

## Aplikasi Pelaporan Penjualan Produk Iqos Berbasis Web Menggunakan Metode Pengembangan Sistem Waterfall

Haniful Chair Rizki<sup>1</sup>, Andi Marwan Elhanafi<sup>2</sup>, Dedy Irwan<sup>3</sup>  
Universitas Harapan Medan<sup>1,2,3</sup>

[hanifulchair@gmail.com](mailto:hanifulchair@gmail.com)<sup>1</sup>, [andimarwanelhanafi@gmail.com](mailto:andimarwanelhanafi@gmail.com)<sup>2</sup>, [dedy\\_irwan.unhar@harapan.ac.id](mailto:dedy_irwan.unhar@harapan.ac.id)<sup>3</sup>

**Abstrak** – Penjualan adalah komponen krusial dalam operasional bisnis yang tidak hanya mencakup transaksi, tetapi juga strategi pemasaran dan pengelolaan hubungan pelanggan. Dengan kemajuan teknologi, penjualan melalui platform online telah meningkat, memungkinkan akses yang lebih luas kepada konsumen. Studi ini mengkaji implementasi aplikasi pelaporan penjualan berbasis web untuk produk IQOS, sebuah inovasi di bidang produk tembakau. Aplikasi ini dirancang untuk mengintegrasikan data dari berbagai produk dalam satu platform yang efisien, meningkatkan akurasi dan kecepatan akses data, yang vital dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Penelitian ini menggunakan metode pengembangan sistem Waterfall, memungkinkan pendekatan yang sistematis dalam pengembangan aplikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aplikasi berbasis web ini dapat meningkatkan efisiensi pelaporan penjualan dan mendukung pengambilan keputusan strategis. Saran untuk pengembangan lebih lanjut termasuk integrasi dengan sistem manajemen hubungan pelanggan dan manajemen inventori serta melakukan pengujian keamanan yang ekstensif.

**Kata Kunci:** Penjualan online, Aplikasi Pelaporan, Produk IQOS

**Abstract** - Sales are a crucial component of business operations that not only encompass transactions but also marketing strategies and customer relationship management. With technological advancements, online sales platforms have expanded, providing broader access to consumers. This study examines the implementation of a web-based sales reporting application for IQOS products, an innovation in the tobacco product field. The application is designed to integrate data from various products into a single efficient platform, enhancing the accuracy and speed of data access, which is vital in a dynamic business environment. The study uses the Waterfall system development method, enabling a systematic approach in application development. The findings indicate that this web-based application can enhance the efficiency of sales reporting and support strategic decision-making. Recommendations for further development include integration with customer relationship management and inventory management systems and extensive security testing.

**Keywords:** Online sales, reporting application, IQOS products

### 1. Pendahuluan

Penjualan adalah suatu kegiatan penting dalam dunia bisnis yang melibatkan proses menawarkan, menjelaskan, dan menyerahkan produk atau jasa kepada konsumen. Penjualan tidak hanya mencakup transaksi fisik tetapi juga menyangkut strategi pemasaran, pengelolaan hubungan dengan pelanggan, dan pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan efisiensi serta efektivitas proses penjualan. Dengan kemajuan teknologi, penjualan kini dapat dilakukan melalui berbagai platform, termasuk platform online yang menawarkan kemudahan dan aksesibilitas yang lebih luas kepada konsumen [1]. Dalam konteks ini, IQOS sebagai produk inovatif di bidang tembakau memiliki tantangan dan peluang yang unik dalam proses penjualannya [2].

Pelaporan penjualan merupakan aspek krusial yang mendukung pengambilan

keputusan strategis dalam bisnis. Dengan pelaporan penjualan yang efektif, manajemen dapat memantau kinerja penjualan, mengidentifikasi tren pasar, dan mengembangkan strategi untuk meningkatkan penjualan[3]. Pelaporan yang baik harus mencakup data yang akurat dan relevan, serta disajikan dalam format yang mudah dipahami. Dengan perkembangan teknologi informasi, aplikasi pelaporan berbasis web menjadi solusi ideal untuk menyederhanakan dan mengotomatisasi proses pelaporan penjualan. Hal ini memungkinkan akses real-time terhadap data penjualan dan analisis yang lebih mendalam [4].

