

SISTEM INFORMASI PENJUALAN

Arief Selay¹, Gerald Dwight Andgha², M. Andra Alfarizi³, M. Izdhihar Bintang Wahyudi⁴, Muhammad Noufal Falah⁵, Muhammad Encep, Mulil Khaira

¹Computer Science, Universitas Djuanda, Indonesia

²Computer Science, Universitas Djuanda, Indonesia

³Computer Science, Universitas Djuanda, Indonesia

⁴Computer Science, Universitas Djuanda, Indonesia

⁵Computer Science, Universitas Djuanda, Indonesia

¹ andraalfarizi435@gmail.com

Abstrak

Sampai hari ini perkembangan dan kemajuan dari teknologi masih terus berjalan, dengan adanya perkembangan dan kemajuan dari teknologi hal ini sangatlah membantu manusia dalam menyelesaikan segala macam permasalahan sebagai contoh dalam bidang sistem informasi. "sistem Informasi adalah kumpulan dari sub-sub sistem baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan satu sama dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan yaitu mengolah data menjadi informasi yang berguna". (Susanto, 2009: 55) dan sistem informasi adalah seperangkat komponen yang saling berhubungan yang berfungsi untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan mendistribusikan informasi untuk mendukung pembuatan keputusan dan pengawasan dalam organisasi (Husein dan Wibowo, 2006).

Sistem Penjualan sangat mempermudah dan membantu manusia dalam menemukan dan mengolah sebuah informasi contohnya adalah sistem informasi penjualan, ini merupakan sebuah prosedur yang melaksanakan, merancang, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen,, dan informasi sebuah penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, dari mulainya order penjualan hingga transaksi dilaksanakan. Sistem Informasi Penjualan merupakan Sub Sistem Informasi Bisnis, Sub Sistem Bisnis lainnya bisa merupakan, pemasaran, sumber daya manusia, keuangan akuntansi dan manufaktur produksi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Pengertian Sistem Informasi; (2) Pengertian Penjualan; (3) Pengertian Sistem Informasi Penjualan; (4) Manfaat Ssistem Informasi Penjualan. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian jurnal ini, yaitu dari referensi yang ada, penelitian dari artikel - artikel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, Sistem Informasi Penjualan sangat penting dalam membuat produk yang akan dijual karna dengan ini membantu merancang, mencatat, membuat dokumen dan informasi penjualan.

Kata Kunci: Teknologi, Sistem Informasi, Sistem Informasi Penjualan

I. PENDAHULUAN

Sering dengan perkembangan zaman teknologi di bidang komputer semakin pesat dengan perkembangan ilmu pengetahuan. Sehingga kemampuan komputer untuk membantu manusia dan menyelesaikan masalah semakin meningkat baik permasalahan yang kompleks maupun permasalahan yang sederhana. Selain digunakan untuk menyimpan data komputer juga dapat mengolah data, juga menyajikan data yang lebih mudah dipahami. Sedangkan internet merupakan suatu media yang sudah tidak asing lagi dibelahan dunia manapun. Media internet digunakan dalam bidang penjualan dan bidang pemasaran. Media internet akan berdampak besar bagi perusahaan besar untuk beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi dan mampu bersaing dengan kompetitor lain

Dalam hal bisnis penjualan pun jangan sampai tertinggal oleh perkembangan zaman saat ini, otomatis orang-orang berlomba-lomba agar dalam bidang bisnis penjualan dimudahkan untuk merancang, merencanakan, membuat dokumen dan sistem informasi penjualan, dengan adanya sistem informasi penjualan otomatis para pebisnis penjualan dimudahkan dalam melakukan pekerjaannya. Contohnya membantu menghitung keluar masuknya penjualan, merancang rencana penjualan untuk kedepannya, pembuatan laporan, penghitungan stok barang, dapat melakukan transaksi secara online, informasi tentang produk-produk yang dimiliki.

II. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode studi literatur dengan Teknik analisis isi. Studi Literatur adalah serangkaian kegiatan atau metode untuk mengumpulkan data. baik itu data pustaka, bacaan dan masih banyak lagi yang berfungsi untuk mengelola bahan penelitian pada nantinya (Zed, 2008). Teknik analisis isi (content analysis) merupakan penelitian yang bersifat pemb pembahasan mendalam terhadap isi suatu informasi. Penelitian yang menggunakan studi literatur dengan teknik analisis ini (content analysis) memiliki tujuan memberikan informasi penting dari bahan-bahan penelitian.

III. HASIL DAN DISKUSI

Pengertian Sistem Informasi

Sistem Informasi menurut John F. Nash adalah kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang penting, proses atau transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan ekstern dan menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat.

Sistem informasi harus dapat menyediakan informasi untuk orang yang tepat dalam waktu yang tepat serta dalam format dan jumlah yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan penerima informasi (Rainer & Cegielski, 2011:10). Sistem informasi akan memberikan manfaat

bagi user, sistem, organisasi, dan level strategis di dalam perusahaan (Peterson & Kim, 2000:29). Berdasarkan fungsinya, sistem informasi dapat diklasifikasikan dalam beberapa jenis, yaitu: transaction processing systems, management information system, executive information systems, decision support systems, communication support systems, dan office support systems (Whitten & Bentley, 2007:6).

Sebuah perusahaan harus memiliki transaction processing system yang baik sebelum dapat mengimplementasikan jenis sistem informasi lainnya. Transaction Processing Systems adalah sistem informasi yang menangkap dan merekam informasi transaksi yang mempengaruhi organisasi, misalnya transaksi order, pembayaran, dan sebagainya (Whitten & Bentley, 2007:6).

Pengertian Penjualan

Penjualan bisa menjadi salah satu faktor berkembang dan bisnis menjadi lebih besar, begitu juga untuk bisnis yang baru merintis seperti UKM. Menurut Reeve, Warren, dan Durhac **pengertian dari penjualan adalah sejumlah total yang dikenakan kepada pelanggan untuk barang dagangan yang dijual, termasuk tunai dan kredit.**

Pengertiannya secara umum adalah kegiatan jual beli dijalankan oleh dua belah pihak atau lebih dengan alat pembayaran yang sah. Tujuan yang utama tentunya mendatangkan keuntungan dari produk atau barang yang dijual. Definisi penjualan menurut Soemarso dalam bukunya yang berjudul Akuntansi Suatu Pengantar, menyatakan: "Penjualan adalah penjualan barang dagang oleh perusahaan, penjualan dapat dilakukan secara kredit dan tunai". (2009:164)

Penjualan Merupakan proses dimana sang penjual akan memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaatnya bagi kedua pihak tersebut yang berkelanjutan dan yang menguntungkan bagi kedua pihak tersebut. Penjualan juga hasil yang dicapai sebagai imbalan jasa – jasa yang diselenggarakan yang dilakukannya perniagaan transaksi dunia usaha. Berikut contoh jenis penjualan :

- Penjualan Tunai
- Penjualan Kredit
- Tender
- Ekspor
- Konsinyasi
- Grosir

Pengertian Sistem Informasi Penjualan

Sistem informasi penjualan merupakan sebuah prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen, dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan dalam bidang penjualan, dari mulainya order penjualan hingga transaksi dilaksanakan. Sistem Informasi Penjualan merupakan Sub Sistem Informasi Bisnis, Sub Sistem Bisnis lainnya bisa merupakan, pemasaran, sumber daya manusia, keuangan akuntansi dan manufaktur produksi. Bisa

disebut sebuah sistem yang memproses data dan transaksi dari keseluruhan kegiatan usaha yang terdiri dari penjualan barang atau jasa agar dapat mencapai tujuan organisasi.

