

Perancangan Aplikasi Sales Force Automation untuk Pengolahan Data Penjualan dan Pencapaian Target pada Toko XYZ

Sales Force Automation Application Design for Sales Data Processing and Target Achievement at XYZ Store

Anung Widodo*, Samsul Rizal, dan Titin Endrawati

Program Studi Manajemen Pemasaran Industri Elektronika, Politeknik APP Jakarta
Jl. Timbul No. 34, Cipedak, Jagakarsa, Jakarta Selatan 12630

Diterima: 24 Januari 2025; Direvisi: 18 Februari 2025; Disetujui: 24 Februari 2025

ABSTRAK

Permasalahan pada UKM adalah dengan memiliki beberapa jenis usaha yang berbeda dan ingin mendapatkan laporan penjualan dari tiap jenis usaha yang dimiliki secara cepat. Penelitian ini bertujuan Untuk membuat aplikasi *Sales Force* yaitu Aplikasi yang membantu UKM dalam memantau penjualan produk dari tiap Sales yang dilaporkan melalui aplikasi sales force. Aplikasi ini dapat memantau sudah berapa banyak dari tiap Sales menjual produk produk UKM. Dalam mengembangkan aplikasi *sales force automation* data disimpan menggunakan manajemen basis data SQL (*Structured query language*) atau DBMS. Alur perancangan sistem informasi yang dibuat pada penelitian ini menggunakan *System Development Life Cycle* (SDLC) dengan model waterfall yang merupakan suatu metode yang terdiri dari beberapa tahapan proses yang dapat digunakan untuk mengembangkan sistem informasi. Hasil Aplikasi SFA (*Sales Force Automation*) sudah dapat menampilkan Laba bersih dan berisi laporan operasional penjualan suatu barang yang dijual oleh toko. Aplikasi SFA sudah dapat menampilkan Penjualan barang hari ini dan data barang terlaris serta menampilkan data stok saat ini di toko. Melalui menu ini diharapkan owner dapat menganalisis strategi penjualan selanjutnya untuk pencapaian target penjualan Perusahaan. Selain itu pada menu ini juga dapat menampilkan catatan piutang dari customer yang belum dibayarkan.

Kata kunci: aplikasi web, SFA, UKM

ABSTRACT

The problem with UKM is that they have several different types of business and want to get sales reports from each type of business they have quickly. This research aims to create a Sales Force application, namely an application that helps UKM monitor product sales for each sales report via the Sales Force application. This application can monitor how much each Sales has sold UKM products. In developing a sales force automation application, data is stored using SQL (Structured query language) or DBMS database management. The information system design flow created in this study uses the System Development Life Cycle (SDLC) with a waterfall model which is a method consisting of several process stages that can be used to develop information systems. The results of the SFA (Sales Force Automation) Application can display net profit and contain operational reports on sales of goods sold by the store. The SFA application can display today's sales and best-selling goods data and display current stock data in the store. Through this menu, it is hoped that the owner can analyze the next sales strategy to achieve the Company's sales targets. In addition, this menu can also display records of receivables from customers that have not been paid.

Key Word: SFA, UKM, web application

*) Korespondensi:

Jl. Timbul No. 34, Cipedak, Jagakarsa, Jakarta Selatan 12630; anung4pp@gmail.com

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di tengah persaingan bisnis ketat saat ini, SFA (*Sales Force Automation*) menjadi solusi untuk efisiensi penjualan bisnis. Pasalnya, aplikasi ini dapat menyederhanakan proses penjualan bisnis dengan mengotomatiskan tugas penjualan berulang. Oleh karena itu, sistem *Sales Force Automation* banyak digunakan oleh bisnis yang mampu meningkatkan produktivitas salesman serta penjualan bisnis. Tidak hanya itu saja SFA secara otomatis mencatat dan melacak setiap tahapan penjualan seperti proses penjualan, interaksi pelanggan, hingga kinerja sales (Pamela, 2024).