Meskipun teknologi telah memberikan banyak kemudahan, terdapat beberapa masalah yang sering dihadapi dalam pelaporan penjualan. Masalah utama yang dihadapi meliputi ketidakakuratan data, keterlambatan dalam pelaporan, dan kesulitan dalam

Aplikasi Pelaporan Penjualan Produk Iqos Berbasis Web Menggunakan Metode Pengembangan Sistem Waterfall

mengintegrasikan berbagai sumber data. Selain itu, karena merek rokok IQOS memiliki beberapa produk seperti perangkat, softcase, dan rokok, ada tantangan tambahan dalam mengelola dan mengintegrasikan data penjualan dari berbagai jenis produk tersebut. Perancangan aplikasi pelaporan penjualan produk IQOS berbasis web diharapkan dapat mengatasi masalah-masalah ini dengan menyediakan platform yang terintegrasi dan mudah diakses. Dala

Penelitian ini mengusulkan penggunaan metode pengembangan sistem Waterfall, yang akan memungkinkan pendekatan yang sistematis dan terstruktur dalam pengembangan aplikasi. Metode Waterfall, dengan tahapannya yang berurutan mulai dari analisis kebutuhan, desain, implementasi, pengujian, hingga pemeliharaan, ideal untuk proyek-proyek di mana persyaratan didefinisikan dengan jelas dan perubahan terbatas selama proses pengembangan. Penggunaan metode ini bertujuan untuk memastikan bahwa aplikasi yang dikembangkan tidak hanya memenuhi kebutuhan bisnis secara efektif tetapi juga stabil dan mudah dioperasikan.

Sebagai kesimpulan, aplikasi pelaporan penjualan produk IQOS berbasis web menawarkan solusi yang efektif untuk mengatasi berbagai masalah dalam pelaporan penjualan. Dengan menggunakan teknologi web, aplikasi ini dapat meningkatkan akurasi dan efisiensi pelaporan, serta memberikan wawasan yang lebih baik kepada manajemen untuk mengambil keputusan yang tepat. Hal ini pada akhirnya akan mendukung upaya peningkatan penjualan dan pertumbuhan bisnis secara keseluruhan.

## 2. Kajian Pustaka

### A. Pelaporan

Pelaporan merupakan proses pengumpulan, penyusunan, dan penyampaian informasi secara sistematis yang ditujukan untuk memberikan gambaran yang jelas dan terperinci mengenai suatu kondisi, kejadian, atau aktivitas tertentu. Dalam berbagai konteks, pelaporan dapat diartikan sebagai penyajian data atau informasi yang telah dianalisis dan diproses sedemikian rupa sehingga dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan, evaluasi, atau tindakan lanjutan [5]. Proses ini sering kali melibatkan penyusunan laporan tertulis, baik dalam bentuk narasi, tabel, grafik, maupun bentuk visual lainnya, yang disusun sesuai dengan tujuan dan audiens yang dituju. Pelaporan tidak hanya

terbatas pada penyampaian informasi, tetapi juga mencakup proses verifikasi dan validasi data untuk memastikan bahwa informasi yang disampaikan akurat dan dapat dipercaya. Dalam konteks bisnis, misalnya, pelaporan sering digunakan untuk menyampaikan hasil keuangan, kemajuan proyek, atau evaluasi kinerja perusahaan. Di sisi lain, dalam dunia akademik, pelaporan dapat berbentuk laporan penelitian yang memaparkan hasil studi atau eksperimen yang telah dilakukan [5].

### B. Penjualan

Penjualan adalah aktivitas ekonomi yang melibatkan pertukaran barang atau jasa dengan imbalan berupa uang atau bentuk pembayaran lainnya. Proses ini adalah inti dari kegiatan bisnis, di mana sebuah perusahaan atau individu menawarkan produk atau layanan kepada pembeli yang bersedia membayar sejumlah nilai tertentu. Penjualan bukan hanya sekadar transaksi antara penjual dan pembeli, tetapi juga mencakup berbagai strategi, proses, dan interaksi yang bertujuan untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dalam konteks bisnis, penjualan adalah bagian dari siklus pemasaran yang lebih luas, yang mencakup langkah-langkah mulai dari identifikasi kebutuhan konsumen, penawaran produk, hingga negosiasi dan penutupan transaksi. Penjualan juga melibatkan aspek komunikasi yang sangat penting, di mana penjual harus mampu menyampaikan nilai produk atau layanan yang ditawarkan dengan cara yang meyakinkan dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Keberhasilan dalam penjualan sering kali bergantung pada kemampuan penjual untuk memahami keinginan dan preferensi konsumen serta menyesuaikan pendekatan mereka secara efektif [6].

