



## Implementasi Manajemen Penjualan Berbasis CMS Menggunakan Si-Salman dalam Meningkatkan Penjualan di “Kadounik\_tegal”

Shafa Fuadha<sup>1</sup>, Andri Widiyanto<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Sarjana Terapan Akuntansi Sektor Publik, Politeknik Harapan Bersama Tegal

E-mail Correspondence: [shafafuadha2205@gmail.com](mailto:shafafuadha2205@gmail.com)

### Abstract

*In the midst of the influence of instantaneous globalization, MSME players need to adapt to the digitalization system for their business development. The use of information systems in the sales transaction process can accelerate the processing of transaction data into information so as to increase sales. By applying Si-Salman (Sales Management Information System) to sales management at Kadounik\_tegal, it can reach a wider market so that sales turnover can increase. This research uses a qualitative descriptive method. The approach and data collection required through interview techniques with Kadounik\_tegal, direct observation, and literature study. The results showed that the existing sales system at Kadounik\_tegal has not been integrated with one another. By implementing Si-Salman at Kadounik\_tegal makes the business process more efficient so as to increase Kadounik\_tegal's turnover.*

**Keywords:** Sales Management Information System, Sales Improvement, Si-Salman, Kadounik\_tegal

### Abstrak

Di tengah pengaruh globalisasi yang serba instan ini pelaku UMKM perlu beradaptasi dengan sistem digitalisasi untuk perkembangan usahanya. Penggunaan sistem informasi dalam proses transaksi penjualan dapat mempercepat pengolahan data transaksi menjadi informasi sehingga dapat meningkatkan penjualan. Dengan menerapkan Si-Salman (Sistem Informasi Sales Management) pada manajemen penjualan di Kadounik\_tegal dapat menjangkau pasar yang lebih luas sehingga omzet penjualannya dapat meningkat. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pendekatan dan pengumpulan data melalui teknik wawancara dengan pihak Kadounik\_tegal, observasi langsung, dan studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan yang ada di Kadounik\_tegal belum terintegrasi satu dengan lainnya. Dengan mengimplementasikan Si-Salman di

Kadounik\_tegal menjadikan proses bisnis yang lebih efisien sehingga meningkatkan omzet penjualan Kadounik\_tegal.

**Kata kunci:** Sistem Informasi Manajemen Penjualan, Peningkatan Penjualan, Si-Salman, Kadounik\_tegal

## **PENDAHULUAN**

Era Society 5.0 menjadikan teknologi bagian dari kehidupan manusia (Marlinah, 2019), semua aktivitas manusia terintegrasi dengan teknologi begitupun dengan aktivitas usaha (Hananto & Sulistyono, 2023). Di era ini, sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memiliki kontribusi penting terhadap pertumbuhan ekonomi (Sari et al., 2023). Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia menyampaikan bahwa jumlah UMKM pada tahun 2019 sebanyak 64,19 juta orang yang berpengaruh terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,97%. Dalam penelitiannya Novitasari, (2022) menyampaikan bahwa kontribusi UMKM sangat membantu pertumbuhan PDB. Hal ini karena akan terjadi multiplier effect terhadap pendapatan nasional maupun daerah.

Di tengah pengaruh globalisasi yang serba instan ini pelaku UMKM perlu beradaptasi dengan sistem digitalisasi untuk perkembangan usahanya. UMKM harus mendigitalisasikan usahanya mulai dari transaksi, sistem operasional, hingga pemasarannya agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas (Ramadhan et al., 2023). Sistem informasi manajemen penjualan memiliki arti sebagai subsistem informasi bisnis yang terdiri dari kumpulan prosedur (Pravitasari dan Rahmawati, 2016) dalam melakukan pencatatan, pengkalkulasian, hingga pembuatan dokumen untuk pengambilan keputusan (Nurjamil dan Sembiring, 2021).

Dengan adanya sistem informasi manajemen yang terencana menjadi kunci untuk meningkatkan kualitas pelayanan dalam aktivitas jual beli secara online terutama kualitas informasi detail produk yang dijual (I. P. Sari et al., 2022). Penggunaan sistem informasi dalam proses transaksi penjualan dapat mempercepat pengolahan data transaksi menjadi informasi sehingga dapat

meningkatkan penjualan. Laporan penjualan yang dihasilkan dapat membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan terkait usahanya di masa yang akan datang, sehingga implementasi sistem manajemen penjualan seperti Si-Salman (Sistem Informasi Sales Management) menjadi penting dalam rangka memastikan pengelolaan penjualan yang terstruktur dan terencana. Dengan mengimplementasikan sistem tersebut, proses manajemen penjualan dapat dilakukan secara lebih efisien dan efektif, sehingga memungkinkan pelaku usaha untuk dapat menghasilkan laporan penjualan yang terencana dengan baik.