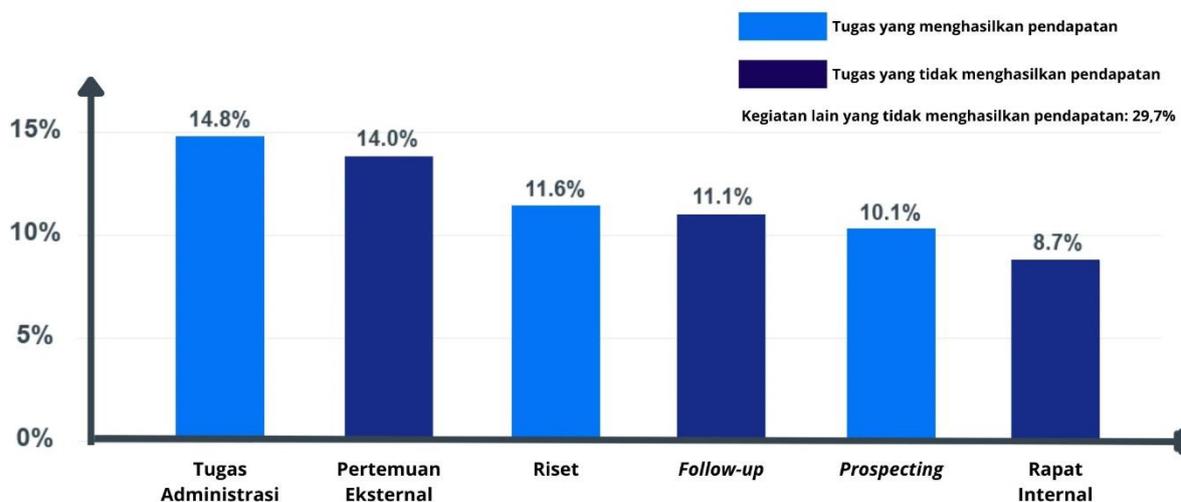
Berdasarkan diagram alokasi waktu tugas *sales* di atas dapat dipahami bahwasanya seorang *sales* memiliki tugas yang sangat padat untuk melakukan sebuah penjualan (Pamela, 2024). Sales lapangan adalah salah satu profesi yang menantang dan menarik. *Sales* lapangan bertanggung jawab untuk menjual produk atau jasa perusahaan kepada pelanggan potensial di lokasi tertentu. Sales lapangan harus memiliki kemampuan komunikasi, negosiasi, dan persuasi yang baik, serta pengetahuan tentang produk atau jasa yang ditawarkan (Hidayat, 2023).

Selain itu, teknologi digital memungkinkan akses data dari jarak jauh. Misalnya, komputasi awan memungkinkan perusahaan untuk menyimpan data keuangannya secara aman dan dapat diakses kapan saja dan dari mana saja. Teknologi ini juga memungkinkan pengarsipan dan pengelolaan data yang lebih terorganisir dibandingkan

dengan metode penyimpanan data konvensional (Azhar, 2024).

Tujuan yang besar diraih dengan mengambil satu langkah kecil hari ini. Mencapai target penjualan adalah tujuan utama setiap bisnis. Namun, terkadang dalam perjalanan menuju kesuksesan, mungkin Anda menghadapi tantangan dalam mencapai target penjualan yang telah ditetapkan. Tidak mencapai target penjualan bisa menjadi situasi yang mengecewakan dan membingungkan, tetapi penting untuk tidak putus asa (Maghfiroh, 2023).

Perusahaan saat ini yang bergerak dibidang penjualan banyak membutuhkan internet untuk melakukan komunikasi dengan konsumen supaya pelanggan perusahaan dengan mudah mendapatkan informasi dan dapat menjalin hubungan antara perusahaan dengan pelanggan. Selain itu perusahaan juga perlu untuk mengetahui mengenai stok barang yang dimiliki perusahaan (Wijaya *et al.*, 2018). Dalam penelitian ini pengembangan sistem informasi menggunakan *System Development Life Cycle* (SDLC) dengan model *waterfall* untuk dapat mengurangi kesalahan yang terjadi dan membentuk kerangka kerja agar sesuai dengan keinginan rencana pengembang dan dokumentasi pengembangan sistem yang terorganisir (Wahid, 2020). Oleh karena itu, untuk meningkatkan kinerja aktivitas penjualan barang, maka tujuan dari penelitian ini adalah menghasilkan rancangan sistem informasi *sales force automation* berbasis website untuk kegiatan pencatatan, penyimpanan, pengolahan, dan pelaporan terkait penjualan barang untuk pencapaian target yang optimal.



Sumber: Act, 2024.

Gambar 1. Alokasi waktu tugas sales

Pengertian *flowchart*

Flowchart berperan penting dalam memutuskan sebuah langkah atau fungsionalitas dari sebuah proyek pembuatan program yang melibatkan banyak orang sekaligus. Selain itu dengan menggunakan bagan alur proses dari sebuah program akan lebih jelas, ringkas, dan mengurangi kemungkinan untuk salah penafsiran. Penggunaan *flowchart* dalam dunia pemrograman juga merupakan cara yang bagus untuk menghubungkan antara kebutuhan teknis dan non-teknis (Setiawan, 2021)

Basis Data

Menurut pendapat para ahli Basis data merupakan gabungan file data yang dibentuk dengan hubungan/relasi yang logis dan dapat diungkapkan dengan catatan serta bersifat independen (Lubis, 2016). Menurut pendapat para ahli, MySQL adalah salah satu jenis database server yang sangat terkenal dan banyak digunakan untuk membangun aplikasi web yang database sebagai sumber dan pengelolaan datanya (Harianto *et al.* 2019).