### C. Rokok

Rokok adalah produk tembakau yang dibungkus dalam kertas tipis dan biasanya dibakar pada salah satu ujungnya, kemudian dihisap untuk menghirup asap yang dihasilkan. Rokok terdiri dari campuran tembakau yang telah dicacah atau digiling, sering kali ditambah dengan bahan tambahan lainnya, seperti perasa atau zat kimia yang digunakan untuk meningkatkan cita rasa atau memperpanjang umur simpan [7]. Rokok telah menjadi bagian dari budaya di banyak negara dan digunakan oleh individu dari berbagai latar belakang sosial dan ekonomi. Rokok mengandung nikotin, sebuah zat adiktif yang dapat memengaruhi sistem saraf pusat, menyebabkan rasa nyaman atau rileks bagi

penggunanya. Nikotin juga merupakan penyebab utama kecanduan pada rokok, membuat perokok sulit untuk berhenti meskipun ada risiko kesehatan yang diketahui. Selain nikotin, asap rokok mengandung berbagai zat kimia berbahaya, termasuk tar, karbon monoksida, dan zat karsinogenik lainnya yang dapat menyebabkan berbagai penyakit serius, seperti kanker paru-paru, penyakit jantung, dan gangguan pernapasan [8].

#### D. IQOS

IQOS adalah perangkat elektronik yang digunakan untuk mengonsumsi tembakau dengan cara memanaskannya alih-alih membakar seperti pada rokok konvensional. IQOS adalah akronim dari "I Quit Original Smoking", yang diciptakan oleh Philip Morris International sebagai alternatif yang dianggap lebih aman dibandingkan rokok tradisional. Produk ini bekerja dengan memanaskan batang tembakau yang dikenal sebagai HEETS atau HeatSticks hingga mencapai suhu tertentu, menghasilkan uap yang mengandung nikotin dan zat kimia lainnya tanpa proses pembakaran. Berbeda dengan rokok biasa yang membakar tembakau pada suhu sekitar 600°C, IQOS hanya memanaskan tembakau hingga sekitar 350°C. Proses ini menghasilkan aerosol, yang diklaim mengandung lebih sedikit zat berbahaya dibandingkan asap rokok tradisional. Karena tidak ada proses pembakaran, IQOS tidak menghasilkan abu dan mengurangi bau yang biasanya dihasilkan oleh rokok. Namun, tetap ada emisi dari uap yang dihasilkan, dan beberapa komponen dalam uap tersebut masih mengandung zat-zat berbahaya, meskipun dalam kadar yang lebih rendah [9].

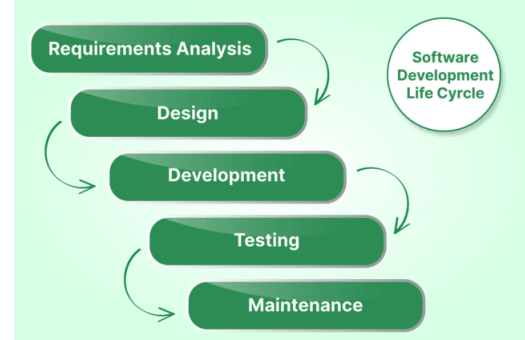
#### E. Waterfall

Metodologi Waterfall adalah salah satu model dalam pengembangan perangkat lunak yang mengikuti pendekatan berurutan atau linier. Metode ini disebut "Waterfall" karena setiap fase dalam proses pengembangan mengalir turun seperti air terjun, dari satu tahap ke tahap berikutnya. Model ini menekankan bahwa setiap fase harus diselesaikan sepenuhnya sebelum melanjutkan ke fase berikutnya, tanpa tumpang tindih antara fase-fase tersebut [10].

### 3. Perancangan Sistem / Metode Penelitian

#### A. Metode Pengembangan Perangkat Lunak

Dalam pengembangan aplikasi pelaporan penjualan produk IQOS berbasis web dengan menggunakan metode pengembangan sistem Waterfall, tahapannya dapat diadaptasi dari model yang ditunjukkan pada gambar 3.1 yaitu sebagai berikut :



Gambar 1. Metode Pengembangan Waterfall  
Adapun keterangan gambar 1. yaitu sebagai berikut :

1. Analisis Kebutuhan (Requirements Analysis)  
Mengidentifikasi kebutuhan pengguna dan persyaratan sistem. Menentukan fungsionalitas yang dibutuhkan untuk melaporkan penjualan produk IQOS secara efektif.
2. Perancangan Sistem (System Design)  
Merancang arsitektur sistem, termasuk database, antarmuka pengguna, dan integrasi dengan sistem lain. Menyusun diagram alur data dan struktur database yang akan digunakan.
3. Pengembangan (Development)  
Implementasi kode berdasarkan desain yang telah disusun. Pembuatan database dan pengembangan fitur-fitur seperti form input, laporan penjualan, dan dashboard.
4. Pengujian (Testing)  
Melakukan serangkaian tes untuk memastikan aplikasi bekerja sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan. Mengidentifikasi dan memperbaiki bug atau isu dalam aplikasi.
5. Pemeliharaan (Maintenance)  
Melakukan pemeliharaan berkala dan pembaruan sistem sesuai dengan kebutuhan pengguna dan perubahan teknologi. Menangani permintaan perubahan dari pengguna dan memperbaiki masalah yang muncul setelah aplikasi di-deploy.

