

SISTEM INFORMASI PENJUALAN

Fatawa Imam Al Muftin¹⁾, Fendi Hidayat²⁾

muftinmarmut@gmail.com¹⁾, fendihidayat@gmail.com²⁾

Program Studi Sistem Informasi

Fakultas Teknik, Universitas Batam

Jl. Uniba No. 5, Batam Center, Kota Batam, 29432, Indonesia

Abstrak

Hingga kini, teknologi terus maju dan memberikan kontribusi besar dalam menyelesaikan berbagai masalah manusia, terutama dalam bidang sistem informasi. Menurut Susanto (2009), sistem informasi adalah gabungan dari berbagai komponen fisik dan non-fisik yang saling terhubung dan bekerja bersama untuk mencapai tujuan tertentu, yakni mengubah data menjadi informasi yang bermanfaat. Konsep ini juga disetujui oleh Husein dan Wibowo (2006), yang menggambarkan sistem informasi sebagai seperangkat elemen yang bertujuan untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan mendistribusikan informasi guna mendukung pengambilan keputusan dan pengawasan di dalam suatu organisasi.

Sistem penjualan merupakan contoh nyata penerapan sistem informasi yang sangat membantu dalam mengelola informasi. Sistem informasi penjualan adalah rangkaian prosedur yang mencakup perencanaan, pencatatan, perhitungan, pembuatan dokumen, dan informasi terkait penjualan untuk keperluan manajemen dan departemen terkait, mulai dari tahap pemesanan hingga pelaksanaan transaksi. Sistem ini termasuk dalam Sub Sistem Informasi Bisnis, yang juga dapat mencakup bidang lain seperti pemasaran, sumber daya manusia, keuangan akuntansi, dan produksi manufaktur. Penelitian ini bertujuan untuk memahami pengertian sistem informasi, penjualan, sistem informasi penjualan, dan manfaatnya. Metode dasar yang digunakan adalah melalui referensi dan artikel-artikel terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi penjualan memiliki peran yang sangat penting dalam merencanakan, mencatat, membuat dokumen, dan mengelola informasi penjualan, yang pada akhirnya membantu dalam proses produksi barang yang akan dijual.

Kata Kunci: Teknologi, Sistem Informasi, Sistem Informasi Penjualan

I. PENDAHULUAN

Dengan kemajuan teknologi di bidang komputer yang semakin cepat, kemampuan komputer untuk membantu manusia menangani berbagai masalah, baik yang rumit maupun yang sederhana, juga semakin meningkat. Komputer tidak hanya berperan sebagai penyimpan data, tetapi juga mampu mengolah dan menyajikan data dengan cara yang lebih mudah dimengerti. Selain itu, penggunaan internet sebagai media juga sudah menjadi hal yang lazim di seluruh dunia. Dalam konteks bisnis penjualan, penting bagi para pelaku bisnis untuk tidak tertinggal dalam mengikuti perkembangan teknologi.

Semua orang berlomba-lomba untuk memperbaiki sistem penjualan dengan memanfaatkan sistem informasi penjualan. Dengan adanya sistem informasi penjualan, para pelaku bisnis dapat merancang, merencanakan, membuat dokumen, dan mengelola sistem penjualan mereka dengan lebih mudah. Sebagai contoh, sistem ini membantu dalam menghitung pendapatan dan pengeluaran penjualan, merencanakan strategi penjualan di masa depan, membuat laporan, mengelola stok barang, melakukan transaksi secara online, dan

memberikan informasi tentang produk yang mereka miliki.

II. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode studi literatur dengan menerapkan teknik analisis isi. Studi literatur adalah serangkaian kegiatan untuk mengumpulkan data seperti bahan pustaka dan bacaan guna mendukung penelitian (Zed, 2008). Teknik analisis isi, atau content analysis, adalah pendekatan mendalam dalam menganalisis isi suatu informasi. Kombinasi kedua metode ini bertujuan untuk menghasilkan informasi penting dari berbagai bahan penelitian.