Si-Salman dirancang untuk membantu Kadounik\_tegal dalam melakukan manajemen penjualan. Sebelum menerapkan Si-Salman, proses pencatatan penjualan di Kadounik\_tegal belum berjalan secara efektif. Walaupun penjualan dan pencatatannya sudah berbasis digital, namun karena antar proses bisnisnya tidak terintegrasi satu dengan lainnya menjadikan pencatatan penjualan tidak dilakukan secara rutin. Hal ini menyebabkan laporan penjualan yang dihasilkan tidak valid dan tidak bisa dijadikan sebagai bahan pengambilan keputusan yang tepat. Setelah Kadounik\_tegal menerapkan Si-Salman, manajemen penjualannya mulai terstruktur dan terintegrasi satu dengan lainnya. Yang mana antara proses penjualan dan pencatatannya saling terhubung sehingga laporan penjualan yang dihasilkan lebih akurat. Dengan menerapkan Si-Salman pada manajemen penjualan di Kadounik\_tegal dapat menjangkau pasar yang lebih luas sehingga omzet penjualannya dapat meningkat.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Yang mana pada metode ini data dikumpulkan melalui teknik wawancara dengan pihak Kadounik\_tegal, observasi langsung, dan studi pustaka. Menurut Esti et al., (2024) metode dekriptif kualitatif melibatkan pencarian dan pengorganisasian data secara sistematis, pengelompokan ke dalam kategori, pemecahan menjadi unit-unit kecil, penggabungan, penyusunan dalam pola tertentu, penentuan prioritas untuk pembelajaran, dan perumusan kesimpulan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kadounik\_tegal merupakan usaha yang bergerak dibidang ekonomi kreatif dengan menyediakan berbagai macam jenis kado untuk melengkapi momentum spesial. Ada berbagai macam kado yang dijual, seperti aneka bouquet, foto custom, *quilling frame* 3D, hingga mahar dan seserahan juga dapat dipesan. Dirintis sejak tahun 2020, Kadounik\_tegal yang berlokasi di Desa Kendal Serut, Pangkah, Kabupaten Tegal saat ini sudah memiliki +500 *customer* loyal yang tersebar di Tegal sekitarnya dan berbagai daerah di Indonesia. Dalam aktivitas penjualannya, Kadounik\_tegal sudah melakukan pemasaran online melalui berbagai media sosial seperti Instagram, Facebook, dan untuk *closing statement* dilakukan melalui WhatsApp.

Kadounik\_tegal juga sudah memiliki *situs website* sendiri menggunakan Google Sites, hanya saja *website* Google Sites masih bersifat statis. Sehingga proses bisnis yang terjadi tidak saling terintegrasi satu dengan lainnya. Kadounik\_tegal masih harus melakukan pencatatan manual saat terjadi penjualan. Pencatatan harian di Kadounik\_tegal masih sederhana menggunakan aplikasi catatan di *smartphone*, kemudian pada akhir bulan catatan tersebut direkapitulasi menjadi laporan penjualan menggunakan Microsoft Excell dan dibuat bagan statistik penjualan harian (Gambar 1 dan 2).