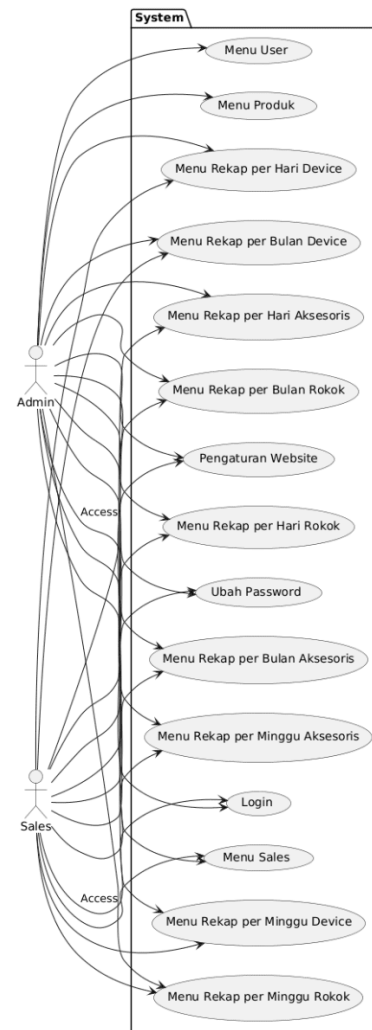
#### B. Analisis Sistem

Dalam pengembangan aplikasi pelaporan penjualan produk IQOS berbasis web dengan menggunakan metode

pengembangan sistem Waterfall, tahap analisis sistem menjadi sangat krusial. Tahap ini melibatkan pengumpulan kebutuhan yang komprehensif dari semua pemangku kepentingan, termasuk manajemen penjualan, staf operasional, dan teknisi TI. Tujuan utama dari tahap ini adalah untuk mendefinisikan secara jelas dan mendetail fungsi serta kebutuhan sistem agar sesuai dengan tujuan bisnis dan persyaratan operasional. Selama analisis, tim harus melakukan serangkaian wawancara, survei, dan mungkin juga workshop untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang proses penjualan produk IQOS, alur kerja yang terlibat, dan bagaimana data penjualan saat ini dikumpulkan dan dianalisis. Kebutuhan akan pelaporan real-time, aksesibilitas pada berbagai perangkat, keamanan data, dan integrasi dengan sistem lain seperti inventaris, harus diidentifikasi dan didokumentasikan dengan jelas. Hasil dari analisis ini akan dijabarkan dalam dokumen spesifikasi kebutuhan, yang akan mencakup daftar fitur yang diperlukan, spesifikasi antarmuka pengguna, kebutuhan keamanan, dan persyaratan teknis lainnya. Dokumen ini akan menjadi acuan penting dalam tahapan desain dan pengembangan, memastikan bahwa aplikasi yang dikembangkan sesuai dengan ekspektasi dan kebutuhan pengguna. Setelah dokumentasi kebutuhan disetujui oleh semua pemangku kepentingan, proses desain sistem dapat dimulai.

### C. Use Case Diagram

Diagram use case ini menunjukkan interaksi antara dua aktor, yaitu Admin dan Sales, dengan berbagai fungsi dalam sistem yang disebut System. Admin memiliki akses penuh ke semua fitur, termasuk login, pengelolaan pengguna, produk, laporan penjualan (aksesoris, perangkat, rokok) dalam berbagai periode, serta pengaturan situs web. Sales memiliki akses terbatas untuk login, menu penjualan, laporan penjualan, dan pengaturan kata sandi. Semua fungsi ini dikelompokkan dalam subsistem "System," dengan garis panah yang menunjukkan interaksi antara aktor dan fungsi, memudahkan pemahaman tentang hak akses dan peran setiap aktor dalam sistem.