III. HASIL DAN DISKUSI

Pemahaman Sistem Informasi

Menurut John F. Nash, Sistem Informasi merupakan gabungan dari berbagai elemen, termasuk manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur, dan pengendalian, yang bertujuan untuk mengatur jaringan komunikasi penting, proses atau transaksi rutin, serta memberikan dukungan kepada manajemen dan pengguna baik internal maupun eksternal dengan menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat. Pentingnya sistem informasi adalah kemampuannya untuk menyediakan informasi kepada individu yang tepat pada waktu yang tepat, dalam format dan volume yang sesuai dengan kebutuhan penerima informasi (Rainer & Cegielski, 2011:10). Manfaat dari sistem informasi dapat dirasakan oleh pengguna, sistem, organisasi, dan tingkat strategis di dalam perusahaan (Peterson & Kim, 2000:29). Berdasarkan fungsi-fungsinya, sistem informasi dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis,

seperti: transaction processing systems, management information system, executive information systems, decision support systems, communication support systems, dan office support systems (Whitten & Bentley, 2007:6). Sebelum menerapkan jenis sistem informasi lainnya, perusahaan harus memiliki sistem pengolahan transaksi yang efisien. Transaction Processing Systems adalah jenis sistem informasi yang bertugas untuk menangkap dan merekam informasi transaksi yang mempengaruhi organisasi, seperti transaksi order, pembayaran, dan lainnya (Whitten & Bentley, 2007:6).

Pemahaman jualan

Reeve, Warren, dan Durhac menjelaskan bahwa penjualan merujuk pada jumlah keseluruhan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen atas pembelian barang dagangan, termasuk dalam pembayaran secara langsung maupun melalui kredit. Secara luas, penjualan bisa diartikan sebagai aktivitas jual beli yang melibatkan minimal dua pihak yang menggunakan alat pembayaran yang sah, dengan tujuan utama untuk memperoleh laba dari hasil penjualan barang atau produk. Dalam karya Akuntansi Suatu Pengantar oleh Soemarso, penjualan dijelaskan sebagai transaksi yang melibatkan perusahaan dalam menjual barang dagangnya kepada pembeli, baik dengan skema pembayaran kredit maupun tunai. Proses penjualan merupakan momen di mana penjual memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli, dengan tujuan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi kedua belah pihak. Selain itu, penjualan juga

bisa dianggap sebagai hasil dari pelayanan atau jasa yang diberikan oleh pelaku usaha dalam aktivitas perdagangan. Beberapa contoh jenis penjualan mencakup penjualan tunai, penjualan dengan skema kredit, lelang, ekspor, konsinyasi, dan penjualan grosir.

Pemahaman Sistem Informasi jualan

Sistem informasi penjualan adalah serangkaian prosedur yang telah dirancang secara khusus untuk menjalankan, merekam, menghitung, menghasilkan dokumen, dan menyediakan informasi terkait penjualan. Fungsinya mencakup pengelolaan seluruh aspek penjualan, mulai dari tahap pemesanan hingga eksekusi transaksi, dengan tujuan mendukung berbagai operasi penjualan dan menyediakan data yang diperlukan oleh berbagai divisi dalam perusahaan. Secara konseptual, sistem ini menjadi bagian integral dari Sub Sistem Informasi Bisnis, yang juga mencakup berbagai sub sistem lain seperti pemasaran, manajemen sumber daya manusia, keuangan dan akuntansi, serta produksi manufaktur. Dengan demikian, peran utama sistem informasi penjualan adalah sebagai sebuah alat yang bertanggung jawab dalam mengolah data dan transaksi yang terjadi dalam seluruh kegiatan usaha yang terkait dengan penjualan barang atau jasa, dengan fokus pada pencapaian tujuan dan target organisasi.

Kegunaan Sistem Informasi jualan

Sistem Informasi Penjualan membawa beragam manfaat yang sangat berarti bagi kelancaran operasi bisnis kita, yang meliputi:

1. **Penyusunan Rencana Penjualan yang Terencana:** Sistem ini memberikan bantuan yang signifikan dalam merancang strategi penjualan yang efektif untuk produk atau layanan tertentu. Dengan dukungan dari sistem ini, kita dapat mengembangkan rencana penjualan yang terperinci dan melakukan evaluasi terhadap kinerja serta hasil strategi tersebut dengan lebih akurat.
2. **Penyajian Laporan yang Mendalam:** Sistem ini memungkinkan kita untuk menghasilkan laporan yang menyajikan informasi penting tentang penjualan secara komprehensif, termasuk data penjualan, status stok barang, pendapatan, pengeluaran, dan lainnya. Melalui laporan-laporan ini, kita dapat melakukan pemantauan dan evaluasi kinerja bisnis secara menyeluruh dengan lebih efektif.
3. **Pengelolaan Keuangan yang Efektif:** Sistem ini memungkinkan kita untuk dengan mudah menghitung dan melacak pemasukan serta pengeluaran harian. Dengan demikian, hal ini membantu dalam manajemen keuangan yang lebih efisien dan memungkinkan kita untuk membuat keputusan yang lebih tepat berdasarkan data yang lebih akurat.
4. **Manajemen Stok yang Lebih Teratur:** Sistem ini memberikan dukungan dalam mengelola stok bahan baku atau produk

dengan lebih efisien. Dengan bantuan sistem ini, kita dapat menentukan waktu yang tepat untuk melakukan restok bahan baku dan mengelola stok barang tanpa mengalami kesulitan berarti.

