakan, peneliti menyimpulkan bahwa metode penjualan yang masih dijalankan secara manual di PT. Talang Gugun menimbulkan sejumlah masalah seperti kesalahan dalam pencatatan, laporan yang terlambat, serta tantangan dalam pengelolaan informasi. Dengan dirancangnya Sistem Informasi Penjualan Salesman berbasis web, diharapkan bahwa cara mengelola informasi akan lebih efisien, tepat, dan saling terhubung.. Sistem ini tentunya akan berguna dan mempermudah salesman dalam melakukan input transaksi serta membantu manajemen dalam memperoleh laporan secara real-time. Sehingga nantinya sistem yang dibangun terbukti dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat.

#### 3.1 Use Case Diagram

Diagram kasus penggunaan pada Gambar 2 menunjukkan hubungan antara pengguna sistem dengan fitur-fitur yang ada dalam Sistem Informasi Penjualan Salesman di PT. Talang Gugun. Sistem ini melibatkan dua aktor utama, yaitu Admin dan Salesman. Admin mempunyai akses penuh untuk mengelola sistem, termasuk pengelolaan informasi produk,

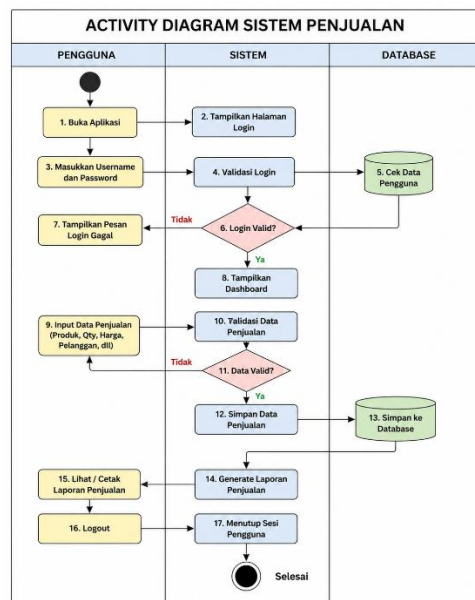
pelanggan, pemantauan transaksi penjualan, serta penyusunan laporan penjualan. Sementara itu, Salesman berperan dalam memasukkan data transaksi penjualan, melihat produk yang tersedia, dan memantau status pesanan yang telah mereka masukkan. Dengan adanya pembagian akses ini, sistem dapat beroperasi secara terstruktur dan setiap pengguna hanya dapat mengakses fitur sesuai dengan peran dan tanggung jawab yang dimilikinya dalam konteks use case.



Gambar 2. Use Case diagram

### 3.2 Activity Diagram

Diagram aktivitas yang terdapat dalam Gambar 3 menunjukkan keseluruhan urutan kegiatan dalam Sistem Informasi Penjualan Salesman di PT. Talang Gugun. Proses dimulai saat pengguna melakukan login ke dalam sistem dengan cara mengisi username serta password, kemudian sistem akan memverifikasi kredensial tersebut dan mengarahkan pengguna ke halaman dashboard sesuai dengan hak aksesnya. Selanjutnya, salesman dapat melakukan penginputan data transaksi penjualan yang secara otomatis akan tersimpan ke dalam database, sedangkan admin dapat memantau seluruh aktivitas transaksi, mengelola data produk dan pelanggan, serta mencetak laporan penjualan sesuai dengan kebutuhan. Setiap aktivitas yang dilakukan dalam sistem yang berjalan secara berurutan dan saling terhubung sehingga proses pengelolaan data penjualan dapat berlangsung secara efektif, efisien, dan terintegrasi dalam satu platform berbasis web.