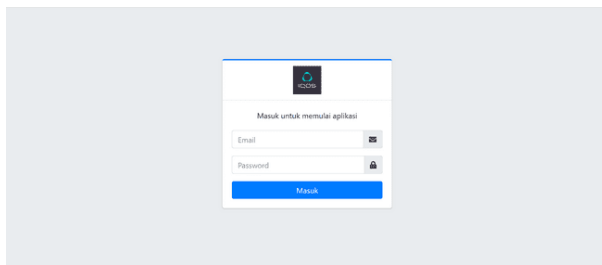


Gambar 2. Use Case Diagram

## 4. Implementasi Sistem dan Hasil

### 1. Halaman Login

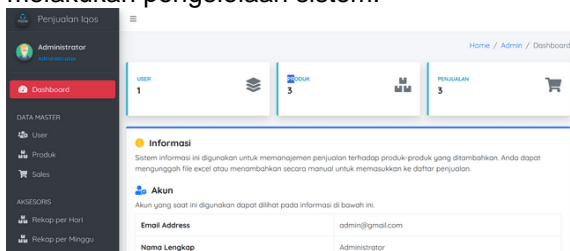
Gambar ini menampilkan tampilan antarmuka untuk sebuah halaman login. Di halaman ini, terdapat dua bidang input utama yang harus diisi pengguna untuk dapat mengakses aplikasi. Bidang pertama adalah untuk memasukkan alamat email. Ini digunakan sebagai pengenal unik untuk setiap pengguna dan membuat sistem untuk mengidentifikasi pengguna yang masuk. Bidang kedua adalah untuk memasukkan kata sandi, yang berfungsi sebagai kunci keamanan untuk mengakses informasi pengguna. Di bawah kedua bidang tersebut, terdapat tombol biru dengan label "Masuk" yang digunakan untuk mengirimkan informasi yang telah dimasukkan ke sistem untuk verifikasi. Di atas kedua bidang input tersebut, ada logo dari IQOS, yang menunjukkan bahwa aplikasi ini berkaitan dengan merek tersebut.



Gambar 3. Halaman Login

## 2. Halaman Dashboard

Gambar ini menampilkan dashboard admin untuk sistem penjualan produk IQOS. Di sisi kiri, terdapat menu navigasi yang menyediakan akses cepat ke berbagai fitur seperti rekap data penjualan harian, mingguan, dan bulanan, baik untuk perangkat maupun produk rokok IQOS. Menu juga menyediakan akses ke data master yang mencakup informasi pengguna, produk, dan penjualan. Di bagian tengah dashboard, terdapat beberapa kartu yang menampilkan informasi kuantitatif singkat yaitu jumlah pengguna, jumlah produk, dan total penjualan. Informasi ini memberikan gambaran cepat mengenai kinerja penjualan. Di bawah kartu tersebut, ada bagian informasi yang menjelaskan kegunaan sistem, termasuk kemampuan untuk mengelola penjualan dengan mengunggah file Excel atau memasukkan data secara manual. Juga terdapat detail tentang akun yang sedang digunakan, termasuk alamat email dan status sebagai administrator, yang membantu memastikan bahwa pengguna yang sedang login memiliki hak akses yang tepat untuk melakukan pengelolaan sistem.

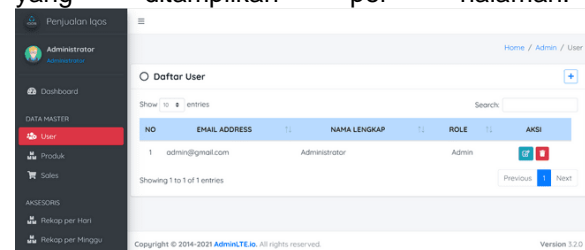


Gambar 4. Halaman Dashboard

## 3. Halaman Data User

Gambar ini menampilkan halaman "Daftar User" dari sistem manajemen penjualan IQOS. Halaman ini berisi tabel yang merangkum informasi pengguna dalam sistem. Tabel menampilkan beberapa kolom yang penting: nomor urut (NO), alamat email pengguna (EMAIL ADDRESS), nama lengkap (NAMA LENGKAP), peran pengguna dalam sistem (ROLE), dan kolom aksi (AKSI) yang menyediakan pilihan untuk mengedit atau menghapus data pengguna.

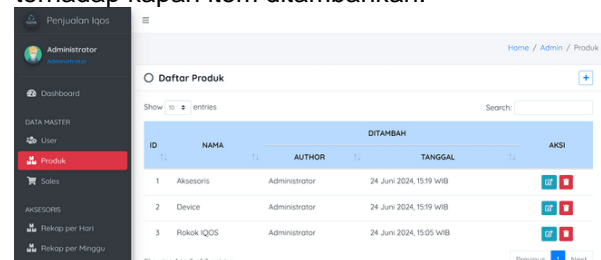
Di halaman ini, hanya ada satu entri yang terlihat, yaitu untuk akun administrator. Detail yang ditampilkan mencakup alamat email "admin@gmail.com", nama lengkap "Administrator", dan perannya sebagai "Admin". Kolom AKSI memberikan ikon berupa pensil dan tempat sampah yang masing-masing berfungsi untuk mengedit dan menghapus data pengguna tersebut. Halaman ini juga dilengkapi dengan fitur pencarian untuk memudahkan penemuan data pengguna tertentu dan opsi untuk mengatur jumlah entri yang ditampilkan per halaman.