Metode Waterfall

Menurut pendapat para ahli *Waterfall* merupakan salah satu proses model dalam metodologi terstruktur yang bergerak maju dari fase ke fase dimana sebuah fase berakhir, fase berikutnya dimulai. *Waterfall* memiliki kelebihan dari pada model proses yang lain, yaitu proses model ini mengidentifikasi suatu persyaratan dalam sistem sebelum fase pemrograman dimulai dan meminimalkan perubahan dari persyaratan (Dennis *et al.*, 2015).

Tahapan Perancangan Aplikasi

Dalam membuat aplikasi pengiriman barang, metode yang digunakan untuk perancangan sistem adalah *System Development Life Cycle* (SDLC) dengan Model *Waterfall*. Secara umum model *waterfall* menyediakan pendekatan daur hidup perangkat lunak secara sekuensial yang dimulai dari analisis, desain, pengkodean, pengujian dan tahap pendukung (Solichin, 2021). Beberapa tahapan yang dilakukan untuk merancang sistem informasi pengiriman barang pada penelitian ini, yaitu:

- Tahap analisis dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan mengenai elemen dan menu yang harus ada pada sistem. Analisis kebutuhan mencakup analisis kebutuhan

hardware, software, dan proses input maupun output, dan proses pengumpulan data.

- Tahap desain dilakukan setelah pembahasan analisis kebutuhan. Pada tahap ini desain sistem informasi yang dibuat menggunakan *tools Context Diagram* dan *Use Case Diagram*. *Context diagram* merupakan diagram yang terdiri data suatu proses dan menggambarkan ruang lingkup suatu sistem (Ummah *et al.*, 2019).
- Tahap Pengkodean. Desain sistem yang telah dibuat kemudian dilakukan pengkodean untuk implementasi sistem. Desain yang telah dibuat kemudian dirancang dalam bentuk web based dengan menggunakan *Framework CodeIgniter* dengan bahasa PHP (*Hypertext Preprocessor*). Sistem informasi dalam bentuk *web based* bertujuan untuk mengakomodir kebutuhan akan aksesibilitas sistem informasi pengiriman barang, dimana perusahaan menginginkan sistem yang dapat diakses secara *mobile* dan *real time*.
- Tahap Pengujian. Hasil dari pengkodean maka selanjutnya dilakukan pengujian dengan menggunakan *Black Box Testing* (Hemawati & Chernovita, 2022). Setelah dilakukan pengujian maka sistem dapat digunakan dan maintenance akan dilakukan secara berkala untuk memastikan aplikasi berjalan tanpa kendala ataupun jika terjadi *error* pada sistem maka akan dilakukan perbaikan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan selama tujuh bulan di PT Rumah Petani Indonesia mulai bulan April sampai dengan Oktober 2023. Dengan berfokus pada perancangan sistem informasi pengadaan barang. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

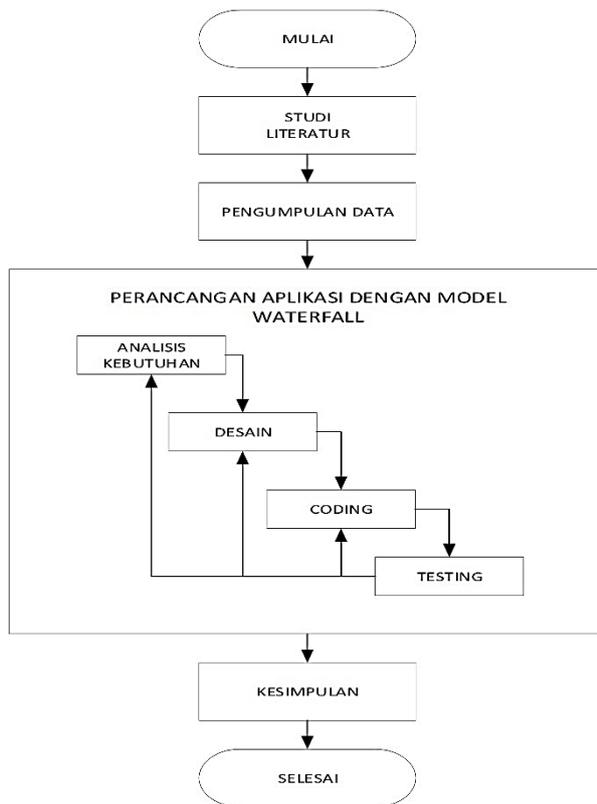
1. Observasi

Observasi yaitu suatu metode pengumpulan data dengan cara mengamati perilaku dan lingkungan (sosial/material) individu yang sedang diamati.

