

Perancangan Sistem Informasi Penjualan di Toko Sepatu Aruna FootWear

Siti Aisyah Utami^{1*}, Rina Fitriani², Adi Nugroho³
^{1,2,3}Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Muhammadiyah Jambi

Abstrak

Penelitian ini membahas sistem informasi penjualan di Toko Sepatu Aruna FootWear, menggarisbawahi peran krusialnya dalam mengelola operasi bisnis dan memenuhi harapan pelanggan. Toko ini telah beroperasi sukses namun dihadapkan pada tantangan kompleksitas permintaan, keragaman produk, dan persaingan sengit. Kendala seperti manajemen stok yang kurang sempurna, pengiriman yang terlambat, dan analisis data yang kurang komprehensif memerlukan perbaikan yang signifikan. Penelitian ini memiliki tujuan utama, yaitu mengidentifikasi masalah dalam sistem informasi penjualan, merancang sistem baru yang lebih efisien, melaksanakan implementasi, dan mengevaluasi keefektifan sistem baru. Manfaat utama penelitian ini mencakup peningkatan efisiensi dalam manajemen stok, peningkatan pengalaman pelanggan, ekspansi pasar, dan panduan bagi bisnis serupa yang ingin memperbaiki sistem informasi penjualan mereka. Ruang lingkup penelitian mencakup analisis proses penjualan, manajemen stok, dan interaksi dengan pelanggan yang ada, perancangan sistem baru dengan pemilihan teknologi yang sesuai, implementasi. Penelitian ini memberikan wawasan yang berharga untuk perbaikan sistem informasi penjualan di Toko Sepatu Aruna FootWear, memungkinkan peningkatan dalam mengelola bisnis dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik.
Kata kunci: perancangan, sistem informasi penjualan, toko sepatu

Abstract

This research discusses the sales information system at Aruna FootWear Shoe Store, emphasizing its crucial role in managing business operations and meeting customer expectations. The store has been operating successfully but faces challenges related to the complexity of customer demands, product diversity, and intense competition. Issues such as imperfect inventory management, delayed deliveries, and insufficient data analysis necessitate significant improvements. The primary objectives of this research are to identify issues in the sales information system, design a more efficient new system, implement it, and evaluate its effectiveness. The key benefits of this research include improved efficiency in inventory management, enhanced customer experience, market expansion, and guidance for similar businesses seeking to enhance their sales information systems. The scope of the research encompasses the analysis of existing sales processes, inventory management, and customer interactions, as well as the design of a new system with appropriate technology selection and implementation. This research provides valuable insights for enhancing the sales information system at Aruna FootWear, enabling better business management and improved customer experiences.
Keywords: design, sales information system, shoe store.

This is an open access article under the CC BY-SA license.



1. PENDAHULUAN

Dalam era modern ini, bisnis tidak hanya tentang produk atau layanan yang ditawarkan kepada pelanggan, tetapi juga tentang bagaimana informasi dikelola dan digunakan untuk meningkatkan efisiensi, kepuasan pelanggan, dan profitabilitas. Salah satu aspek penting dalam bisnis ritel adalah sistem informasi penjualan, yang berperan dalam mengelola proses penjualan, stok, dan interaksi dengan pelanggan[1]. Toko Sepatu Aruna FootWear, sebagai bagian dari industri sepatu yang berkembang pesat, dihadapkan pada tantangan untuk

* Corresponding Author:
Email: utami.aisyah.s@gmail.com

memastikan bahwa sistem informasi penjualan mereka dapat mendukung pertumbuhan dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik.

Toko Sepatu Aruna FootWear telah beroperasi dengan sukses selama beberapa tahun, tetapi semakin kompleksnya permintaan pelanggan, beragamnya produk, dan persaingan yang ketat dalam industri ini memerlukan peningkatan signifikan dalam manajemen informasi penjualan. Masalah seperti ketidaksempurnaan stok, keterlambatan dalam pengiriman produk, dan kurangnya analisis data yang komprehensif dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis.