PENJUALAN MEI 2023												
PERIODE DATA : 30 Mei 2023										Total Pemasukan	Rp	5.926.000
NO.	PRODUK	PEMBELI	TANGGAL	ALAMAT	ONGKIR	TOTAL	HARGA ASLI	TF	SISA	KEMBALI		
1	Hampers	Sherly	01/05/2023	Grobog Wetan		Rp 45.000						
2	B. Uang	Pia	01/05/2023	Pegirikan		Rp 35.000		535000				
3	B.Snack	Hanin	01/05/2023	Slawi		Rp 45.000						
4	B.Snack	Hanin	01/05/2023	Slawi		Rp 45.000						
5	B. Flanel	Hanin	01/05/2023	Slawi		Rp 40.000						
6	B. Flanel	Hanin	01/05/2023	Slawi		Rp 40.000						
7	B.Snack	Wiswo ASP	02/05/2023	Poltek		Rp 22.000						
8	B.Snack	Wiswo ASP	02/05/2023	Poltek		Rp 22.000						
9	B. Uang	Vemas	02/05/2023	Slawi		Rp 35.000		535500				
10	B. Uang	Tia	02/05/2023	Bogares		Rp 35.000						
11	B.Snack	Resti	02/05/2023	Grobog kulon		Rp 35.000						
12	B. Boneka	Hanin	02/05/2023	Slawi		Rp 45.000						
13	B.Snack	Hanin	03/05/2023	Toko		Rp 35.000						
14	B.Snack	tina	04/05/2023	Harjosari		Rp 22.000						
15	B. Flanel	Sadam	04/05/2023	Adiwerna		Rp 35.000						
16	B. Flanel	Nurul	05/05/2023	Talok		Rp 75.000						
17	B.Snack	Ika Alika	05/05/2023	Pedagangan		Rp 22.000						

Gambar 1. Pencatatan Penjualan Menggunakan Microsoft Excell

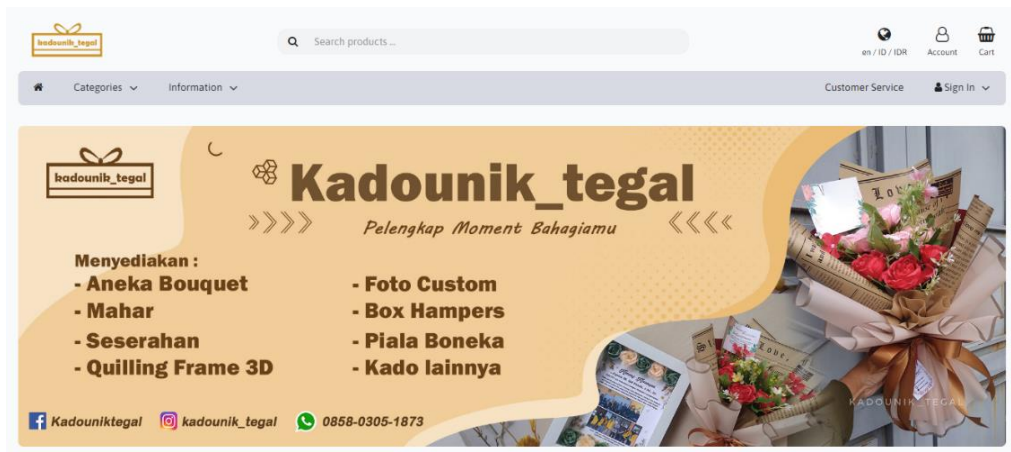


Gambar 2. Statistik Penjualan Harian

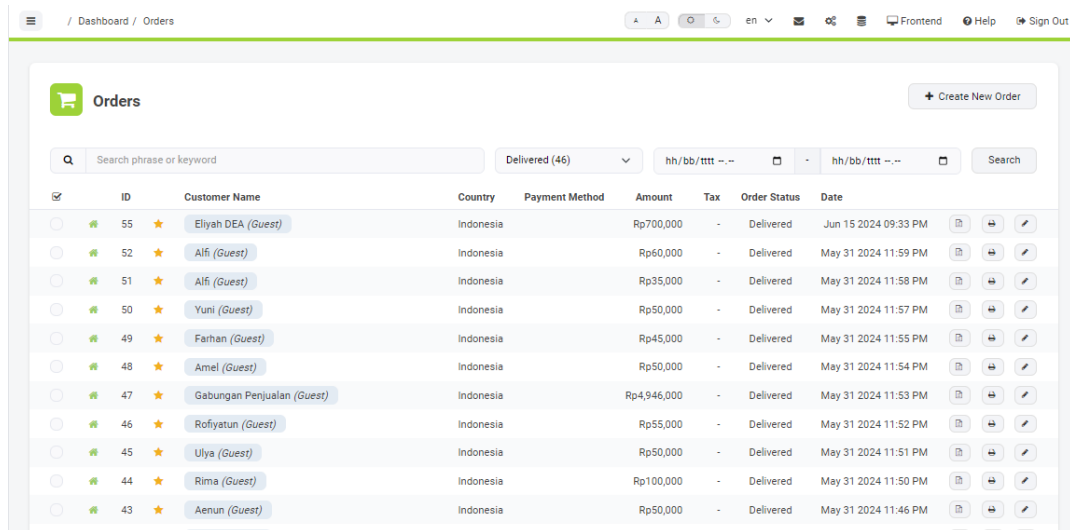
Dari sistem penjualan dan pencatatan yang diterapkan tersebut Kadounik\_tegal mengalami kendala, yaitu laporan penjualan yang dihasilkan tidak akurat. Hal ini karena proses pencatatannya tidak rutin dilakukan, masih banyak transaksi yang terlewat, tidak dicatat karena terbatasnya SDM yang ada sehingga lebih mementingkan proses produksi. Tidak akuratnya laporan yang dihasilkan dapat mempengaruhi pengambilan keputusan pemilik Kadounik\_tegal.