5. Analisis Penjualan yang Mendalam: Sistem ini memudahkan dalam melakukan analisis terhadap hasil penjualan dengan menyediakan data yang terperinci. Kita dapat mengevaluasi performa penjualan dari berbagai aspek, seperti kinerja karyawan, ketersediaan stok, pembayaran, dan lainnya. Analisis yang mendalam ini membantu kita dalam mengambil keputusan yang lebih baik untuk meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan.

6. Peningkatan Keuntungan yang Signifikan: Dengan bantuan sistem ini, kita dapat meningkatkan keuntungan dengan menyajikan laporan penjualan yang akurat dan melakukan analisis data penjualan secara mendalam. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang kinerja penjualan dan kondisi toko, kita dapat mengambil tindakan yang tepat untuk meningkatkan keuntungan dan merancang strategi pemasaran yang lebih efektif.

IV. KESIMPULAN

1. Sistem informasi penjualan diharapkan dapat mengatasi permasalahan yang ada dengan lebih efektif dan menyeluruh.
2. Sistem informasi penjualan diharapkan dapat mengurangi kelemahan yang terdapat dalam operasi bisnis dan meningkatkan efisiensi serta produktivitas.
3. Sistem informasi penjualan diharapkan dapat memberikan dorongan bagi perusahaan untuk memasuki era teknologi informasi modern, memperbarui infrastruktur bisnis mereka, dan meningkatkan daya saing mereka di pasar.
4. Sistem informasi penjualan diharapkan mampu memberikan bantuan yang komprehensif dalam mengelola aspek keuangan bisnis, meliputi pelaporan pengeluaran dan pemasukan, manajemen stok barang, perencanaan strategi penjualan, serta analisis penghasilan.

REFERENSI

Beberapa penelitian telah dilakukan terkait sistem informasi penjualan, yang mencakup:

- Penelitian oleh Abdurrahman dan Maspilah (2017) yang membahas penerapan Metode Waterfall untuk Sistem Informasi Penjualan.
- Ahmad dan Hasti (2018) melakukan penelitian tentang Sistem Informasi Penjualan Sandal Berbasis Web.
- Cookson dan Stirk (2019) mengkaji tentang Sistem Informasi Penjualan dan Persediaan Barang.

- Hidayat dan Ningrum (2015) mempelajari tentang Sistem Informasi Penjualan Online pada Toko Yusuf Bekasi.
- Ipinuwati (2014) melakukan penelitian tentang Perancangan Sistem Informasi Penjualan pada Toko Minak Singa.
- Irawan et al. (2017) membahas pengembangan sistem informasi penjualan.
- Kosasi (2014) menyajikan penelitian mengenai Pembuatan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web.
- Lina (2015) mengkaji topik yang tidak jelas dari penelitian tersebut.
- Mahaseptiviana (2014) menganalisis dan merancang Sistem Informasi Penjualan Air Minum pada CV. AIR PUTIH.
- Nugroho (2016) melakukan penelitian tentang Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online dengan studi kasus Tokoku.
- Nursari dan Immanuel (2018) membahas tentang Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online.
- Prasetyo dan Susanti (2015) mempresentasikan penelitian tentang Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada PT. Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar.
- Pratama et al. (2019) melakukan penelitian tentang Perancangan Sistem Informasi Sirkulasi Buku pada Perpustakaan SMP Negeri 103 Jakarta.
- Putri (2018) membahas tentang Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada Toko Muncul Komputer.
- Rifal Nurjamil dan Falentino Sembiring (2021) mempelajari tentang Perancangan

Sistem Informasi Penjualan Jasa Pembuatan Furniture Berbasis Web dengan studi kasus Design Interior Concept Modern.

- Sholiq (2015) melakukan analisis dan perancangan berorientasi objek terkait sistem informasi penjualan.
- Penelitian dengan judul THE PROCESS OF ORGANISATIONAL ADAPTATION THROUGH INNOVATIONS pada tahun 2010.
- Zaliluddin (1861) melakukan penelitian tentang Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web dengan studi kasus pada suatu entitas.

Ini adalah beberapa contoh penelitian yang telah dilakukan terkait dengan sistem informasi penjualan, yang masing-masing membahas aspek yang berbeda dalam pengembangan dan penerapan sistem informasi penjualan.