Tujuan penelitian ini adalah mengkaji, menganalisis, dan merancang ulang sistem informasi penjualan di Toko Sepatu Aruna FootWear. Dalam hal ini, tujuan utama penelitian adalah mengidentifikasi masalah dan hambatan dalam sistem informasi penjualan saat ini, merancang sistem informasi penjualan yang baru dan ditingkatkan, melaksanakan implementasi dan uji coba sistem baru, serta mengevaluasi keefektifan sistem baru dalam meningkatkan proses penjualan dan mengatasi masalah yang ada.

Manfaat penelitian ini mencakup peningkatan efisiensi dan akurasi dalam manajemen stok dan proses penjualan di Toko Sepatu Aruna FootWear, peningkatan pengalaman pelanggan, bantuan dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan profitabilitas, serta memberikan panduan bagi bisnis sejenis yang ingin memperbaiki sistem informasi penjualan mereka.

Ruang lingkup penelitian ini mencakup analisis proses penjualan, manajemen stok, dan interaksi dengan pelanggan di Toko Sepatu Aruna FootWear, perancangan sistem informasi penjualan yang baru, implementasi sistem baru, dan evaluasi hasil implementasi serta keefektifan sistem baru dalam meningkatkan proses penjualan. Dengan penelitian ini, diharapkan Toko Sepatu Aruna FootWear dapat menghadapi tantangan bisnis modern dengan lebih baik dan memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan mereka.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Konsep Dasar Sistem Informasi Penjualan

Sistem Informasi Penjualan (SIP) adalah suatu elemen kunci dalam dunia bisnis modern yang memainkan peran sentral dalam mengelola, mengkoordinasi, dan mengoptimalkan proses penjualan dan transaksi dengan pelanggan. Konsep dasar SIP mencakup sejumlah prinsip dan komponen yang bekerja bersama untuk memungkinkan perusahaan mengelola aktivitas penjualan mereka dengan lebih efisien dan efektif[2].

Dapat didefinisikan sebagai "kumpulan alat, teknik, dan prosedur yang membantu perusahaan mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data penjualan[3], yang pada gilirannya digunakan untuk mengambil keputusan bisnis dan mengelola operasi penjualan. SIP bukan hanya tentang mencatat penjualan, tetapi juga tentang menganalisis data tersebut untuk memahami perilaku pelanggan, tren penjualan, dan memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih cerdas.

Inti dari konsep SIP adalah pengumpulan data penjualan yang akurat dan relevan[4]. Hal ini mencakup mencatat informasi tentang produk yang dijual, jumlahnya, harga penjualan, tanggal transaksi, dan identifikasi pelanggan. Data ini membentuk dasar bagi analisis lebih lanjut dan manajemen penjualan yang efisien.

Dalam konteks bisnis ritel seperti Toko Sepatu Aruna FootWear, SIP memainkan peran penting dalam manajemen inventaris. SIP memungkinkan perusahaan mengawasi persediaan produk yang tersedia dan menghindari kekurangan stok atau penumpukan barang yang tidak perlu[4]. Dengan kata lain, SIP memungkinkan pemantauan real-time atas stok sepatu yang tersedia, sehingga pemilik toko dapat mengambil tindakan yang tepat untuk menjaga tingkat persediaan yang optimal.

SIP juga memfasilitasi interaksi dengan pelanggan. Dengan data pelanggan yang tersedia, Toko Sepatu Aruna FootWear dapat memberikan pelayanan yang lebih personal dan sesuai dengan preferensi pelanggan. SIP dapat membantu perusahaan untuk mengidentifikasi pelanggan yang paling berharga, menyediakan rekomendasi produk yang relevan, dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik[5]. Dalam bisnis sepatu, di mana preferensi dan gaya pelanggan beragam, ini adalah elemen penting dalam membangun loyalitas pelanggan.