Dengan mengimplementasikan Si-Salman pada Kadounik\_tegal, proses pencatatan transaksi penjualannya dilakukan secara otomatis saat konsumen melakukan pemesanan di *website* (Gambar 3 dan 4). Si-Salman dapat digunakan untuk mengatur atau mengelola penjualan, sistem perhitungan hasil penjualan otomatis yang terdapat pada *website* ini dapat memudahkan pengguna dalam mempercepat pengolahan data transaksi menjadi informasi.

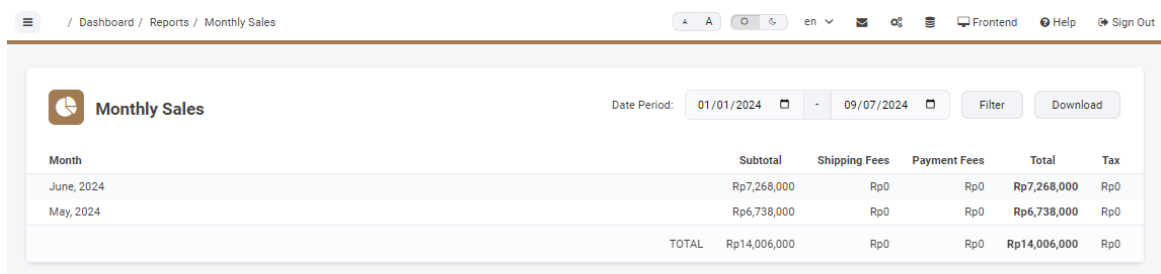
Sistem ini dapat melakukan input data, menghasilkan informasi total penjualan, jumlah produk yang terjual, laporan penjualan harian, bulanan hingga tahunan, serta bukti transaksi penjualan. Diterapkannya otomatisasi tersebut, mampu mempersingkat waktu yang digunakan untuk mengelola transaksi penjualan, sehingga sumber daya yang ada dapat dialokasikan untuk aktivitas bisnis lainnya. Selain itu, di era saat ini konsumen akan lebih puas dengan berbelanja melalui online karena dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun tanpa perlu datang ke toko. Dengan layanan dan kemudahan yang diberikan tersebut, memungkinkan konsumen melakukan pembelian berulang sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan di Kadounik\_tegal (Gambar 5 dan 6).



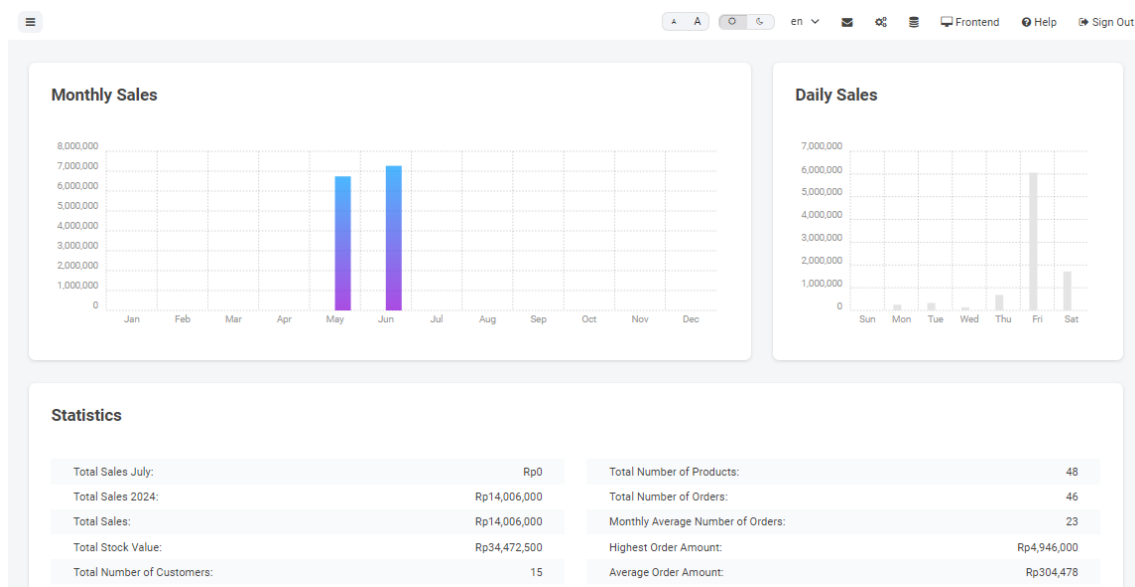
Gambar 3. Tampilan Dashboard Website Konsumen