Gambar 5. Halaman User

## 4. Halaman Data Produk

Gambar yang Anda unggah menampilkan halaman "Daftar Produk" dari sistem manajemen penjualan IQOS. Halaman ini menyediakan tabel yang mendetailkan informasi tentang berbagai produk. Tabel ini termasuk kolom ID, Nama, Author, Tanggal Ditambah, dan Aksi. Kolom "ID" menunjukkan nomor identifikasi unik untuk setiap produk, yang membantu dalam pengelolaan dan referensi cepat. "Nama" adalah label yang diberikan pada produk, seperti "Aksesoris", "Device", dan "Rokok IQOS". Kolom "Author" menunjukkan pengguna yang bertanggung jawab menambahkan produk tersebut ke dalam sistem, dan semua entri saat ini mencantumkan "Administrator" sebagai author. "Tanggal Ditambah" mencatat waktu spesifik produk ditambahkan ke sistem, memberikan visibilitas terhadap kapan item ditambahkan.

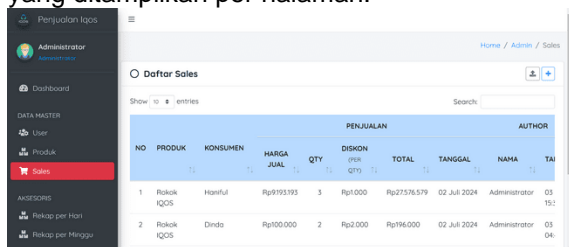


Gambar 6. Halaman Data Produk

## 5. Halaman Sales

Gambar ini menampilkan halaman "Daftar Sales" dari sistem manajemen penjualan IQOS. Halaman ini berisi tabel yang mendetailkan transaksi penjualan. Tabel

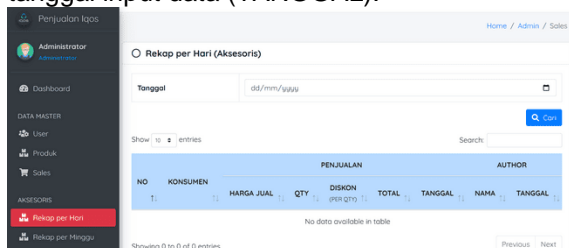
tersebut mencakup kolom-kolom seperti nomor (NO), produk yang terjual (PRODUK), nama konsumen (KONSUMEN), harga jual per unit (HARGA JUAL), jumlah unit yang terjual (QTY), diskon per unit (DISKON), total harga penjualan setelah diskon (TOTAL), tanggal transaksi (TANGGAL), nama salesperson yang bertanggung jawab (NAMA), dan jam transaksi (TAI). Misalnya, pada baris pertama, produk "Rokok IQOS" terjual kepada konsumen "Haniful" dengan harga jual Rp9,193,193 per unit, dan jumlah yang terjual adalah 3 unit. Diskon Rp1,000 diberikan per unit, sehingga total penjualan menjadi Rp27,576,579. Transaksi ini dilakukan pada tanggal 2 Juli 2024 oleh Administrator. Halaman ini juga dilengkapi dengan fungsi pencarian untuk memfilter entri berdasarkan kriteria tertentu, serta pilihan untuk menyesuaikan jumlah entri yang ditampilkan per halaman.



Gambar 7. Halaman Sales

#### 6. Halaman Rekap Per Hari Aksesoris

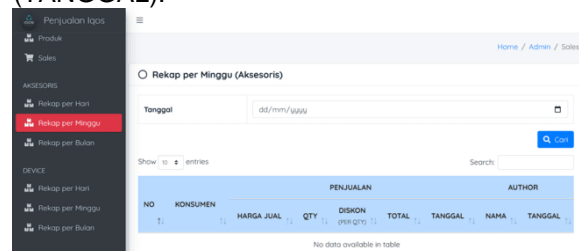
Gambar ini menampilkan halaman "Rekap per Hari (Aksesoris)" dari sistem manajemen penjualan IQOS. Halaman ini dirancang untuk menyajikan rekapitulasi penjualan harian khusus untuk kategori aksesoris. Fungsionalitas ini memungkinkan pengguna untuk melacak penjualan detail dengan memasukkan tanggal spesifik melalui kotak input bertanda "Tanggal." Tabel pada halaman ini berisi kolom yang mencakup nomor transaksi (NO), nama konsumen (KONSUMEN), harga jual (HARGA JUAL), kuantitas yang terjual (QTY), diskon yang diberikan per unit (DISKON), total harga setelah diskon (TOTAL), tanggal transaksi (TANGGAL), nama penjual (NAMA), dan tanggal input data (TANGGAL).