2. Studi Pustaka

Menurut Pakpahan & Fitriani (2020) Studi Pustaka adalah cara yang dipakai untuk menghimpun data-data atau sumber-sumber yang berhubungan dengan topik yang diangkat dalam suatu penelitian. Dalam hal ini berarti berhubungan dengan aplikasi yang dapat membuat dokumen distribusi berupa

invoice dan surat jalan secara otomatis guna meminimalisir kesalahan.



Sumber: Pengolahan Data (2024)

Gambar 2. Kerangka pikir penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari Reseach Gap yang telah dilakukan, diketahui bahwa pembuatan rancangan aplikasi berbasis web untuk kegiatan penjualan khususnya yang terintegrasi dengan banyak sales masih jarang dilakukan. Oleh karena itu rancangan dibuat menggunakan metode SDLC model *waterfall* dengan tahapan sebagai berikut:

1. Analisis Kebutuhan

Dalam membuat sistem informasi diawali oleh analisis kebutuhan. Berdasarkan uraian permasalahan sebelumnya, hasil analisis kebutuhan sistem informasi penjualan yang dirancang adalah:

a. Kebutuhan fungsional

Kebutuhan fungsional untuk sistem informasi penjualan diharapkan dapat:

- 1) Mencatat, menyimpan, dan mencari data pelanggan dari para sales atau tiap-tiap cabang.
- 2) Mencatat, menyimpan, dan mencari data ketersediaan barang dari para sales atau tiap-tiap cabang.
- 3) Mencatat, menyimpan, dan mencari data pengiriman barang dari pusat.

- 4) Mencatat, menyimpan, dan mencari data transaksi penjualan dari para sales atau tiap-tiap cabang secara realtime.
- 5) Membuat dan mencetak dokumen invoice dan surat jalan secara otomatis.
- 6) Menampilkan dan memperbarui status pengiriman barang oleh kurir.
- 7) Menampilkan laporan penjualan berdasarkan periode tertentu secara otomatis.

b. Kebutuhan Non Fungsional

Kebutuhan non fungsional untuk sistem informasi penjualan berbasis web:

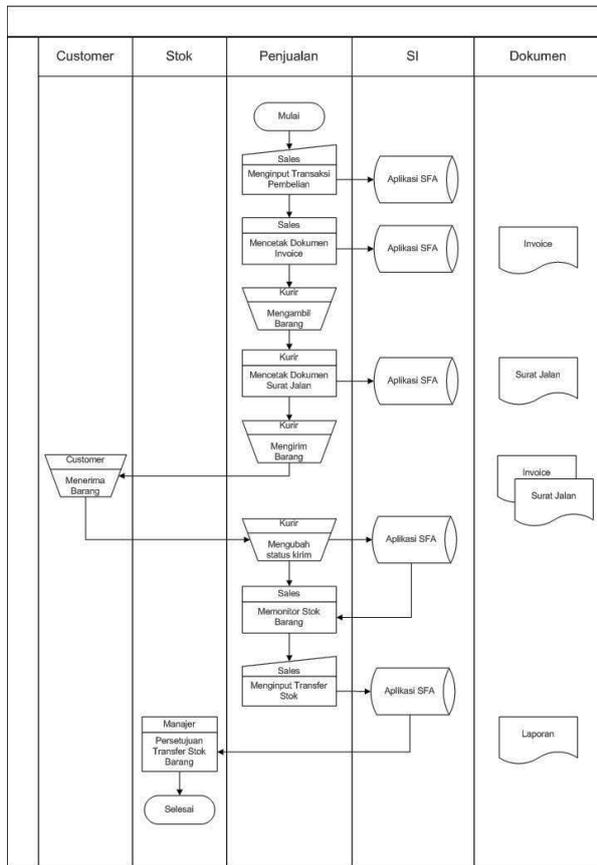
- 1) Perangkat *software* yang dibutuhkan diantaranya yaitu XAMPP, OS Windows atau Linux, PHP, CodeIgniter.
- 2) Perangkat *hardware* yang dibutuhkan diantaranya yaitu prosesor minimal core i3, memori RAM minimal 2GB, PC, printer, dan modem.

Hasil analisis kebutuhan didapat rancangan *flowchart* sebagaimana Gambar 3 *Flowchart Sales Force Automation*. Dari *flowchart* tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