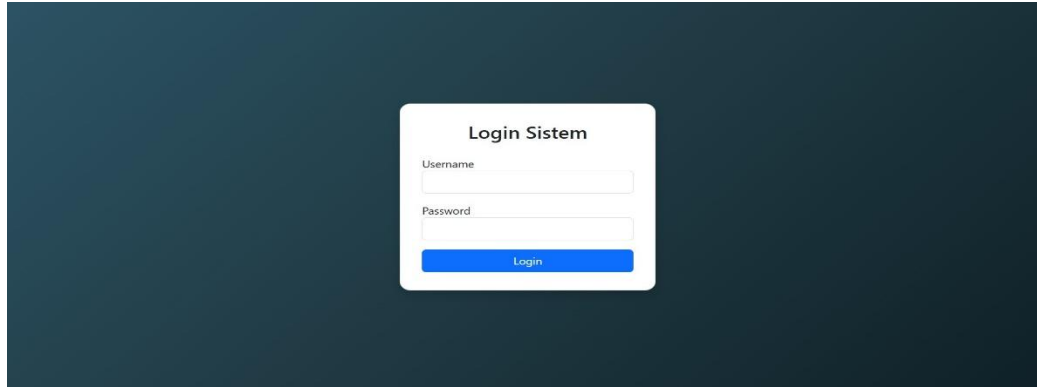


Gambar 3. Activity Diagram

### 3.3 Halaman Home

Halaman login merupakan tampilan pertama yang akan dijumpai oleh pengguna ketika mengakses Sistem Informasi Penjualan Salesman pada PT. Talang Gugun. Seperti yang terlihat pada Gambar 4, halaman ini dibuat sebagai pintu masuk keamanan sistem yang mengharuskan setiap pengguna untuk menginput username dan password yang telah didaftarkan sebelum bisa

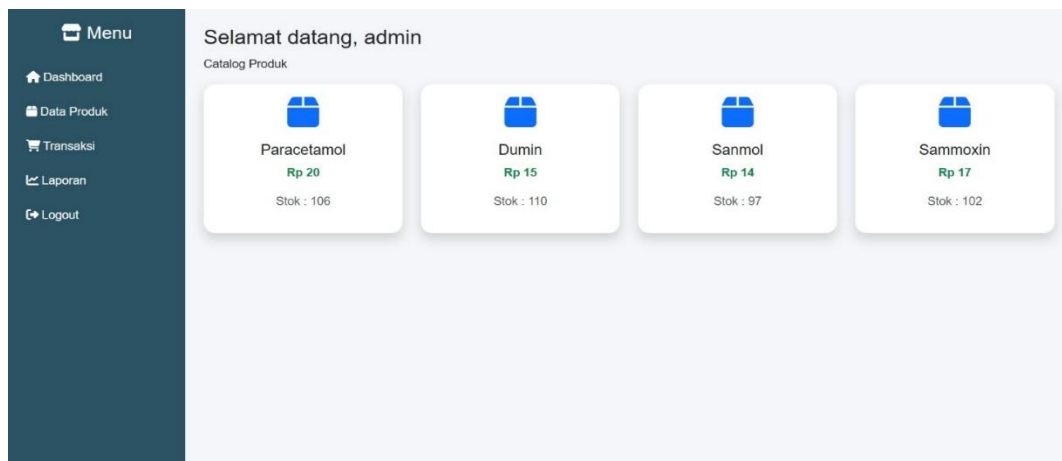
menggunakan fitur-fitur yang ada. Proses autentikasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa hanya pengguna yang memiliki hak akses yang dapat masuk ke dalam sistem, sehingga keamanan dan kerahasiaan data penjualan perusahaan tetap terjaga. Apabila username dan password yang dimasukkan valid, sistem akan mengarahkan pengguna ke halaman dashboard sesuai dengan peran masing-masing, yaitu sebagai Admin atau Salesman.



Gambar 4. Tampilan Login

### 3.4 Halaman Dashboard

Setelah berhasil melakukan masuk, pengguna akan dibawa ke halaman dashboard sebagai tampilan awal sistem. Halaman dashboard ini dibuat untuk memberikan tampilan menyeluruh tentang keadaan penjualan secara keseluruhan dalam satu tampilan yang singkat dan mudah dimengerti. Di halaman ini, pengguna dapat melihat ringkasan data penting seperti total transaksi penjualan, informasi produk yang ada di aplikasi, serta aktivitas yang berjalan dalam sistem. Tampilan dashboard yang kaya informasi ini sangat membantu manajemen dan salesman dalam memantau perkembangan penjualan secara langsung tanpa perlu membuka menu-menu lain satu per satu, sehingga proses pemantauan dapat dilakukan dengan lebih cepat dan efisien.

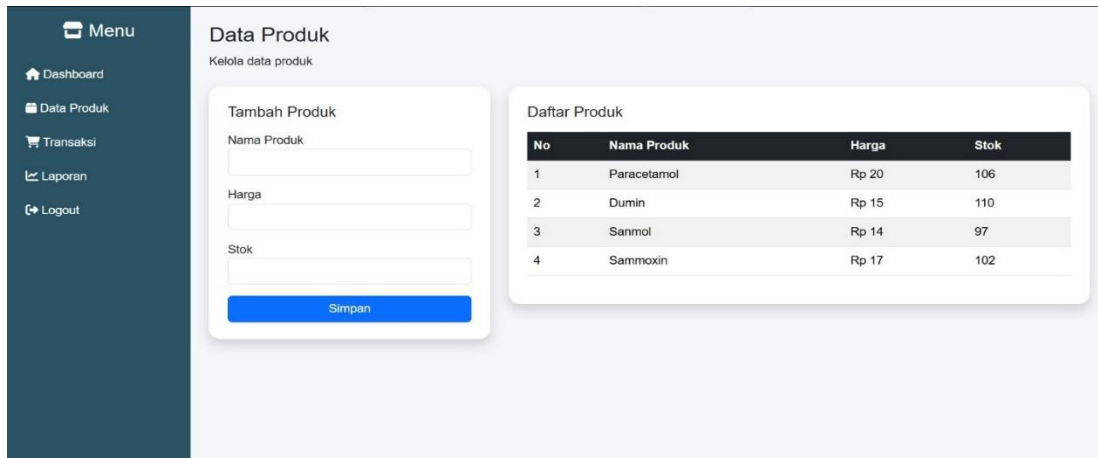


Gambar 5. Tampilan Dashboard

### 3.5 Tampilan Data Produk

Halaman data produk merupakan salah satu fitur penting dalam sistem yang berfungsi untuk mengelola seluruh informasi produk yang dimiliki oleh PT. Talang Gugun. Seperti yang terlihat pada Gambar 6, halaman ini menampilkan daftar produk secara lengkap beserta informasi pendukungnya seperti nama produk, kode produk, harga, dan stok yang tersedia di aplikasi. Melalui halaman ini, pengelola dapat menambah informasi produk baru dengan menginput data di aplikasi, memperbarui

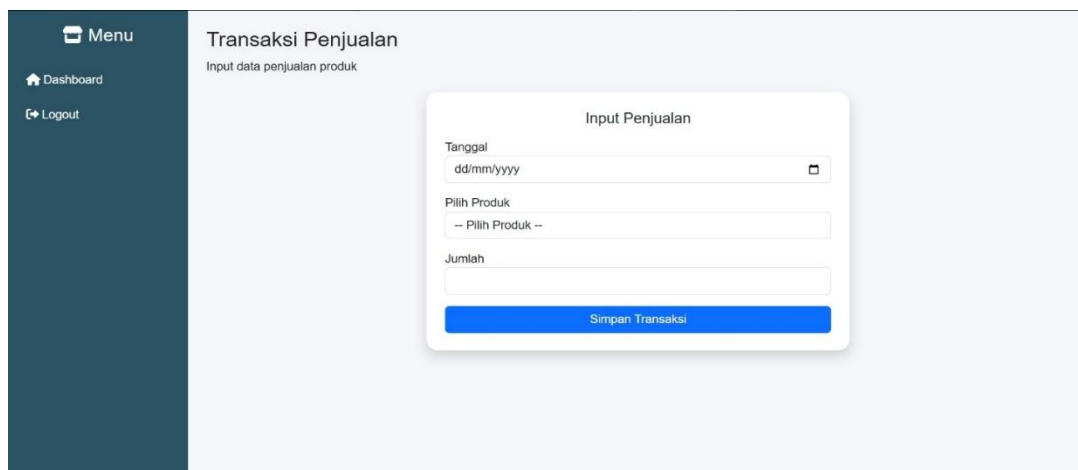
informasi produk yang sudah ada, atau menghapus data produk yang sudah tidak aktif. Adanya fitur pengelolaan data produk yang teratur ini mempermudah petugas penjualan dan manajemen dalam mendapatkan informasi produk secara langsung saat berada di lapangan, sehingga proses penawaran kepada pelanggan dapat dilakukan lebih cepat dan tepat berdasarkan data persediaan yang terus diperbaharui.



Gambar 6. Tampilan Data Produk

### 3.6 Tampilan Transaksi Penjualan

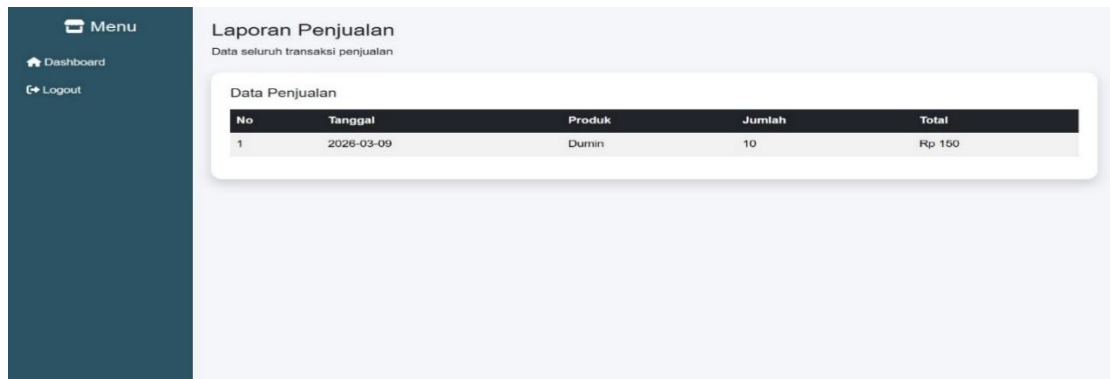
Halaman transaksi penjualan merupakan fitur utama yang menjadi inti dari Sistem Informasi Penjualan Salesman pada PT. Talang Gugun. Sesuai yang terlihat pada Gambar 7, halaman ini dibuat untuk membantu salesman dalam memasukkan data pesanan pelanggan secara langsung melalui aplikasi, menggantikan cara pencatatan manual yang dahulu dikerjakan dengan buku atau dokumen kertas yang disediakan oleh perusahaan. Pada halaman ini, salesman dapat memasukkan data transaksi seperti nama pelanggan, produk yang dipesan di aplikasi, jumlah orderan, serta harga secara otomatis akan terhitung oleh sistem yang dimana berdasarkan data produk yang telah tersimpan dalam database. Seluruh data transaksi yang diinput akan langsung tersimpan secara real-time ke dalam database, sehingga pihak admin dan manajemen dapat memantau perkembangan orderan kapan saja tanpa harus menunggu laporan manual dari salesman di lapangan.



Gambar 7. Tampilan Order

### 3.7 Tampilan Laporan Penjualan

Halaman laporan penjualan merupakan fitur yang dirancang untuk membantu pihak manajemen PT. Talang Gugun dalam memperoleh informasi penjualan dari salesman secara menyeluruh dan terstruktur. Seperti yang ditampilkan pada Gambar 8, halaman ini menyajikan rekapitulasi data transaksi penjualan yang telah dilakukan oleh seluruh salesman PT. Talang Gugun dalam periode waktu tertentu, mencakup informasi seperti nama pelanggan, produk yang terjual, jumlah orderan, total harga, serta identitas salesman yang melakukan transaksi. Berbeda dengan sistem manual yang sebelumnya membutuhkan waktu beberapa hari untuk menyusun laporan, sistem ini mampu menghasilkan laporan secara otomatis dan real-time hanya dengan memilih rentang waktu yang diinginkan, sehingga evaluasi kinerja penjualan dapat dilaksanakan dengan lebih cepat dan efektif. Laporan yang dihasilkan salesman juga dapat dicetak atau diekspor sesuai kebutuhan, sehingga memudahkan manajemen dalam mendokumentasikan data penjualan sebagai bahan pengambilan keputusan strategis perusahaan dalam mencari peluang penjualan.



Gambar 8. Tampilan Laporan Penjualan

### 3.8 Pengujian Sistem

Pengujian sistem dilaksanakan untuk menjamin bahwa semua fitur aplikasi yang telah dikembangkan dalam Sistem Informasi Penjualan Salesman di PT. Talang Gugun dapat beroperasi sesuai dengan fungsi dan kebutuhan yang telah dirancang oleh pihak manajemen dan salesman sebelumnya. Metode pengujian yang digunakan adalah *black box testing*, yaitu pengujian yang berfokus pada fungsionalitas sistem dari sudut pandang pengguna tanpa memperhatikan struktur internal kode program. Pengujian dilakukan terhadap empat fitur utama sistem, meliputi login system, input data stok barang, input orderan, dan pembuatan laporan penjualan dari salesman maupun admin. Setiap fitur diuji berdasarkan skenario pengujian yang telah ditentukan oleh perusahaan, kemudian hasilnya dibandingkan dengan hasil yang diharapkan untuk memastikan kesesuaian antara keluaran sistem berdasarkan keperluan pengguna. Secara umum, hasil pengujian menunjukkan bahwa semua fitur yang diuji berfungsi dengan baik, dan sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan, sebagaimana dirangkum dalam Tabel 2 berikut.

Tabel 1. Pengujian Sistem

No	Fitur	Skenario Pengujian	Hasil yang Diharapkan	Status
1	Login System	Input username & password oleh sales dan admin	Masuk kehalaman Dashboard	Berhasil
2	Input Data Stok Barang	Menambah data barang masuk dan	Data tersimpan dengan benar di database	Berhasil
3	Input Orderan	Menginput orderan masuk di aplikasi	Data tersimpan dengan benar	Berhasil
4	Laporan	Menghitung Orderan dan total harga order	Masuk ke dalam system aplikasi berapa jumlahnya	Berhasil

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan manual pada PT. Talang Gugun menimbulkan berbagai kendala dalam pengelolaan data penjualan, antara lain kesalahan pencatatan, keterlambatan laporan, duplikasi data, serta lemahnya monitoring aktivitas salesman dan konsumen di lapangan. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Salesman yang berbasis web terbukti dapat menjadi jawaban untuk masalah ini, dengan menyajikan proses pencatatan transaksi yang lebih cepat, akurat, dan tepat, pengelolaan informasi pelanggan dan produk yang terintegrasi dalam satu basis data, serta pembuatan laporan penjualan yang dapat dilakukan secara otomatis dan langsung oleh pihak manajemen perusahaan.

Secara akademik, Studi ini berkontribusi pada kemajuan sistem informasi penjualan yang berbasis web dengan memanfaatkan metode Waterfall sebagai pendekatan pengembangan yang sistematis bagi peneliti dan perusahaan, serta membuktikan bahwa penerapan teknologi informasi pada proses bisnis distribusi dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan secara signifikan.

Meskipun demikian, penelitian ini masih memiliki beberapa keterbatasan, di antaranya sistem yang dirancang hanya dapat diakses melalui perangkat berbasis web dan belum tersedia dalam versi aplikasi mobile, serta belum dilengkapi dengan fitur pelacakan lokasi salesman secara real-time di lapangan. Oleh karena itu, untuk pengembangan sistem pada penelitian selanjutnya, disarankan agar sistem dapat diintegrasikan dengan aplikasi mobile berbasis Android maupun iOS untuk memudahkan salesman dan admin dalam melakukan input data transaksi langsung penjualan dari lapangan, penambahan fitur monitoring lokasi salesman menggunakan teknologi GPS, serta pengembangan dashboard analitik penjualan yang mampu menyajikan visualisasi data secara lebih interaktif sebagai pendukung pengambilan keputusan strategis manajemen dan juga user pengunanya.

#### Daftar Pustaka

- [1] M. Zacky, A. Tohirin, and W. Haryono, "Rancang Bangun Sistem Informasi Stok Barang dan Penjualan Berbasis Web untuk Efisiensi Operasional Toko Percetakan Zacky Karya Abadi," *J. Tek. Inform. Sains dan Ilmu Komun.*, vol. 3, no. 3, pp. 165–181, 2025.
- [2] N. Nursa'adah and Yahfizham, "Manajemen Proyek Pengembangan Sistem Informasi Penjualan Buku Berbasis Web untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional," *J. Informatics Business*, vol. 02, no. 01, pp. 141–147, 2024.
- [3] D. A. Nawangnugraeni, D. Nurvianti, K. W. Asri, M. Alfian, J. Karangdowo, and N. Kedungwuni, "Untuk Meningkatkan Pelayanan Pelanggan," *J. Tek. Inform. Kaputama*, vol. 7, no. 2, pp. 249–259, 2023.
- [4] F. Maulana, Z. Fauzi, M. R. Firdaus, P. Nuraisyah, R. Piarna, and P. N. Subang, "Web di UMKM Sagala Lada Untuk Meningkatkan Efisiensi," *J. Rekayasa Sist. Inf. dan Teknol.*, vol. 3, no. 3, pp. 458–471, 2026.
- [5] O. P. Anggraeni and F. Abdussalaam, "Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web di PT . MARKTEL," *J. Teknol. Sist. Inf. dan Apl.*, vol. 6, no. 4, pp. 523–530, 2023, doi: 10.32493/jtsi.v6i3.33156.
- [6] A. Musyarofah and A. Hadi, "Perancangan Sistem Informasi Ekspedisi Pada PT . Jotasindo Prima Sentosa," *J. SANTI (Sistem Informasi dan Teknik Informasi)*, vol. 6, no. 1, pp. 12–23, 2026, doi: <https://doi.org/10.58794/santi.v6i1.2097>.
- [7] I. M. Putra and Y. Dian, "Perancangan Sistem Informasi Stok Suku Cadang Pada PT Arjuna Berbasis Web Menggunakan Metode SDLC Dengan Model Waterfall," *J. SANTI (Sistem Informasi dan Teknik Informasi)*, vol. 6, no. 1, pp. 1–11, 2026, doi: <https://doi.org/10.58794/santi.v6i1.2092>.
- [8] Y. E. Mahendra *et al.*, "Implementasi Metode Waterfall Kasir Berbasis Web Pada CV," *J. Sist. Inf. DAN Tek. Komput.*, vol. 10, no. 1, pp. 110–114, 2025.
- [9] M. C. S. K, N. S. Lena, R. Oktavianti, and M. D. Afdhol, "Sistem Informasi Penjualan Hasil Perkebunan Berbasis Web menggunakan Metode Hybrid Waterfall RAD," *Klik - J. Ilmu Komput.*, vol. 5, no. 2, 2024.
- [10] D. Risdiansyah and L. A. Fitriana, "Pengembangan Sistem Informasi Pemesanan Makanan ( SIMAKAN ) Berbasis Web menggunakan Metode Waterfall," *J. Rekayasa Perangkat Lunak*, vol. 6, no. 1, 2025.