Gambar 8. Halaman Rekap Per Hari Aksesoris

#### 7. Halaman Rekap Per Minggu Aksesoris

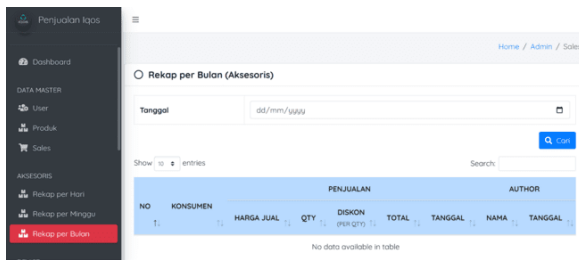
Gambar ini menampilkan halaman "Rekap per Minggu (Aksesoris)" dari sistem manajemen penjualan IQOS. Halaman ini dirancang untuk memberikan rekapitulasi penjualan mingguan kategori aksesoris, memudahkan analisis performa penjualan dalam jangka waktu satu minggu. Halaman ini memiliki format tabel dengan kolom untuk nomor transaksi (NO), nama konsumen (KONSUMEN), harga jual per unit (HARGA JUAL), jumlah unit terjual (QTY), diskon per unit (DISKON), total nilai penjualan (TOTAL), tanggal transaksi (TANGGAL), nama penjual (NAMA), dan tanggal pencatatan data (TANGGAL).



Gambar 9. Halaman Rekap Per Minggu Aksesoris

#### 8. Halaman Rekap Perbulan Aksesoris

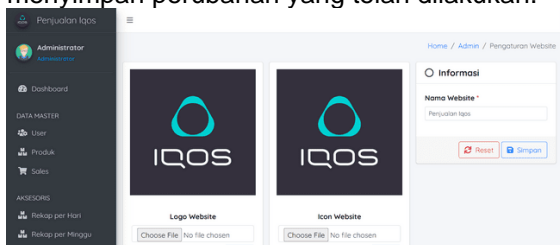
Gambar ini menampilkan halaman "Rekap per Bulan (Aksesoris)" dari sistem manajemen penjualan IQOS. Halaman ini dirancang untuk memberikan analisis menyeluruh mengenai penjualan aksesoris selama bulan tertentu. Fitur ini sangat berguna untuk melacak performa penjualan bulanan dan mengidentifikasi tren jangka panjang dalam penjualan produk aksesoris. Pada halaman ini, terdapat tabel dengan kolom-kolom yang mencakup nomor transaksi (NO), nama konsumen (KONSUMEN), harga jual per unit (HARGA JUAL), jumlah unit yang terjual (QTY), diskon yang diberikan per unit (DISKON), total nilai penjualan (TOTAL), dan detail transaksi seperti tanggal transaksi (TANGGAL), nama penjual (NAMA), dan tanggal pencatatan data (TANGGAL). Pengguna dapat memasukkan tanggal spesifik untuk melihat rekap bulanan menggunakan kotak input tanggal di bagian atas. Setelah memasukkan tanggal yang diinginkan, pengguna dapat klik tombol "Cari" untuk melihat data penjualan yang relevan dengan periode tersebut. Fitur ini membantu dalam perencanaan dan pengambilan keputusan berdasarkan kinerja penjualan bulanan aksesoris.



Gambar 10. Halaman Rekap Perbulan Aksesoris

### 9. Halaman Pengaturan Website

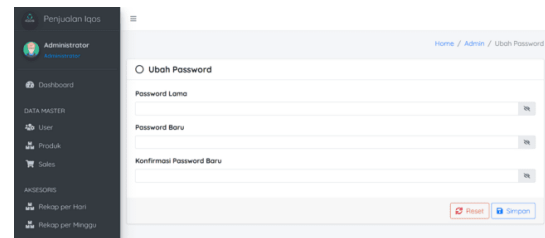
Gambar ini menampilkan halaman pengaturan website dari sistem manajemen penjualan IQOS. Di halaman ini, pengguna memiliki kemampuan untuk mengelola dan memperbarui elemen visual dari website, seperti logo dan ikon. Di sisi kiri halaman, terdapat dua pratinjau yang memperlihatkan logo dan ikon website saat ini. Pengguna dapat mengganti logo dan ikon tersebut dengan menggunakan tombol "Choose File" yang terletak di bawah masing-masing pratinjau. Setelah memilih file yang diinginkan, logo atau ikon baru dapat disimpan ke dalam sistem. Di sisi kanan, terdapat formulir yang berisi "Nama Website," yang saat ini terisi dengan "Penjualan IQOS." Pengguna dapat mengubah nama ini jika diperlukan. Dua tombol yang tersedia, "Reset" dan "Simpan," memungkinkan pengguna untuk mengembalikan pengaturan ke default atau menyimpan perubahan yang telah dilakukan.