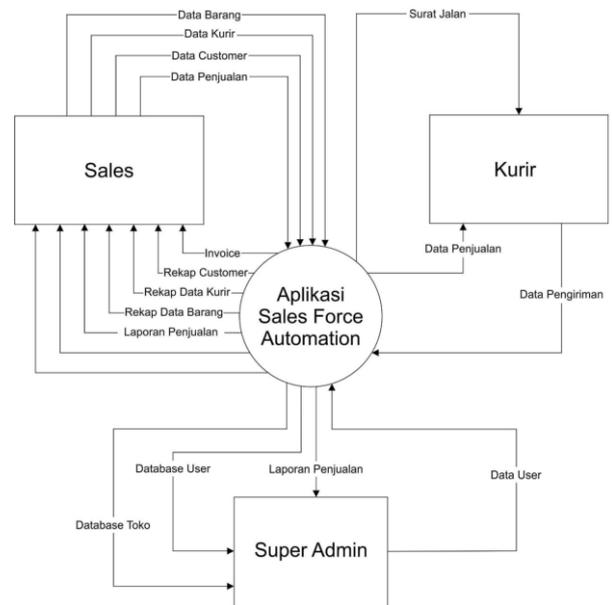
- a. Super Admin menginput data kategori barang, satuan, data barang, dan ekspedisi ke dalam aplikasi
- b. Sales menginput data transaksi penjualan pada aplikasi
- c. Sales menginput data customer dan data pembelian/pengadaan barang dari supplier pada aplikasi
- d. Sales mencetak dokumen invoice melalui aplikasi.
- e. Kurir mencetak Surat Jalan dan mengambil barang yang telah disiapkan Sales, untuk selanjutnya dikirimkan.
- f. Kurir mengirimkan notifikasi kepada pelanggan bahwa barang akan dikirimkan.
- g. Kurir mengubah status pengiriman pada aplikasi berbasis web.
- h. Super Admin memonitor transaksi penjualan, pengadaan stok, dan pengiriman yang dikelola para sales atau cabang.

Desain

Setelah analisis kebutuhan dilakukan, maka dilakukan perancangan sistem diawali dengan mendesain *Context Diagram* dan *Use Case Diagram*. Gambar 4 memperlihatkan *Context Diagram*, sementara Gambar 5 memperlihatkan *Use Case Diagram* dari *Sales Force Automation* yang dibangun.

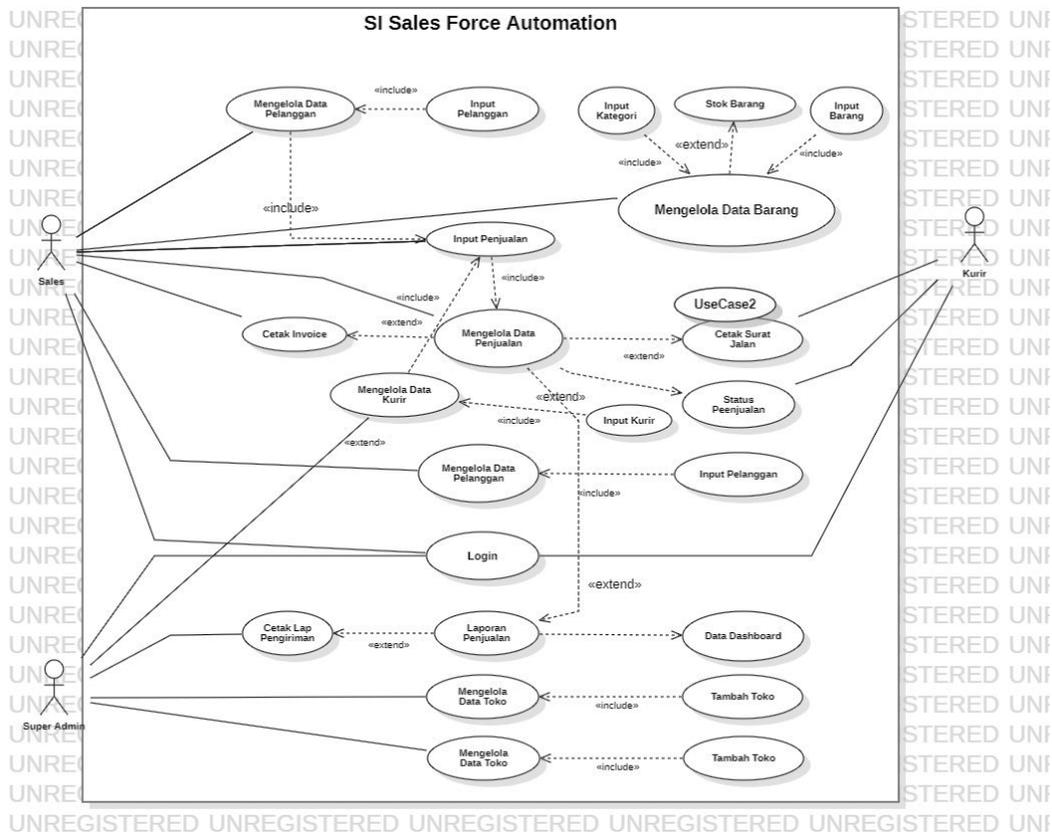


Sumber: Pengolahan Data (2024)
 Gambar 3. Flowchart penjualan



Sumber: Pengolahan Data (2024)
 Gambar 4. Diagram context

Pada Gambar 5, sistem terlihat bahwa terdapat tiga entitas yang dapat mengakses, yaitu sales, kurir, dan super admin/manager. Setiap entitas memiliki beberapa aktivitas yang dapat dilakukan. Gambar 4 Context Diagram Sistem Pengiriman Barang di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:



Sumber: Pengolahan Data (2024)
 Gambar 5. Use case diagram

a. Super Admin

Super Admin menginput data toko dan data user yang dapat memiliki akses ke dalam aplikasi seperti sales dan kurir. Super Admin dapat memantau database user dan laporan penjualan dari tiap toko dan sales setiap saat.