2.2. Sistem Informasi Penjualan dalam Konteks Toko Sepatu

SIP memegang peranan vital dalam bisnis ritel seperti Toko Sepatu Aruna FootWear, tempat di mana persaingan semakin ketat dan pelanggan memiliki beragam pilihan. Dalam lingkungan bisnis ini, konsep dasar SIP memiliki implikasi yang signifikan dalam hal manajemen penjualan, kepuasan pelanggan, dan daya saing perusahaan[6].

Salah satu aspek utama dalam mengelola bisnis sepatu adalah manajemen stok. Toko Sepatu Aruna FootWear memiliki berbagai produk sepatu yang harus dikelola dengan cermat. Dengan adanya SIP, pemantauan stok sepatu menjadi lebih mudah. SIP memungkinkan perusahaan untuk mengawasi persediaan produk yang tersedia dan menghindari kekurangan stok atau penumpukan barang yang tidak perlu[7]. Ini adalah elemen penting untuk menjaga agar Toko Sepatu Aruna FootWear selalu memiliki produk yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan tanpa menghadapi risiko kehilangan penjualan akibat stok yang tidak mencukupi.

Namun, manfaat SIP tidak terbatas pada manajemen stok. Dalam bisnis sepatu, di mana tren mode dan preferensi pelanggan berubah secara konstan, analisis data penjualan memegang peranan penting dalam meramalkan permintaan. Analisis prediktif ini memungkinkan Toko Sepatu Aruna FootWear untuk memprediksi tren penjualan, mengidentifikasi produk yang paling diminati, dan mengambil keputusan tentang inventarisasi dengan lebih cerdas. SIP dapat membantu perusahaan untuk mengidentifikasi pelanggan yang paling berharga, menyediakan rekomendasi produk yang relevan, dan memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik[8]. Dalam konteks sepatu, di mana preferensi pelanggan sering kali dipengaruhi oleh tren mode dan merek tertentu, analisis ini dapat memberikan keuntungan yang signifikan.

Selain manajemen stok dan analisis prediktif, SIP juga memfasilitasi interaksi yang lebih baik antara Toko Sepatu Aruna FootWear dan pelanggan. Dengan data pelanggan yang terdokumentasi dengan baik, Toko Sepatu Aruna FootWear dapat memberikan pelayanan yang lebih personal dan sesuai dengan preferensi pelanggan. Pengetahuan tentang riwayat pembelian pelanggan memungkinkan toko untuk memberikan rekomendasi produk yang relevan dan penawaran khusus yang meningkatkan pengalaman pelanggan[8]. Pelanggan yang merasa diperhatikan dan mendapatkan pelayanan yang lebih baik cenderung menjadi pelanggan yang lebih setia.

Selain manfaat untuk manajemen stok, analisis prediktif, dan pelayanan pelanggan, SIP juga memiliki implikasi dalam hal keamanan data. Dalam lingkungan bisnis yang semakin terhubung secara digital, keamanan data penjualan adalah prioritas. Data pelanggan, transaksi, dan informasi bisnis sensitif harus dilindungi dari ancaman keamanan siber. Dalam konteks Toko Sepatu Aruna FootWear, yang mengumpulkan dan menyimpan data pelanggan, keamanan data adalah kunci untuk membangun kepercayaan pelanggan dan menjaga reputasi perusahaan.

3. METODE

Metodologi penelitian ini didasarkan pada pendekatan kualitatif yang akan digunakan untuk memahami secara mendalam sistem informasi penjualan di Toko Sepatu Aruna

FootWear. Pendekatan kualitatif akan membantu dalam menggali pandangan, pengalaman, serta pandangan pemilik toko, karyawan, dan pelanggan yang terlibat dalam proses penjualan.

3.1. Desain Penelitian Kualitatif

Penelitian ini akan menggunakan desain penelitian kualitatif yang berfokus pada pengumpulan data deskriptif dan pemahaman mendalam tentang sistem informasi penjualan. Pendekatan ini memungkinkan kami untuk menjalani wawancara mendalam dengan pemilik toko, karyawan, dan pelanggan, serta menggali aspek-aspek kualitatif yang relevan.