Gambar 11. Pengaturan Website

### 10. Halaman Ubah Password

Gambar ini menampilkan halaman "Ubah Password" dari sistem manajemen penjualan IQOS, yang memungkinkan pengguna untuk mengganti password mereka demi peningkatan keamanan. Halaman ini memiliki tiga bidang utama: Password Lama untuk verifikasi, Password Baru untuk penggantian, dan Konfirmasi Password Baru untuk memastikan tidak ada kesalahan pengetikan. Di bawahnya, ada tombol "Reset" untuk membersihkan semua bidang yang telah diisi dan "Simpan" untuk menerapkan perubahan password. Hal ini membantu memastikan keamanan informasi dalam sistem dengan mengontrol akses ke data sensitif secara efektif.



Gambar 12. Halaman Ubah Password

## 5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Penelitian ini menekankan pentingnya mengintegrasikan data penjualan dari berbagai produk IQOS ke dalam satu platform berbasis web yang efisien. Hal ini membuat manajemen untuk memiliki pandangan yang lebih holistik dan akurat mengenai kinerja penjualan.
2. Dengan aplikasi berbasis web, akurasi pelaporan penjualan dapat ditingkatkan secara signifikan. Teknologi ini meminimalkan kesalahan manusia dan memastikan data yang lebih reliabel untuk pengambilan keputusan strategis.
3. Aplikasi pelaporan berbasis web menawarkan kecepatan akses data yang lebih baik dan kemudahan penggunaan, yang sangat penting dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan cepat.

## 6. Pustaka

- [1] H. S. I. I. MM, *Manajemen pemasaran*. Kaizen Media Publishing, 2024.
- [2] D. Fatihudin and A. Firmansyah, *Pemasaran Jasa (strategi, mengukur kepuasan dan loyalitas pelanggan)*. Deepublish, 2019.
- [3] I. Indriyani, I. P. B. Wiranata, and S. Hiu, "Strategi peningkatan efisiensi operasional UMKM di era digital: Pendekatan kualitatif dengan Business Intelligence dalam implementasi e-commerce," *Informatics Educ. Prof. J. Informatics*, vol. 9, no. 1, pp. 23–32, 2024.
- [4] N. A. Putri and S. F. Rahmanida, "Analisis Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Sebagai Transformasi Bisnis Pt Pertamina," *Neraca J. Ekon. Manaj. Dan Akunt.*, vol. 1, no. 5, pp. 142–150, 2023.
- [5] M. A. Zakariah, V. Afriani, and K. H. M. Zakariah, *METODOLOGI PENELITIAN KUALITATIF, KUANTITATIF, ACTION RESEARCH, RESEARCH AND DEVELOPMENT (R n D)*. Yayasan Pondok Pesantren Al Mawaddah Warrahmah Kolaka, 2020.
- [6] B. Februari, G. S. Maulana, and B.

Harianto, "PEMIKIRAN IMAM AL-GHAZALI MENGENAI PEROLEHAN KEUNTUNGAN DALAM KEGIATAN JUAL BELI," *J. SAINS STUDENT Res.*, vol. 2, no. 1, pp. 310–322, 2024.

[7] S. P. Murwani Dewi Wijayanti, *Belajar IPA dari sebatang rokok*. CV Pajang Putra Wijaya, 2022.

[8] S. S. Solihat, "Urgensi kebijakan kenaikan tarif cukai rokok elektrik di Indonesia," *Own. Ris. dan J. Akunt.*, vol. 7, no. 3, pp. 2389–2400, 2023.

[9] H. Levine *et al.*, "IQOS use and interest by sociodemographic and tobacco behavior characteristics among adults in the US and Israel," *Int. J. Environ. Res. Public Health*, vol. 20, no. 4, p. 3141, 2023.

[10] T. Ardiansah and D. Hidayatullah, "Penerapan Metode Waterfall Pada Aplikasi Reservasi Lapangan Futsal Berbasis Web," *J. Inf. Technol. Softw. Eng. Comput. Sci.*, vol. 1, no. 1, pp. 6–13, 2023.