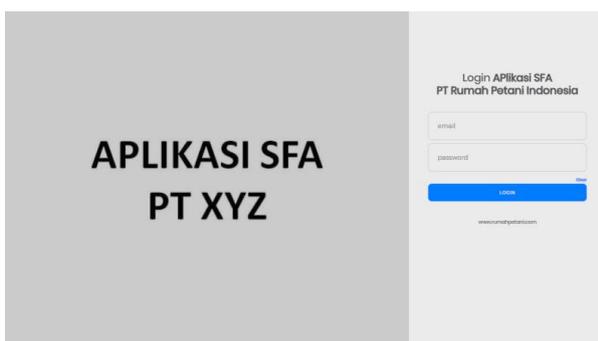
b. Sales

Sales menginput data pelanggan dan data penjualan kedalam sistem dan dapat mengakses rekap data barang, data pelanggan, laporan penjualan, serta dapat mencetak Surat Jalan dan Invoice

c. Kurir

Kurir dapat mengakses penjualan yang dilakukan dan memerlukan pengiriman barang oleh kurir, apabila transaksi penjualan belum dipick-up oleh kurir, kurir dapat mengambil barang dan mencetak surat jalan, untuk kemudian diantarkan ke pelanggan. Apabila barang sudah diantarkan, kurir mengubah status pengiriman menjadi selesai.

Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan Aplikasi *Sales Force Automation*. Sistem yang dibuat diharapkan dapat memudahkan perusahaan dalam mengelola dan memonitoring kinerja penjualan oleh para sales. Hasil dari desain sistem yang telah diimplementasikan berupa Aplikasi *Sales Force Automation* berbasis Web. Pada saat mengakses alamat website dari aplikasi maka akan muncul Halaman Login sebagai tampilan visual awal. Pada Halaman Login user mengisi username dan password sesuai dengan entitas dari *user*.



Gambar 6. Halaman login

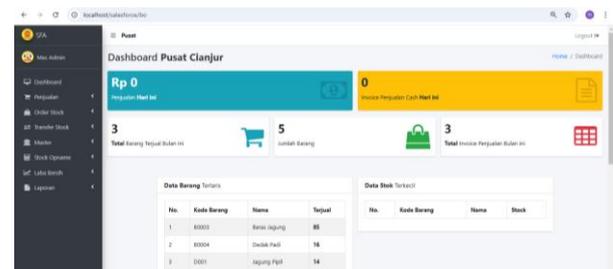
Setelah *user* berhasil melakukan Login, maka tampilan selanjutnya adalah Menu Utama sesuai dengan entitas yang diakses oleh *user*. Penjelasan Menu sesuai entitas terbagi menjadi tiga, yaitu Menu yang dapat diakses oleh Sales, Menu yang dapat diakses oleh Kurir dan Menu yang dapat diakses oleh Super Admin/Manajer.

Menu yang dapat diakses oleh Sales

Menu yang dapat diakses oleh Sales adalah *Dashboard*, menu *Penjualan*, *Order Stock*, *Transfer Stock*, *Master Data*, *Stock Opname*, *Laba Bersih*, *Laporan*.

Dashboard

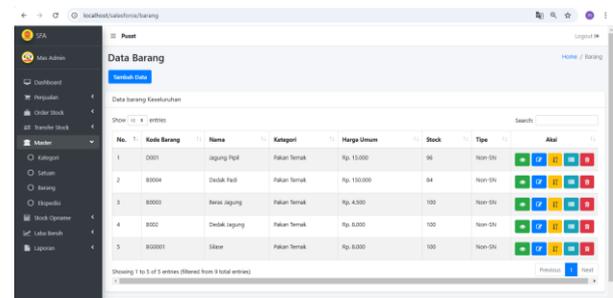
Dashboard berfungsi untuk menampilkan informasi secara visual dalam bentuk diagram dari kegiatan pengiriman barang dalam satu halaman utuh. Informasi yang ditampilkan pada *Dashboard* diantaranya adalah mengenai jumlah pengiriman barang, jumlah pelanggan yang melakukan pengiriman barang, jumlah barang yang telah dikirim, jumlah untuk status barang yang telah diterima maupun ditolak oleh pelanggan. Menu *Dashboard* dapat dilihat pada setiap entitas.