Gambar 4. Tampilan Menu Orders Admin



Gambar 5. Tampilan Menu Monthly Sales



Gambar 6. Tampilan Statistik Penjualan

## KESIMPULAN

Si-Salman adalah sistem informasi manajemen penjualan berbasis *website* yang dapat digunakan untuk mengatur atau mengelola penjualan, sistem perhitungan hasil penjualan otomatis yang terdapat pada *website* ini dapat memudahkan pengguna dalam mempercepat pengolahan data transaksi menjadi informasi. Sistem ini dapat melakukan input data, menghasilkan informasi total penjualan, jumlah produk yang terjual, laporan penjualan harian, bulanan hingga tahunan, serta bukti transaksi penjualan. Setelah menggunakan Si-Salman, omset penjualan di Kadounik\_tegal meningkat, hal ini karena sistem yang digunakan lebih efektif dan efisien waktu.

## DAFTAR RUJUKAN

- Esti, E. W., Sari, Y. P., & Fauzi, A. Z. (2024). Implementasi manajemen persediaan menggunakan sistem aplikasi SAKTI: Kantor Pengawasan dan Pelayanan BEA dan Cukai tipe Madya Pabean C Tegal. *JAAF (Journal of Applied Accounting and Finance)*, 8(1), 1–11.
- Hananto, M. R., & Sulistyono, I. B. (2023). Digitalisasi Produk UMKM Masyarakat Kelurahan Karangtalun Guna Meningkatkan Pemasaran Dengan Menggunakan Metode Penta Helix. *Ikrath-Abdimas*, 6(1), 148–149.
- Marlinah, L. (2019). Pentingnya Peran Perguruan Tinggi dalam Mencetak SDM

yang Berjiwa Inovator dan Technopreneur Menyongsong Era Society 5.0. *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 2(3), 17–25.

- Novitasari, A. T. (2022). Kontribusi UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Era Digitalisasi Melalui Peran Pemerintah. *JABE: Journal of Applied Business and Economic*, 9(2), 184–204.
- Nurjamil, R., & Sembiring, F. (2021). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Jasa Pembuatan Furniture Berbasis Web (Studi Kasus Design Interior Concept Modern). *SISMATIK: Seminar Nasional Sistem Informasi Dan Manajemen Informatika*, 228–240.
- Pravitasari, V., & Rahmawati, D. (2016). Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Web Pada Perusahaan Pupz Miracle. *Jurnal Profita, Edisi 2*, 1–12.
- Ramadhan, D., Nayawangsa, A., & Kusuma, M. S. (2023). Digitalisasi UMKM Dalam Menghadapi Era Society 5.0 di Desa Pasirjambu. *Proceedings UIN Sunan Gunung Djati Bandung*, 3(2), 75–87.
- Sari, I. P., Syahputra, A., Zaky, N., Sibuea, R. U., & Zakhir, Z. (2022). Perancangan Sistem Aplikasi Penjualan dan Layanan Jasa Laundry Sepatu Berbasis Website. *Blend Sains Jurnal Teknik*, 1(1), 31–37.
- Sari, Y. P., Aryanto, A., Widiyanto, A., Kartika, D., Syaharanibasir, N. D., & Nurkhasanah, A. (2023). Financial Planning Literacy Bagi Pengusaha Perempuan Di Kabupaten Tegal. *Jurnal Abdimas Sangkabira*, 4(1), 149–153.