3.2. Pengumpulan Data

Data kualitatif akan dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik toko, karyawan, dan pelanggan Toko Sepatu Aruna FootWear. Wawancara akan dilakukan dengan pertanyaan terbuka yang memungkinkan responden untuk berbicara secara bebas tentang pengalaman mereka dalam berhubungan dengan sistem informasi penjualan. Pengumpulan data ini akan memberikan pandangan yang kaya dan mendalam tentang sistem saat ini, tantangan yang dihadapi, dan harapan terkait peningkatan.

3.3. Analisis Data Kualitatif

Data kualitatif dari wawancara akan dianalisis menggunakan metode analisis isi (content analysis). Kami akan mengidentifikasi tema-tema utama yang muncul dalam wawancara, mengelompokkan informasi, dan mencari pola-pola yang mungkin mengungkap masalah dan peluang dalam sistem informasi penjualan saat ini.

3.4. Rencana Implementasi

Meskipun penelitian ini bersifat kualitatif, rencana implementasi dapat mencakup rekomendasi perubahan yang sesuai dengan temuan penelitian. Meskipun tidak akan ada uji coba lapangan, rencana implementasi ini dapat memberikan panduan awal untuk langkah-langkah yang mungkin diperlukan untuk mengimplementasikan perubahan yang diperlukan dalam sistem informasi penjualan.

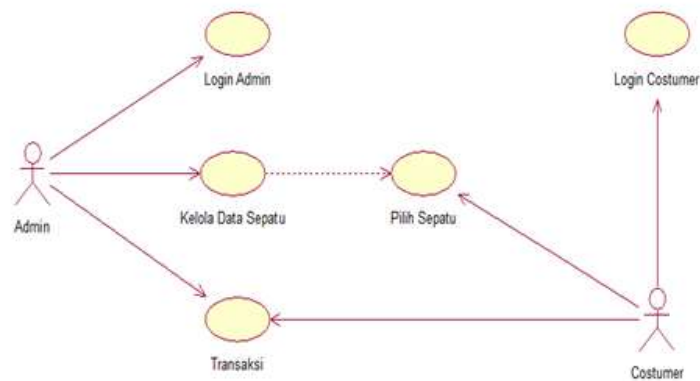
Metodologi penelitian ini akan memberikan kerangka kerja yang sesuai untuk mengumpulkan data kualitatif yang mendalam dan menganalisisnya untuk memahami sistem informasi penjualan di Toko Sepatu Aruna FootWear. Dengan pendekatan kualitatif ini, diharapkan penelitian ini akan memberikan wawasan yang mendalam tentang permasalahan dan peluang dalam sistem informasi penjualan dan bagaimana mereka memengaruhi operasi dan kepuasan pelanggan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Use Case Diagram

Use Case Diagram adalah alat visual yang digunakan dalam analisis sistem untuk menggambarkan interaksi antara aktor-aktor dan fungsionalitas sistem. Dalam konteks Toko Sepatu Aruna FootWear, *Use Case Diagram* memainkan peran penting dalam mengilustrasikan bagaimana berbagai elemen dalam sistem informasi penjualan berinteraksi dengan aktor-aktor yang terlibat. Aktor-aktor seperti Pemilik Toko Sepatu Aruna FootWear, Karyawan Toko, dan Pelanggan akan digambarkan dalam diagram ini, bersama dengan berbagai *use case* yang mencerminkan tindakan yang mereka lakukan dalam sistem. *Use Case Diagram* ini akan memberikan pandangan yang jelas tentang fungsionalitas utama sistem, memungkinkan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana proses penjualan berlangsung dan bagaimana sistem berperan dalam mendukungnya. Dengan demikian, *Use Case Diagram* menjadi alat yang sangat berguna dalam perancangan, pengembangan, dan pemahaman sistem informasi