Gambar 7. Tampilan dashboard pusat

Menu Master Barang

Menu barang berfungsi untuk menampilkan data-data barang yang tersimpan di sistem. Menu barang terbagi menjadi sub menu kategori barang sebagai list data untuk kategori barang yang ada, dan sub menu barang sebagai data barang yang tersedia. Selain itu terdapat menu satuan, yang digunakan untuk keterangan suatu barang.



Gambar 8. Tampilan menu master barang

Menu Customer

Menu Customer digunakan untuk Melakukan input data pelanggan yang melakukan transaksi di toko. Menu ini berfungsi untuk menampilkan data pelanggan. Data yang ditampilkan yakni Nama Pelanggan, No HP, Email, dan Alamat.

No.	Nama	No. Hp	Alamat	Cabang	Status	Aksi
1	Sudito	0813388767	Campar Regency	Umum	Aktif	[Edit] [Hapus]
2	Hermanan	08179687678	Campar Raja No. 4...	Umum	Aktif	[Edit] [Hapus]
3	Yusuf	08133377075	Campar Selatan	Umum	Aktif	[Edit] [Hapus]
4	Antar	0813703454	8 Pahlawan No. 2...	Umum	Aktif	[Edit] [Hapus]
5	Rajasa	08134477009	8 Pemuda No. 8 Ca...	Umum	Aktif	[Edit] [Hapus]
6	Sal	08133416880	8 Suka Mahmur Cil...	Umum	Aktif	[Edit] [Hapus]

Gambar 9. Tampilan menu master customer

Gambar 11. Tampilan menu laporan

Tampilan Laba Bersih

Menu ini berisi laporan operasional penjualan suatu barang yang dijual oleh toko. Laporan yang menampilkan Laba, Penjualan hari ini, penjualan barang, dan data barang terlaris dan data stok terkecil di toko. Melalui menu ini diharapkan *owner* dapat menganalisis strategi penjualan selanjutnya untuk pencapaian target Perusahaan. Selain itu pada menu ini juga ditampilkan catatan piutang dari customer yang belum dibayarkan.

No.	Kode Barang	Nama	Terjual
1	B0003	Beras jagung	85
2	B0004	Dedak Padi	16
3	D001	Jagung Pipil	54
4	B002	Dedak jagung	12
5	B0001	Sitaw	4

Gambar 10. Tampilan menu laba bersih

Menu Laporan

Menu ini berisi laporan aktivitas penjualan barang yang dilakukan oleh toko dalam rentang waktu tertentu. Laporan penjualan barang dapat ditampilkan menggunakan filter tertentu seperti filter tanggal dan status pembayaran seperti *cash* atau *transfer*. Jika dibutuhkan data dalam format lain maka, laporan penjualan barang pada sistem dapat diexport menjadi data dalam format excel. Pada menu laporan, selain sistem dapat menampilkan data penjualan, data lainnya pada rentang waktu tertentu juga dapat ditampilkan seperti: Data laporan penjualan dari para sales/cabang, data pengiriman oleh kurir, serta data barang yang distok maupun terjual. Tampilan Menu Laporan yang dapat diakses oleh Kurir tidak sama seperti pada Laporan Sales. Menu laporan pada kurir digunakan untuk melihat rekap kiriman yang telah dilakukan oleh kurir tersebut saja.

Setting Toko

Pada menu ini terdapat menu yang digunakan untuk menambah beberapa toko atau cabang lain yang dapat dikelola oleh sales lain dibawah pengawasan manajer. Untuk mendaftarkan toko baru Super Admin perlu menambah beberapa data profil usaha baru yang ditambahkan.

No.	Nama Toko	Cabang	Keterangan	Status	Aksi
1	Rumah Petani Indonesia	Pusat	Campar	Aktif	[Edit] [Hapus]
2	Tirta Bumi Mas	Cabang 1	Tirta Bumi Mas	Aktif	[Edit] [Hapus]
3	Hijab Store	Cabang 2	Hijab Store	Aktif	[Edit] [Hapus]
4	Travel Angkutan	Cabang 3	Travel Angkutan Campar	Aktif	[Edit] [Hapus]

Gambar 12. Tampilan setting toko

Tampilan Setting User

Pada menu ini terdapat Menu yang digunakan untuk mendaftarkan *user* baru yang dapat mengakses aplikasi sehingga tersimpan dalam data *user*. Untuk mendaftarkan *user*, perlu dipilih penempatan *user* tersebut dicabang tertentu. Untuk melakukan penambahan *user* ini hanya dapat dilakukan jika *user* yang mengakses aplikasi adalah Super Admin.