Manfaat Sistem Informasi Penjualan

Sistem Informasi Penjualan ini sangat membantu kita dalam membantu sebuah bisnis yang kita jalani Berikut beberapa manfaat Sistem Informasi Penjualan yaitu :

1. Merancang Rencana Penjualan

Disini kita akan dibantu untuk membuat sebuah rancangan rencana dalam membangun sebuah bisnis penjualan, dimana kita akan memulainya dari awal dan akan mengakhiri dengan baik dan seperti apakah rencana penjualan produk tersebut selanjutnya

2. Membuat Laporan

Dalam hal ini kita akan membuat sebuah laporan yang berisi tentang informasi tentang penjualan tersebut dapat berupa hasil penjualan, stok barang, pemasukan dan pengeluaran, pendapatan, orderan dll.

3. Menghitung Pemasukan dan Pengeluaran

Ini dapat membantu kita dalam mengetahui berapa pemasukan dan pengeluaran yang kita dapatkan dihari tersebut atau dihari sebelum-sebelumnya

4. Memudahkan Pengelolaan Stok Bahan Baku atau Produk

Dengan demikian kalian bisa dengan mudah menentukan kapan harus restock bahan baku dan harga dasarnya secara akurat. Mengelola bahan baku atau produk pun menjadi mudah karena Anda tidak perlu lagi ribet memikirkan bagaimana cara manajemen stok secara efektif, atau melakukan pengecekan ke gudang setiap hari hanya untuk mengetahui persediaan barang.

5. Analisis Hasil Penjualan Jadi Lebih Mudah

membantu kalian mulai dari mengatur aktivitas dan melihat kinerja karyawan, ketersediaan stok bahan baku atau produk, melacak pembayaran hingga memproyeksikan keuntungan. Di sisi lain, Anda dapat terbantu untuk mengambil keputusan tentang rencana selanjutnya yang harus diterapkan supaya bisnis Anda bisa menghasilkan keuntungan yang lebih besar.

6. Meningkatkan Keuntungan

Untuk meningkatkan keuntungan, dengan memberikan laporan penjualan yang akurat dan data-data nyata seperti produk yang paling laku terjual, waktu tersibuk di toko, dan lainnya. Dengan mengetahui bagaimana penjualan dan kondisi toko, kalian dapat dengan mudah mengambil keputusan dan membuat strategi pemasaran yang lebih efektif untuk meningkatkan keuntungan.

IV. KESIMPULAN

1. Sistem informasi penjualan diharapkan dapat menutupi latar belakang masalah tersebut
2. Sistem informasi penjualan dapat mengurangi kekurangan dalam bidang bisnis
3. Sistem informasi penjualan diharapkan membantu bagi perusahaan yang ada mengawali langkah menggunakan teknologi informasi sebagai sarana bisnis yang lebih modern.
4. Sistem informasi penjualan membantu dalam segala menangan laporan keuangan pengeluaran dan pemasukan biaya, stok barang, rancangan rencana penjualan, laporan penghasilan.