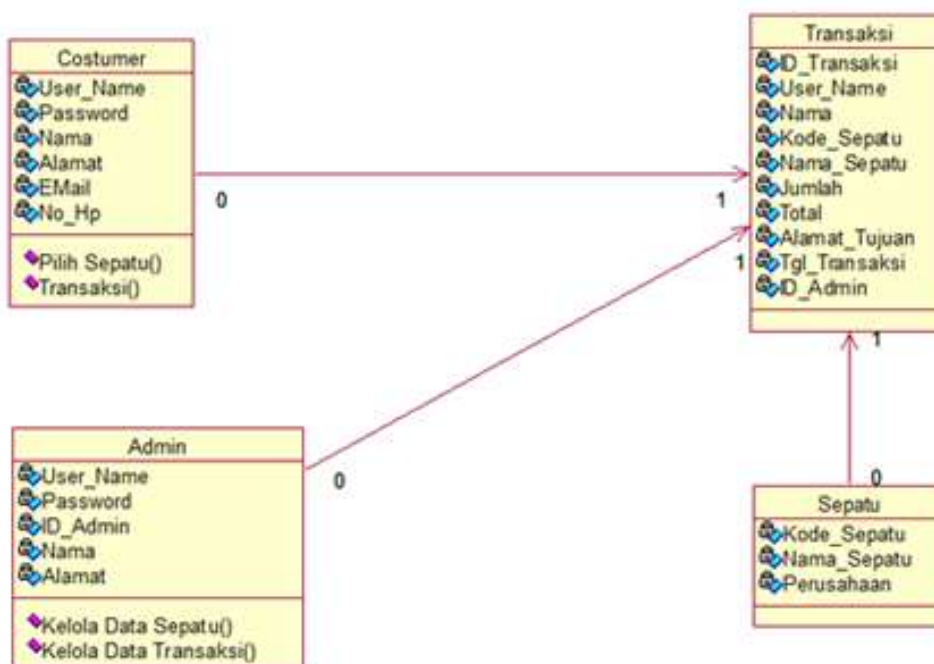
penjualan yang efektif di Toko Sepatu Aruna FootWear. Sistem Informasi Penjualan sepatu memiliki 3 aktor, yaitu Admin sistem dan Customer.



Gambar 1. Use Case Diagram

4. 2 Class Diagram

Class Diagram adalah komponen penting dalam analisis dan desain sistem yang memungkinkan representasi struktur objek dan hubungan antar objek dalam sebuah sistem. Dalam konteks Toko Sepatu Aruna FootWear, Class Diagram digunakan untuk menggambarkan berbagai class yang mencerminkan entitas dan komponen utama dalam sistem informasi penjualan. Class seperti Produk, Pelanggan, Transaksi Penjualan, dan lainnya akan digambarkan dengan atribut-atribut dan hubungan yang relevan di dalam diagram ini. Class Diagram ini akan memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana data dan objek dalam sistem diorganisir dan berinteraksi satu sama lain, yang merupakan elemen kunci dalam pemodelan dan pengembangan sistem informasi penjualan yang efisien di Toko Sepatu Aruna FootWear. Melalui Class Diagram ini, kita dapat memahami struktur inti sistem dan bagaimana data dikelola dalam lingkungan bisnis yang dinamis.



Gambar 1. Class Diagram

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam penelitian ini, kami telah menginvestigasi sistem informasi penjualan yang digunakan oleh Toko Sepatu Aruna FootWear. Hasil penelitian kami memberikan pemahaman yang mendalam tentang berbagai aspek yang terkait dengan sistem ini dan dampaknya terhadap operasi bisnis dan pengalaman pelanggan.

Salah satu temuan penting dalam penelitian ini adalah pentingnya sistem informasi penjualan dalam menjalankan operasi bisnis yang efisien. Sistem ini memainkan peran vital dalam manajemen inventaris, pelacakan penjualan, dan interaksi dengan pelanggan. Namun, kami juga mengidentifikasi beberapa tantangan yang dihadapi oleh Toko Sepatu Aruna FootWear, seperti manajemen inventaris yang akurat, pelaporan penjualan yang tepat waktu, dan perbaikan antarmuka pelanggan.

Selain itu, pengalaman pelanggan adalah faktor kunci dalam keberhasilan bisnis. