

Rancang Bangun Sistem Informasi Eksekutif Penjualan Produk Pada PT. Medan Tropical Canning Dan Frozen Industries

Design and Construction of an Executive Information System for Product Sales at PT. Medan Tropical Canning and Frozen Industries

Siti Atiqoh^{a,1}, Edy Victor Haryanto^{b,2}, Noprita Elisabeth Sianturi^{c,3}, Zhafira Nur Subhan^{d,4}
^{a,b,c,d} Sistem Informasi, Universitas Potensi Utama, Medan 20241, Sumatera Utara, Indonesia
sitiatiqahhh123@gmail.com¹, edyvictor @gmail.com², novryelisa@gmail.com³, Zhafira Nur Subhan⁴

ABSTRAK

PT. Medan Tropical Canning dan Frozen Industries merupakan perusahaan manufaktur dan eksportir produk tuna berkualitas tinggi yang telah dikenal di pasar nasional maupun internasional. Namun, pengelolaan data penjualan masih dilakukan secara manual dan tidak terintegrasi, sehingga proses pencatatan menjadi lambat, rawan kesalahan, dan menyulitkan penyusunan serta analisis laporan. Penelitian ini bertujuan merancang dan mengimplementasikan Sistem Informasi Eksekutif Penjualan Produk berbasis web untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan data dan mendukung keputusan strategis manajemen. Perancangan sistem menggunakan metode Extreme Programming (XP), dengan tahapan analisis kebutuhan, desain sistem, pengkodean, pengujian, dan pemeliharaan. Pada tahap desain antarmuka web digunakan HTML, CSS, dan JavaScript, sedangkan pengelolaan data didukung oleh database yang berisi data penjualan produk perusahaan. Data yang digunakan mencakup data transaksi penjualan, produk, periode penjualan, dan data pelanggan. Hasil pengembangan sistem menunjukkan peningkatan signifikan dalam kecepatan penyusunan laporan, kemudahan akses informasi, serta akurasi data yang ditampilkan secara real-time. Sistem juga mampu menampilkan grafik dan rekapitulasi penjualan yang membantu manajemen dalam memantau kinerja dan menentukan strategi bisnis. Kesimpulannya, sistem informasi eksekutif yang dibangun berhasil mengatasi keterbatasan sistem manual serta meningkatkan efektivitas operasional dan kualitas pengambilan keputusan di perusahaan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Eksekutif, Penjualan, Produk Jadi, Metode Drill Down.

ABSTRACT

PT. Medan Tropical Canning and Frozen Industries is a manufacturer and exporter of high-quality tuna products recognized in both national and international markets. However, sales data management is still done manually and is not integrated, resulting in slow recording, error-prone data, and complicating report preparation and analysis. This study aims to design and implement a web-based Product Sales Executive Information System to improve data management efficiency and support strategic management decisions. The system design uses the Extreme Programming (XP) method, with stages of needs analysis, system design, coding, testing, and maintenance. The web interface design stage uses HTML, CSS, and JavaScript, while data management is supported by a database containing the company's product sales data. The data used includes sales transaction data, products, sales periods, and customer data. The results of the system development show significant improvements in the speed of report preparation, ease of information access, and accuracy of data displayed in real time. The system is also capable of displaying graphs and sales recapitulations that assist management in monitoring performance and determining business strategies. In conclusion, the executive information system developed successfully overcomes the limitations of the manual system and improves operational effectiveness and the quality of decision-making in the company.

Keywords : Executive Information System, Sales, Finished Products, Drill Down Method.

Info Artikel :

Disubmit:

Direview:

Diterima :

Copyright © 2025 - senadimu. All rights reserved.

1. PENDAHULUAN

Teknologi Informasi merupakan suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data, termasuk memproses, mendapatkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data dalam berbagai cara untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, yaitu informasi yang relevan, akurat dan tepat waktu [1]. Perkembangan teknologi dan informasi di Indonesia saat ini sangat kompleks dan maju serta dapat memberikan tuntutan terhadap masyarakat yang berkecimpung di dunia industri, perusahaan, dan pendidikan khususnya di bidang bisnis [2]. Perkembangan teknologi informasi sudah menjadi taraf kebutuhan, termasuk e-commerce yang saat ini berdampak sangat besar pada sebuah usaha dengan melalui teknologi internet dapat mempermudah dalam hal proses transaksi jual beli [3]. Sistem informasi berbasis web adalah kombinasi teknologi informasi berbasis situs di jaringan internet yang dilengkapi dengan fitur dan dirancang sedemikian rupa untuk keperluan penginputan data tertentu, dengan tujuan untuk mempermudah dan mempercepat data [4]. Penjualan barang dagangan mencakup barang dagangan yang dibeli dan disimpan untuk tujuan dijual kembali. Dalam hal ini, persediaan barang pengecer ditutupi oleh pembelian, yang kemudian dijual kembali ke konsumen [5].

PT. Medan Tropical Canning dan Frozen Industries adalah salah satu perusahaan manufaktur, eksportir, dan supplier makanan laut berkualitas tinggi, khususnya produk tuna. Berdiri sejak lama, perusahaan ini telah menjadi pelopor dalam industri makanan laut di Medan dengan reputasi sebagai produsen tuna premium yang dikenal di tingkat nasional dan internasional. Komitmennya terhadap kualitas menjadikan produk perusahaan diminati baik di pasar domestik maupun global.