REFERENSI

- (Abdurrahman & Maspirah, 2017; Ahmad & Hasti, 2018; Cookson & Stirk, 2019; Hidayat & Ningrum, 2015; Ipinuwati, 2014; Irawan et al., 2017; Kosasi, 2014; Lina, 2015; Mahaseptiviana, 2014; *Microsoft Word - ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN TOKO BESI TATA LOGAM JAYA*, 2011; Nugroho, 2016; Nursari & Immanuel, 2018; Prasetyo & Susanti, 2015; Pratama et al., 2019; Putri, 2018; Rifal Nurjamil & Falentino Sembiring, 2021; Sholiq, 2015; THE PROCESS OF ORGANISATIONAL ADAPTATION THROUGH INNOVATIONS, 2010; Zaliluddin, 1861)Abdurrahman, A., & Maspirah, S. (2017). Metode Waterfall Untuk Sistem Informasi Penjualan . *Jurnal of Information System*, 2(1), 95–104.
- Ahmad, R. F., & Hasti, N. (2018). Sistem Informasi Penjualan Sandal Berbasis Web. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 8(1), 67–72. <https://doi.org/10.34010/jati.v8i1.911>
- Cookson, M. D., & Stirk, P. M. R. (2019). Sistem Informasi Penjualan dan Persediaan Barang. *Jurnal Sistem Informasi*, 2(4), 7–13.
- Hidayat, M. K., & Ningrum, R. C. P. (2015). Sistem Informasi Penjualan Online Pada Toko Yusuf Bekasi. *Sistem Informasi Penjualan Online Pada Toko Yusuf Bekasi*, 2(2), 24–30.
- Ipinuwati, S. (2014). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Minak Singa. *Explore: Jurnal Sistem Informasi Dan Telematika*, 4(2), 12–20. <https://doi.org/10.36448/jsit.v4i2.536>
- Irawan, A., Risa, M., M, M. A., S, A. E., Informatika, M., Banjarmasin, P. N., Bisnis, A., & Banjarmasin, P. N. (2017). 4) 1,3,4. 3(2), 74–82.
- Kosasi, S. (2014). Pro s id in g SNATIF Ke-1 Ta hun 2 01 4. *Pembuatan Sistem Informasi*

Penjualan Berbasis Web Untuk Memperluas Pangsa Pasar, 225–232.

Lina. (2015). No Title? __. *Ekp*, 13(3), 1576–1580.

Mahaseptiviana, A. (2014). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Air Minum Pada CV. AIR PUTIH. *Sistem Informasi*, 3(2), 72–77.

Microsoft Word - ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN TOKO BESI TATA LOGAM JAYA. (2011).

Nugroho, F. E. (2016). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online Studi Kasus Tokoku. *Simetris: Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 7(2), 717. <https://doi.org/10.24176/simet.v7i2.786>

Nursari, S. R. C., & Immanuel, Y. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online. *CCIT Journal*, 11(1), 102–114. <https://doi.org/10.33050/ccit.v11i1.563>

Prasetyo, A., & Susanti, R. (2015). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada PT. Cahaya Sejahtera Sentosa Blitar. *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia*, 10(2), 1–16.

Pratama, L. A., Primawati, A., & Ariyani, L. (2019). Perancangan Sistem Informasi Sirkulasi Buku Pada Perpustakaan SMP Negeri 103 Jakarta. *STRING (Satuan Tulisan Riset Dan Inovasi Teknologi)*, 4(2), 227. <https://doi.org/10.30998/string.v4i2.4179>

Putri, R. E. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Toko Muncul Komputer. *OKTAL: Jurnal Ilmu Komputer Dan Science*, 1(x), 27–35.

Rifal Nurjamil, & Falentino Sembiring. (2021). *PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN JASA PEMBUATAN FURNITURE BERBASIS WEB (STUDI KASUS DESIGN INTERIOR CONCEPT MODERN)* Rifal Nurjamil 1), Falentino Sembiring 2). 228–240.

Sholih. (2015). Analisis Dan Perancangan Berorientasi Obyek. *Teknoif*, 3(2), 1–6.

THE PROCESS OF ORGANISATIONAL ADAPTATION THROUGH INNOVATIONS, A. O. A. (2010). No Title □□□□□ □□□□□□□□□□. نُتْنَى.

Zaliluddin, D. (1861). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web (Studi Kasus Pada Newbiestore). *INFOTECH Journa*, 4(1), 24–27.

<https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-penjualan-manfaat-dan-jenis-jenisnya/>

<https://www.talenta.co/blog/insight-talenta/apa-itu-arti-tujuan-definisi-juga-pengertian-penjualan-adalah-berikut/>

<https://bsi.today/pengertian-sistem-informasi/>

<https://blog.mokapos.com/manfaat-aplikasi-penjualan>