Gambar 13. Tampilan setting user

Pemeliharaan

Tahap terakhir dari metode Waterfall ini adalah melakukan kegiatan pemeliharaan berupa perbaikan dari kesalahan yang ditemukan pada kegiatan pengujian. Hasil dari pengujian aplikasi saat ini tidak ditemukan hal-hal yang perlu dilakukan pemeliharaan

KESIMPULAN

Dari hasil perancangan aplikasi SFA (*Sales Force Automation*) penelitian ini maka didapat kesimpulan sebagai berikut: Menu program aplikasi yang dihasilkan sudah dapat menampilkan Halaman Login, Menu Master Barang, Menu Laba bersih, Menu Data Customer, Menu Setting user, Menu setting Toko dan berisi laporan operasional penjualan suatu barang yang dijual oleh toko. Aplikasi SFA sudah dapat menampilkan penjualan barang hari ini dan data barang terlaris serta menampilkan data stok saat ini di toko. Melalui menu ini diharapkan owner dapat menganalisis strategi penjualan selanjutnya untuk pencapaian target penjualan Perusahaan. Selain itu pada menu ini juga dapat menampilkan catatan piutang dari customer yang belum dibayarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhar, M.F. 2024. Era Digital: Transformasi Sistem Pencatatan Akuntansi, Beranda Bisnis. Available at: <https://kumparan.com/frd/era-digital-transformasi-sistem-pencatatan-akuntansi-23rbcFiQlv/1> (Accessed: 16 November 2024).
- Dennis, A., B.H. Wixom, D. Tegarden. 2015. *Systems Analysis and Design: An Object-Oriented Approach with UML*. 5th, berilus edn. John Wiley & Sons, 2015.
- Hariato, K., H. Pratiwi, Y. Suhariyadi. 2019. Sistem Monitoring Lulusan Perguruan Tinggi Dalam Memasuki Dunia Kerja Menggunakan Tracer Study. *Jurnal Sains Komputer dan Informatika*, 3(2): 295-306.
- Hemawati, S.P., H.P. Chernovita. 2022. Perancangan Aplikasi Computer Based Test (CBT) Psikotes Berbasis Website. *Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*, 9(5): 951-960.
- Hidayat, R. 2023. *Tugas Sales Lapangan: Kualifikasi, Cara Menjadi, Jenjang Karir dan Gajinya*, Kita Punya.
- Lubis, A. 2016. *Basis Data Dasar: Untuk Mahasiswa Ilmu Komputer*. Edisi Regu. Kota Depok: Deepublish.
- Maghfiroh, A. 2023. Apa yang Harus Dilakukan Jika Tidak Mencapai Target Penjualan? delegasi. Available at: <https://www.delegasi.co/blog/apa-yang-harus-dilakukan-jika-tidak-mencapai-target-penjualan> (Accessed: 16 November 2024).
- Pakpahan, R. dan Y. Fitriani. 2020. Analisa Pemanfaatan Teknologi Informasi Dalam Pembelajaran Jarak Jauh di Tengah Pandemi Virus Corona Covid-19. *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, 4(2): 30-36.
- Pamela. 2024. Panduan Lengkap Sales Force Automation (SFA) untuk Bisnis, Mekari qontak. Available at: <https://qontak.com/blog/sales-force-automation/> (Accessed: 16 November 2024).
- Setiawan, R. 2021. Flowchart Adalah: Fungsi, Jenis, Simbol, dan Contohnya, Decoding. Available at: <https://www.dicoding.com/blog/flowchart-adalah/> (Accessed: 16 November 2024).
- Solichin, 2021. 2021. Pengembangan dan Pengujian Aplikasi Pemesanan Makanan berbasis Website Menggunakan Metode Waterfall. *JCSE: Journal of Computer Science and Engineering*, 2(1): 40. Retrieved from <http://icsejournal.com/index.php/http://dx.doi.org/10.36596/jcse.v2i1.178>
- Ummah, S.K., A. In'am, R.D. Azmi. 2019. Creating manipulatives: Improving students' creativity through project-based learning. *Journal on Mathematics Education*, 10(1): 93-102.
- Wahid, A.A. 2020. Analisis Metode Waterfall Untuk Pengembangan Sistem Informasi. *Jurnal Ilmu-ilmu Informatika dan Manajemen STMIK* [Preprint]. Available at: [file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Analisis MetodeWaterfallUntukPengembanganSistemInformasi.pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Analisis%20MetodeWaterfallUntukPengembanganSistemInformasi.pdf).
- Wijaya, A.R., Y.T. Mursityo and N.H. Wardani. 2018. Pengembangan Sistem Informasi Sales Force Automation (SFA) Menggunakan Metode Prototyping Pada Branded IT Store Malang, *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer*, 2(11): 4812-4817.