Meskipun unggul dalam kualitas produk, PT. Medan Tropical Canning menghadapi tantangan serius dalam pengelolaan data penjualan. Sistem pengelolaan data yang digunakan saat ini masih bersifat manual dan tidak terintegrasi, yaitu pencatatan data penjualan dilakukan menggunakan dokumen fisik seperti buku catatan yang terpisah. Proses ini memerlukan input data secara manual oleh staf, yang tidak hanya memakan waktu tetapi juga rentan terhadap kesalahan manusia, seperti salah memasukkan angka atau informasi yang terlupakan. Selain itu, dokumen yang terpisah-pisah menyebabkan kesulitan dalam mengonsolidasi data dari berbagai sumber, sehingga menghasilkan laporan yang tidak selalu up-to-date dan kurang akurat. Akibatnya, proses pengumpulan, pengolahan, dan penyajian data penjualan sering kali memakan waktu lama dan rawan kesalahan. Hal ini menyebabkan keterlambatan dalam penyusunan laporan penjualan, sehingga manajemen sulit mendapatkan informasi yang akurat dan real-time untuk mendukung pengambilan keputusan strategis.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan pengembangan sistem informasi eksekutif penjualan produk yang mampu mengintegrasikan seluruh data penjualan perusahaan. SIE adalah sistem komputer yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan informasi para eksekutif tingkat atas (seperti Direktur dan CEO) dalam pengambilan keputusan strategis [6]. Alat untuk menyajikan data penting secara ringkas dan visual melalui dashboard, grafik, dan indikator kinerja (KPI), sehingga memudahkan pemantauan kondisi perusahaan secara keseluruhan [7]. Penyaring informasi yang mengolah data mentah dari berbagai sumber (internal dan eksternal) menjadi intisari strategis yang relevan dan mudah dipahami [8]. Sistem yang berfokus pada kemudahan penggunaan dengan antarmuka intuitif dan fitur "drill-down" untuk menelusuri detail di balik suatu data ringkasan [9]. Dashboard perusahaan yang berfungsi sebagai panel kendali bagi eksekutif untuk melacak tren, mengidentifikasi masalah, dan melihat peluang secara cepat dan real-time [10].

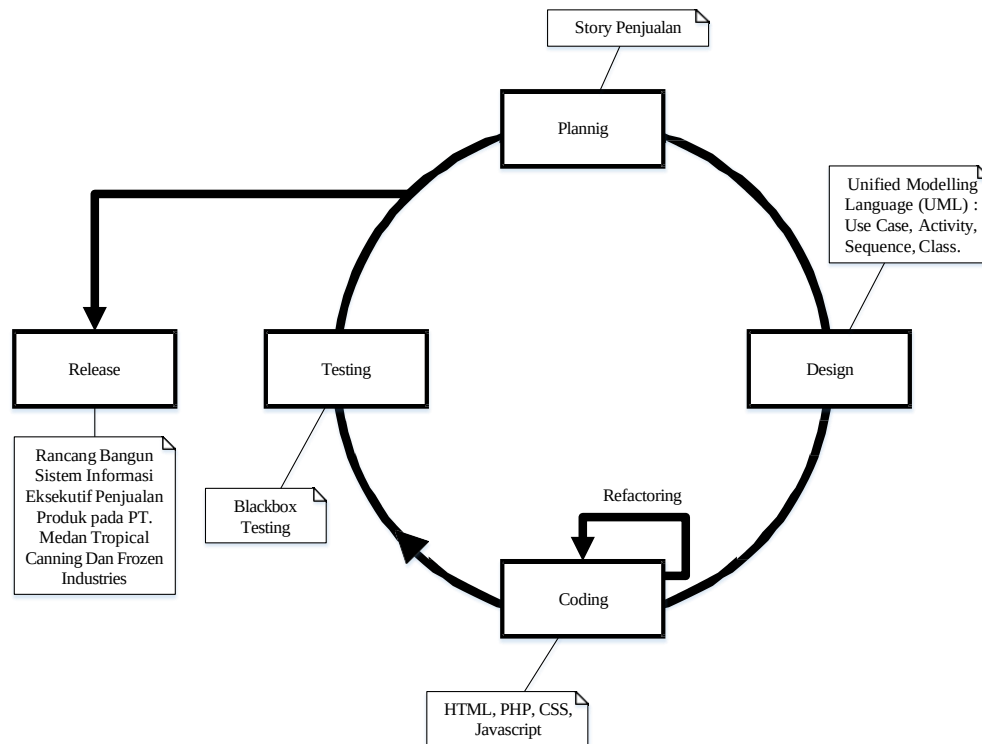
Metode Drill Down Sebuah teknik eksplorasi data yang memungkinkan pengguna memulai dari melihat informasi ringkasan atau gambaran umum, kemudian menelusuri secara bertahap ke level detail yang lebih spesifik dengan mengklik atau memilih data tersebut [11]. Proses navigasi yang sistematis dari data yang bersifat umum menuju data yang bersifat partikular, seperti dari laporan total penjualan nasional (ringkasan) turun ke laporan penjualan per daerah, per kota, hingga ke transaksi individual (detail) [12].

Penelitian sebelumnya menjelaskan bahwa sistem informasi eksekutif diterapkan untuk membantu perusahaan dalam menentukan jumlah transaksi dengan memanfaatkan peta data penjualan perangkat

elektronik, sehingga laporan dapat diperoleh secara cepat ketika dibutuhkan [13]. Penelitian lain menyatakan bahwa penerapan metode drill down memungkinkan informasi yang diambil dari sumber data dianalisis secara bertahap dan dipertimbangkan oleh pengguna untuk mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik [14]. Penelitian terkait juga menguraikan bahwa penggunaan metode drill down mempermudah proses pencatatan dan pelaporan kunjungan, sehingga dapat membantu pelaksana lapangan dan pimpinan dalam menjalankan tugas operasional secara lebih efektif [15].

2. METODE

Metode pengembangan sistem dalam penelitian ini menggunakan metode pengembangan sistem *Extreme Programming* (XP). XP merupakan sebuah pendekatan metodologi dalam membangun sistem dengan cara meningkatkan efisiensi dan fleksibilitas serta mengkombinasikan berbagai ide sederhana namun tepat tujuan. XP juga disebut sebagai metode “*technical how to*” yaitu membangun sistem secara efisien melalui prinsip dan teknis yang praktis [16]. Adapun penjelasan ya dapat dilihat sebagai berikut :



Gambar 1 Diagram Extreme Programming

Berikut merupakan tahapan-tahapan dalam XP, yaitu:

1. *Planning*
Planning atau tahap perencanaan merupakan tahapan awal dalam metode XP yang terdiri dari identifikasi permasalahan, analisis kebutuhan awal sistem sampai dengan penetapan jadwal pelaksanaan pengembangan sistem.
2. *Design*
Design atau tahapan perancangan merupakan tahapan pemodelan sistem. Perancangan sistem dibuat dari hasil yang telah ditetapkan berdasarkan tahap planning. Pemodelan sistem menggunakan diagram *Unified Modelling Language* (UML).

3. Coding

Coding merupakan tahapan dalam implementasi dari pemodelan yang telah dibuat pada tahapan design menggunakan bahasa pemrograman *Hypertext Markup Language* (HTML), *Hypertext Preprocessor* (PHP), *Cascading Style Sheets* (CSS) dan *Javascript*.

4. Testing

Testing merupakan tahapan pengujian sistem yang diimplementasikan pada tahapan *coding* untuk mengetahui kesalahan-kesalahan yang timbul pada sistem yang dikembangkan, serta melakukan validasi untuk memastikan apakah sistem sudah sesuai dengan kebutuhan dari pengguna sistem. Adapun metode pengujian yang akan digunakan yaitu metode pengujian *blackbox testing*. *Blackbox testing* merupakan pengujian yang berfokus pada fungsional *interface* dari sistem yang dikembangkan. *Blackbox testing* digunakan untuk mencari beberapa kesalahan di antaranya yaitu :

- Terdapat fungsionalitas sistem yang tidak sesuai.
- Terdapat kesalahan pada *user interface*.
- Kesalah pada struktur data atau akses pada *database* eksternal.
- Terdapat kesalahan pada kinerja sistem yang dibangun.
- Terdapat kesalahan dalam terminasi dan inisialisasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Medan Tropical Canning dan Frozen Industries menghadapi permasalahan dalam pengelolaan data penjualan yang berdampak pada keakuratan dan ketepatan informasi yang diterima oleh manajemen. Sistem pencatatan yang masih dilakukan secara manual mengharuskan setiap data penjualan dicatat dalam dokumen fisik atau spreadsheet terpisah, tanpa adanya integrasi otomatis antar sistem. Proses ini tidak hanya memakan waktu yang lama, tetapi juga meningkatkan risiko terjadinya kesalahan input, seperti ketidaklengkapan data atau kesalahan dalam pencatatan angka penjualan. Data yang dihasilkan pun sering kali tidak akurat dan tidak up-to-date, sehingga laporan penjualan yang disusun tidak mencerminkan kondisi sebenarnya secara real-time. Keterlambatan dalam pengumpulan dan pemrosesan data membuat manajemen kesulitan dalam memonitor dan merespons tren penjualan naik maupun turun dengan cepat. Permasalahan ini menuntut adanya solusi yang mampu mengintegrasikan serta mengotomatisasi pengelolaan data penjualan guna menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu untuk mendukung pengambilan keputusan strategis.

Dalam upaya memahami peluang peningkatan penjualan, dilakukan analisis menyeluruh terhadap 1.250 data transaksi penjualan dari periode 2023 hingga 2024. Adapun datanya dapat dilihat pada table berikut.

Tabel 1 Data Penjualan

No	Tanggal	Produk	Jumlah	Satuan
1	05/01/2023	Tuna Rica-Rica	189	Kaleng
2	05/01/2023	Tuna Rica-Rica	86	Kaleng
3	05/01/2023	Tuna Rica-Rica	162	Kaleng
4	05/01/2023	Tuna Rica-Rica	91	Kaleng
5	06/01/2023	Tuna Rica-Rica	235	Kaleng
6	06/01/2023	Tuna Rica-Rica	107	Kaleng
7	06/01/2023	Tuna Rica-Rica	172	Kaleng
8	06/01/2023	Tuna Rica-Rica	300	Kaleng
9	06/01/2023	Tuna Rica-Rica	57	Kaleng
10	07/02/2023	Tuna Rica-Rica	174	Kaleng
11	07/02/2023	Tuna Rica-Rica	209	Kaleng
12	07/02/2023	Tuna Rica-Rica	116	Kaleng
13	07/02/2023	Tuna Rica-Rica	111	Kaleng
14	07/02/2023	Tuna Rica-Rica	70	Kaleng
15	07/02/2023	Tuna Rica-Rica	150	Kaleng

16	07/02/2023	Tuna Rica-Rica	209	Kaleng
17	08/04/2023	Tuna Rica-Rica	193	Kaleng
18	08/04/2023	Tuna Rica-Rica	161	Kaleng
19	08/04/2023	Tuna Rica-Rica	79	Kaleng
20	08/04/2023	Tuna Rica-Rica	237	Kaleng
...	...	...	...	...
1250	31/12/2024	Sari Laut Nasi Goreng	226	Kaleng

Sumber : PT. Medan Tropical Canning dan Frozen Industries

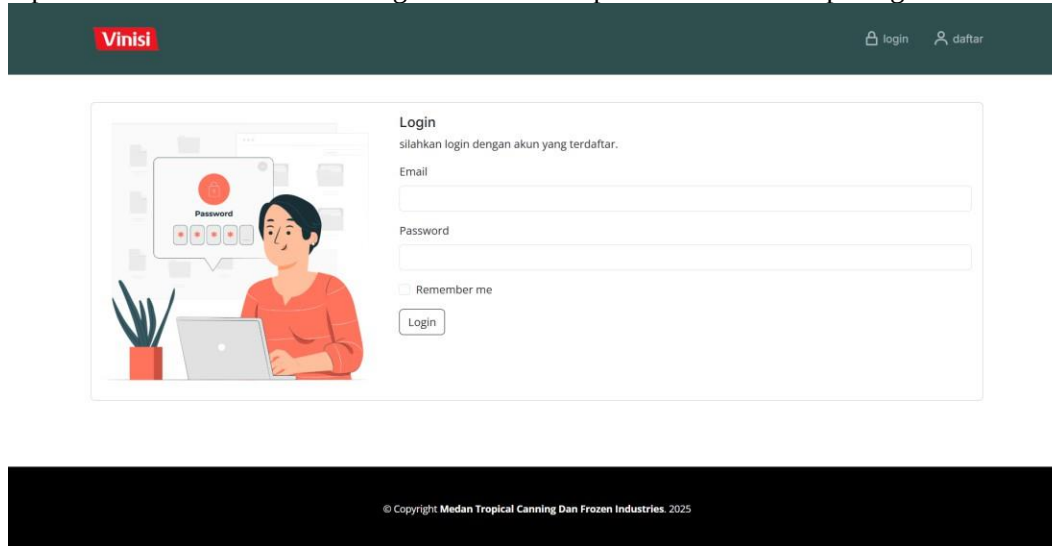
Berdasarkan data penjualan yang diolah dalam sistem, tren penjualan produk menunjukkan fluktuasi yang berbeda pada setiap jenis produk. Pada tahun 2023, produk *Vinisi Tuna Spicy Coconut Gravy* mengalami peningkatan penjualan yang signifikan dengan total penjualan mencapai 38.262 kaleng, menjadikannya salah satu produk dengan tren pertumbuhan positif tertinggi pada periode tersebut. Sebaliknya, produk *Vinisi Sari Laut Nasi Goreng* mengalami penurunan penjualan pada tahun yang sama, dengan total penjualan sebanyak 29.114 kaleng. Memasuki tahun 2024, kondisi berbalik di mana *Vinisi Sari Laut Nasi Goreng* mencatat kenaikan penjualan menjadi 31.069 kaleng, sementara *Vinisi Tuna Spicy Coconut Gravy* justru mengalami penurunan penjualan yang cukup tajam dengan total hanya 13.561 kaleng. *Output* yang dihasilkan oleh sistem dalam penelitian ini hanya berupa grafik eksekutif yang menampilkan tren kenaikan atau penurunan penjualan setiap produk, tanpa memberikan analisis mendalam mengenai penyebab terjadinya perubahan tersebut pada variabel-variabel yang memengaruhinya.

3.1. Tampilan Hasil

Tampilan hasil sistem merupakan bentuk visual dari output yang dihasilkan setelah sistem dikembangkan dan dijalankan. Bagian ini menyajikan antarmuka pengguna (user interface) yang menunjukkan bagaimana fitur, menu, dan informasi ditampilkan kepada pengguna sesuai dengan fungsinya. Tampilan hasil juga berfungsi untuk memperlihatkan implementasi rancangan sistem yang telah dibuat pada tahap desain dan coding, sehingga dapat dinilai kesesuaiannya dengan kebutuhan pengguna serta tingkat kemudahan dalam pengoperasiannya. Berikut ini dijelaskan tentang tampilan hasil dari perancangan sistem yang dibangun dapat dilihat sebagai berikut :

1. Tampilan Form Login Konsumen

Tampilan form untuk melakukan login untuk masuk pada sistem terlihat pada gambar berikut :



Gambar 2 Tampilan Form Login Konsumen

Pada gambar 2 menu ini dapat menjelaskan dapat diakses oleh konsumen yang ingin masuk ke dalam sistem. Pada halaman ini, terdapat kolom *input* untuk *email* dan *password*, di mana konsumen harus memasukkan data akun mereka yang sudah terdaftar. Setelah mengisi kedua kolom tersebut, konsumen dapat menekan *button login* untuk melakukan proses autentikasi. Jika data yang dimasukkan valid, sistem akan mengizinkan konsumen untuk mengakses layanan atau fitur yang tersedia. Namun, jika *email* atau *password* salah, sistem akan memberikan notifikasi *error* dan meminta konsumen untuk memasukkan data yang benar. Tampilan ini dirancang sederhana dan *user-friendly* agar mudah digunakan oleh semua kalangan konsumen.

2. Tampilan Form Daftar

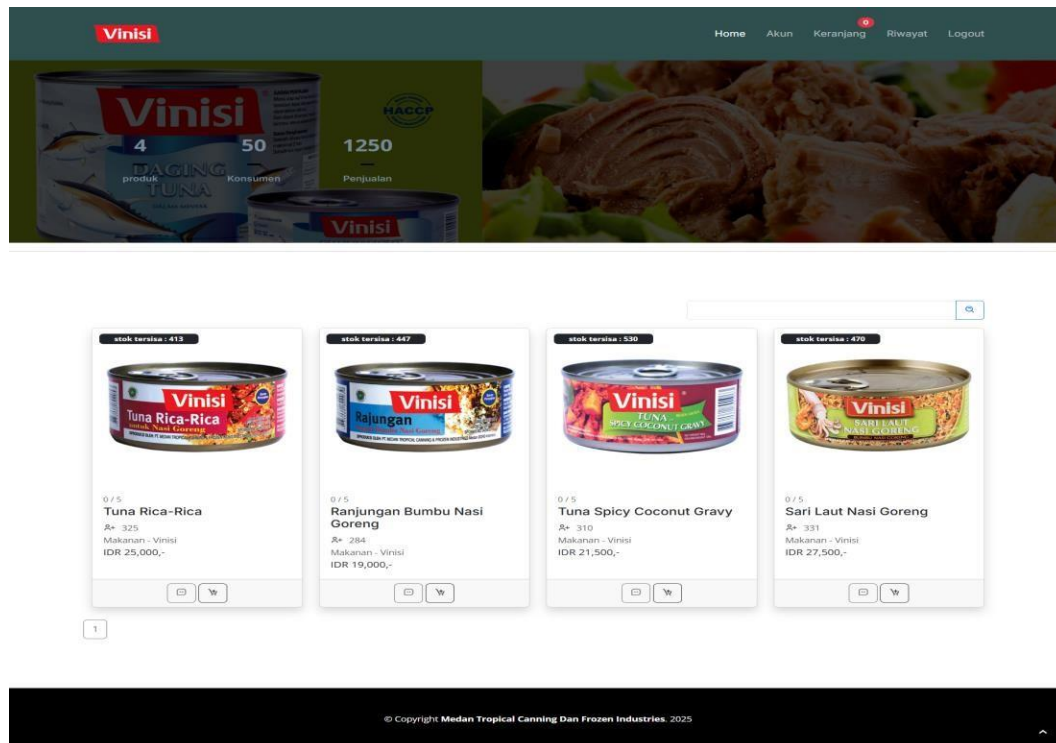
Tampilan form untuk melakukan daftar untuk masuk pada sistem terlihat pada gambar berikut :

Gambar 3 Tampilan Form Daftar

Pada gambar 3 menu ini dapat menjelaskan dapat diakses oleh konsumen yang belum memiliki akun dan ingin mendaftar ke dalam sistem. Pada halaman ini, terdapat beberapa kolom *input* yang harus diisi, antara lain nama lengkap, alamat, nomor telepon, *email*, dan *password*. Nama lengkap digunakan untuk identitas pengguna, alamat diperlukan untuk keperluan pengiriman atau verifikasi, nomor telepon dan email berfungsi sebagai kontak yang dapat dihubungi, serta password untuk keamanan akun. Setelah semua data terisi dengan benar, konsumen dapat menekan button daftar untuk menyimpan informasi dan membuat akun baru. Sistem akan memverifikasi data yang dimasukkan, dan jika valid, akun akan berhasil terdaftar. Tampilan form ini dirancang sederhana dan intuitif agar proses pendaftaran dapat dilakukan dengan mudah dan cepat oleh calon konsumen.

3. Tampilan Form Produk Konsumen

Tampilan form untuk melakukan olah data produk pada sistem terlihat pada gambar berikut :

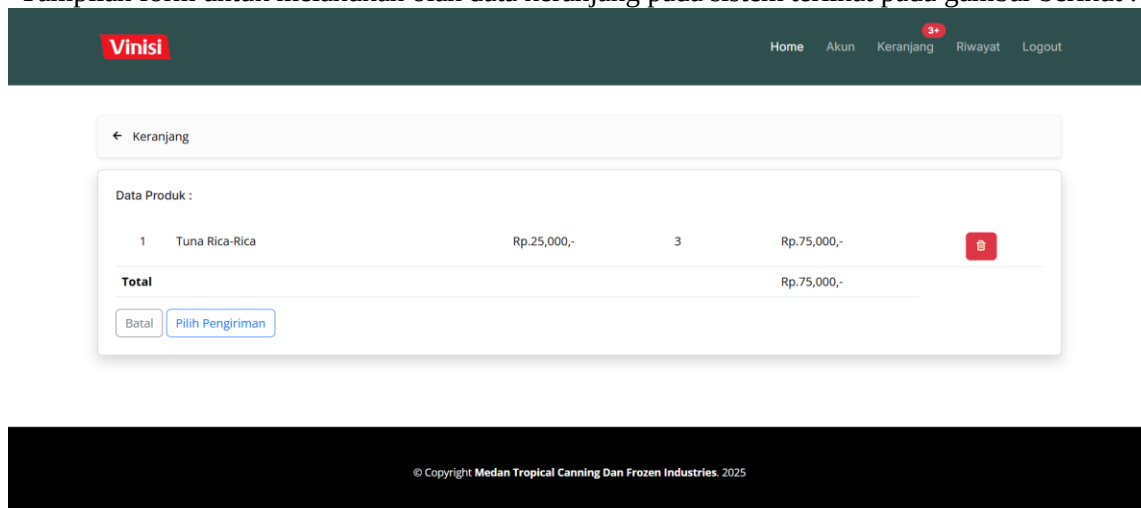


Gambar 4 Tampilan Form Produk Konsumen

Pada gambar 4 menu ini dapat menjelaskan dapat diakses oleh konsumen untuk memilih produk yang ingin dibeli. Pada halaman ini, konsumen dapat menentukan jumlah produk yang dipesan dengan mengisi kolom kuantitas. Setelah jumlah dipilih, konsumen dapat menekan button *Add to Keranjang* untuk menambahkan produk ke dalam keranjang belanja. Tampilan dirancang sederhana agar mudah digunakan, memungkinkan konsumen melakukan pemesanan dengan cepat dan efisien.

4. Tampilan Form Keranjang

Tampilan form untuk melakukan olah data keranjang pada sistem terlihat pada gambar berikut :



Gambar 5 Tampilan Form Keranjang

Pada gambar 5 menu ini dapat menjelaskan dapat diakses oleh konsumen untuk melihat daftar produk yang telah ditambahkan ke keranjang belanja. Pada halaman ini, terdapat informasi detail seperti nama produk, harga per item, jumlah produk, dan total harga per item. Konsumen dapat memeriksa atau mengubah pesanan sebelum melanjutkan ke proses checkout. Tampilannya dirancang jelas dan ringkas untuk memudahkan pengelolaan barang belanjaan.

5. Tampilan Form Pengiriman Konsumen

Tampilan form untuk melakukan olah data pengiriman pada sistem terlihat pada gambar berikut :

Vinisi Home Akun Keranjang ³⁺ Riwayat Logout

← Keranjang

Cek Ongkos Kirim

Tujuan: JL P PASIR NO 42 LK VIII Berat: 465 gram

Pilihan Layanan

Layanan	Biaya	Estimasi	Deskripsi
☒ REG Regular	Rp 15.000	2-3 hari	Layanan standar
☐ EXPRESS Express	Rp 25.000	1-2 hari	Layanan cepat
☐ SAME_DAY Same Day	Rp 35.000	Hari ini	Pengiriman dalam hari yang sama

☐ Catatan Pengiriman

Total Berat: 465 gram
Ongkos Kirim: Rp 15.000
Total Pembayaran: Rp 90.000

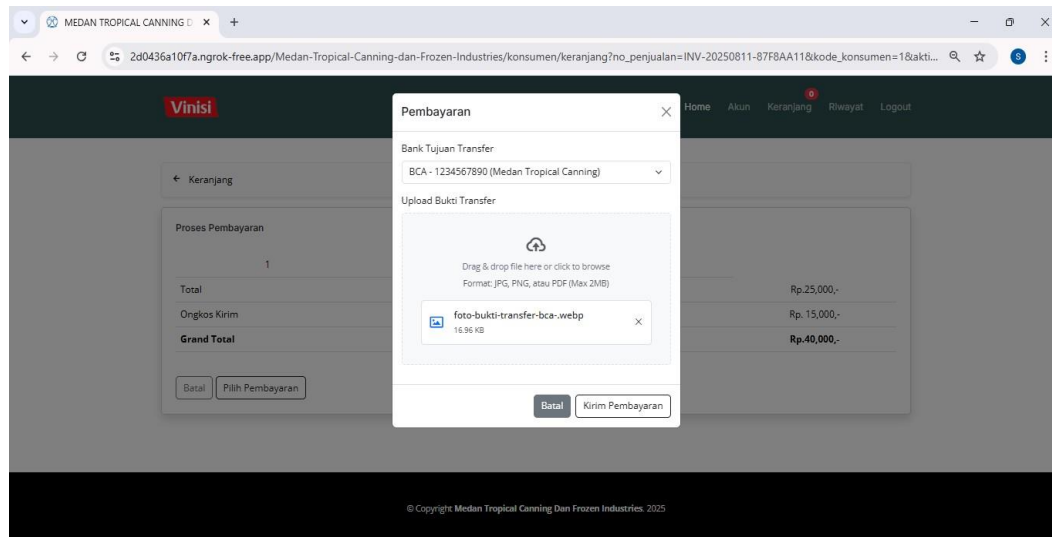
© Copyright Medan Tropical Canning Dan Frozen Industries. 2025

Gambar 6 Tampilan Form Pengiriman Konsumen

Pada gambar 6 menu ini dapat menjelaskan dapat diakses oleh konsumen untuk memilih metode pengiriman pesanan. Tampilan menampilkan daftar layanan pengiriman dalam format tabel dengan kolom Layanan, Biaya, Estimasi, dan Deskripsi. Konsumen dapat membandingkan opsi pengiriman berdasarkan biaya dan estimasi. Terdapat juga kolom Catatan Pengirim untuk memberikan instruksi khusus, serta *Button* Konfirmasi Pengiriman untuk menyelesaikan pemilihan. Tampilan dirancang sederhana agar konsumen dapat memilih pengiriman dengan mudah.

6. Tampilan Form Pembayaran Konsumen

Tampilan form untuk melakukan olah data pembayaran pada sistem terlihat pada gambar berikut :

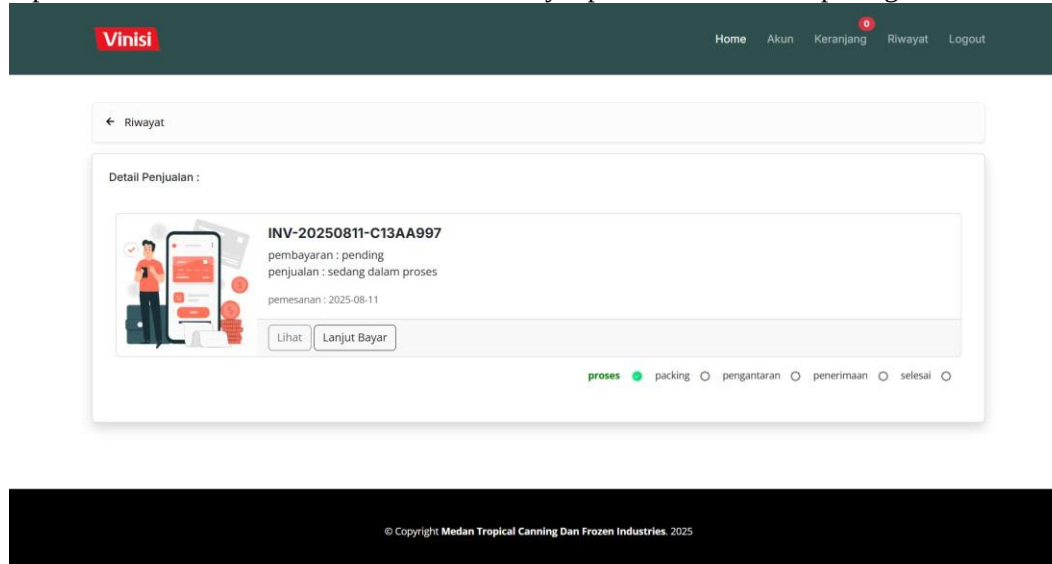


Gambar 7 Tampilan Form Pemabayaran Konsumen

Pada gambar 7 menu ini dapat menjelaskan dapat diakses oleh konsumen untuk menyelesaikan proses pembayaran. Pada halaman ini, konsumen akan melihat nomor rekening bank tujuan beserta nama penerima untuk melakukan transfer. Setelah melakukan pembayaran, konsumen harus mengunggah bukti struk transaksi sebagai verifikasi. Terdapat *button* kirim untuk mengkonfirmasi pembayaran. Tampilan dirancang sederhana dan jelas agar konsumen dapat menyelesaikan pembayaran dengan lancar.

7. Tampilan Form Riwayat

Tampilan form untuk melakukan olah data Riwayat pada sistem terlihat pada gambar berikut :



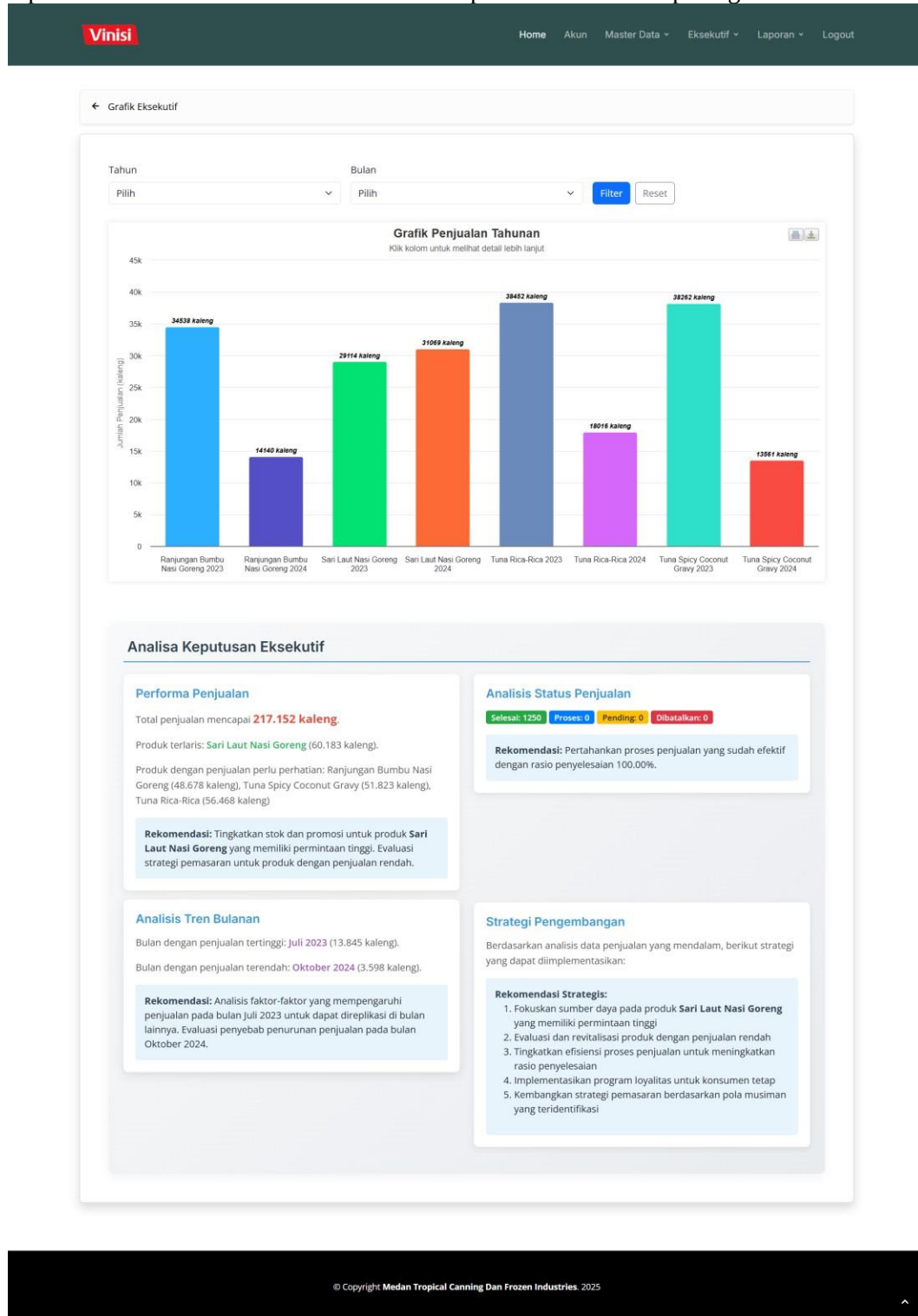
Gambar 8 Tampilan Form Riwayat

Pada gambar 8 menu ini dapat menjelaskan dapat diakses oleh konsumen untuk melihat riwayat pembelian dan memantau status pengiriman pesanan. Pada halaman ini, konsumen dapat mengecek detail transaksi sebelumnya, termasuk informasi produk, tanggal pembelian, total harga, dan status pesanan (seperti "Diproses", "Dikirim", atau "Selesai"). Tampilan dirancang jelas dan terstruktur agar konsumen dapat dengan mudah melacak perkembangan pengiriman serta melihat histori belanja

mereka. Fitur ini membantu konsumen dalam mengawasi pesanan dan memastikan transparansi setiap transaksi.

8. Tampilan Form Eksekutif Admin

Tampilan form untuk melakukan olah eksekutif pada sistem terlihat pada gambar berikut :



Gambar 9 Tampilan Form Eksekutif Admin

Pada gambar 9 menu ini dapat menjelaskan dapat diakses oleh admin untuk memantau analisis penjualan melalui tampilan grafik interaktif. Admin dapat memfilter data berdasarkan tahun dan bulan, serta mengeksplorasi detail laporan secara mendalam (*drill-down*) untuk melihat *tren* penjualan per periode. Grafik visual (*bar chart*) menyajikan data secara dinamis, memudahkan evaluasi kinerja bisnis dan pengambilan keputusan strategis. Fitur ini dirancang untuk memberikan insight komprehensif dengan antarmuka yang *user-friendly*.

9. Tampilan Form Laporan Penjualan Admin

Tampilan form untuk melakukan olah laporan pada sistem terlihat pada gambar berikut :

No	No Penjualan	Tanggal	Konsumen	Produk	Jumlah	Harga	Ongkir	Pembayaran	Status
1	INV-20230105-72661737	2023-01-05	RIKA SYANITA KAYADU	Tuna Rica-Rica	189	Rp.25,000,-	Rp.72,075,-	Rp.4,797,075,-	selesai
2	INV-20230105-65757478	2023-01-05	SUDIONO	Tuna Rica-Rica	86	Rp.25,000,-	Rp.30,225,-	Rp.2,180,225,-	selesai
3	INV-20230105-39749545	2023-01-05	GUNAWAN	Tuna Rica-Rica	162	Rp.25,000,-	Rp.62,775,-	Rp.4,112,775,-	selesai
4	INV-20230105-68100261	2023-01-05	SUDIONO	Tuna Rica-Rica	91	Rp.25,000,-	Rp.30,225,-	Rp.2,305,225,-	selesai
5	INV-20230106-33755755	2023-01-06	SARI DEWI	Tuna Rica-Rica	235	Rp.25,000,-	Rp.4,650,-	Rp.5,879,650,-	selesai
6	INV-20230106-76812983	2023-01-06	RISMAN	Tuna Rica-Rica	107	Rp.25,000,-	Rp.20,925,-	Rp.2,695,925,-	selesai
7	INV-20230106-86557337	2023-01-06	SRI MEGA	Tuna Rica-Rica	172	Rp.25,000,-	Rp.34,875,-	Rp.4,334,875,-	selesai
8	INV-20230106-85098962	2023-01-06	RISKINA AMALIA	Tuna Rica-Rica	300	Rp.25,000,-	Rp.25,575,-	Rp.7,525,575,-	selesai
9	INV-20230106-86903947	2023-01-06	SITI RAHMADINI	Tuna Rica-Rica	57	Rp.25,000,-	Rp.23,250,-	Rp.1,448,250,-	selesai
10	INV-20230207-31506026	2023-02-07	SUCI RAMADANI	Tuna Rica-Rica	174	Rp.25,000,-	Rp.65,100,-	Rp.4,415,100,-	selesai

Gambar 10 Tampilan Form Laporan Penjualan Admin

Pada gambar 10 menu ini dapat menjelaskan dapat diakses oleh admin untuk memantau dan menganalisis data penjualan secara menyeluruh. Admin dapat memfilter laporan berdasarkan periode awal dan akhir untuk melihat transaksi dalam rentang waktu tertentu. Form ini memungkinkan admin melacak performa penjualan, mengidentifikasi tren, serta mengevaluasi transaksi dengan mudah. Tampilan dirancang sistematis untuk mendukung analisis data dan pengambilan keputusan bisnis yang efektif.

4. KESIMPULAN

1. Sistem informasi eksekutif penjualan produk yang terintegrasi berhasil dirancang dan diimplementasikan sehingga dapat mengatasi keterbatasan sistem manual, meningkatkan efisiensi pengelolaan data, dan mempermudah akses informasi bagi pihak manajemen, dengan dukungan penerapan metode Drill Down serta pemanfaatan Cascading Style Sheets (CSS) untuk menciptakan antarmuka yang interaktif dan responsive.

2. Pengembangan sistem informasi eksekutif penjualan yang terintegrasi mampu mempercepat proses penyusunan laporan secara akurat dan tepat waktu, serta menyediakan informasi penjualan yang up-to-date untuk mendukung pengambilan keputusan strategis.
3. Implementasi sistem yang dilengkapi fitur analisis data penjualan secara real- time dapat membantu manajemen dalam memantau tren penjualan, merespons perubahan pasar dengan cepat, dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Sebagai penutup, penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Potensi Utama yang telah memberikan kesempatan dan dukungan dalam penyelesaian Karya Tulis Ilmiah (KTI) ini.

REFERENSI

- [1] Thursina, D. I. D. I., & Haryanto, E. V. (2023). SISTEM INFORMASI INDUSTRI KECIL DAN MENENGAH BERBASIS WEB. *Djtechno: Jurnal Teknologi Informasi*, 4(1), 36-46.
- [2] Sipahutar, S. A., & Haryanto, E. V. (2024). Rancang Bangun Aplikasi Promosi Makanan Berbasis Android Pada Ayam Penyet Joko Solo. *Jurnal Info Digit (JID)*, 2(3A), 1382-1394.
- [3] Haryanto, E. V., & Anggi, A. A. (2023). Rancang Bangun Web E-commerce Produk Pakaian Dengan Metode Rapid Application Development (RAD) Pada Toko Idola Fashion. *Jurnal Info Digit (JID)*, 1(1), 01-14.
- [4] Prayogi, A., Haryanto, E. V., Sinaga, M. D., & Sembiring, N. (2021). Rancang Bangun Aplikasi Inventaris Barang Berbasis Online (Studi Kasus: SMKS Indonesia Membangun Taruna Marelana). *E-Jurnal JUSITI (Jurnal Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi)*, 10(2), 126-135.
- [5] Haryanto, E. V. (2023). Rancang Bangun Aplikasi E-COMMERCE Pada Kios Tinta Berbasis Android. *Jurnal Info Digit (JID)*, 1(3), 862-874.
- [6] Fitria, V., & Fauzi, M. (2024). Implementasi Drill Down Pada Sistem Informasi Eksekutif Penjualan Sparepart Generator Set (Studi Kasus: PT. Matahari Jayatama Teknikal). *Jurnal Rekayasa Sistem (JUREKSI)*, 2(3), 865-876.
- [7] Windira, S., & Wahyuni, L. (2024). Sistem Informasi Eksekutif Data Alumni Pada Sekolah Smp Swasta Generasi Bangsa Martubung Menggunakan Metode Efs Berbasis Web. *Jurnal Rekayasa Sistem (JUREKSI)*, 2(3 A), 2099-2109.
- [8] Maliky, M. P., & Tanti, L. (2023). Sistem Informasi Eksekutif (SIE) Untuk Memantau Keluar Masuk Kapal Pada Kantor Otoritas Pelabuhan Utama Belawan. *Jurnal Rekayasa Sistem (JUREKSI)*, 1(1), 308-320.
- [9] Kurniawan, D., & Triandi, B. (2024). Sistem Informasi Eksekutif Expedisi Produk Pada J&T Express Menggunakan Metode Drill Down Berbasis Web (Studi Kasus: J&T Express Belawan). *Jurnal Rekayasa Sistem (JUREKSI)*, 2(3), 1044-1055.
- [10] Sianturi, S. N. T., & Puspasari, R. (2023). Penerapan Sistem Informasi Eksekutif Ekspedisi Barang Pada CV. Mitra Mandiri. *Jurnal Rekayasa Sistem (JUREKSI)*, 1(1), 121-131.

- [11] Paulina, S., & Wahyuni, L. (2024). Sistem Informasi Eksekutif Pe nerimaan Siswa Baru Di SMK Trittech Informatika Medan Menggunakan Metode Drill Down. *Jurnal Rekayasa Sistem (JUREKSI)*, 2(3 A), 1293-1306.
- [12] Dewi, M. S. W., Susanti, W. F., Suwandi, S. P., Wahyuni, E. D., Putra, A. B., & Mukaromah, S. (2024). Sistem Informasi Eksekutif Performa Televisi PT. Jawa Pos Media Televisi Menggunakan Metode Drill Down. *Jurnal Rekayasa Sistem Informasi dan Teknologi*, 2(1), 498-508.
- [13] Sapitha, M., & Alfina, O. (2024). Sistem Informmasi Eksekutif Penjualan Produk Elektronik Menggunakan Metode Drill Down Berbasis Web (Studi Kasus: Win Jaya Elektronik. *Jurnal Info Digit (JID)*, 2(3A), 1912-1924.
- [14] Nurdin, M. R., Akbar, N. F., Halim, N., Sinaga, M. P., & Harahap, F. (2023). SISTEM INFORMMASI EKSEKUTIF PENJUALAN PRODUK MENGGUNAKAN METODE DRILL DOWN BERBASIS WEB. *Unes Journal of Information System*, 8(2), 021-028.
- [15] Pratama, A., & Syahputra, A. (2024). Penerapan Metode Drill Down Dalam Sistem Informasi Laporan Kunjungan Kolektor Pada PT Mitsui Leasing. *Jurnal Rekayasa Sistem (JUREKSI)*, 2(3), 1134-1146.
- [16] Kustiawan, D., Cholifah, W. N., Destriana, R., & Heriyani, N. (2022). Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi Pengelolaan Koperasi Menggunakan Metode Extreme Programming. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 12(1), 78-92.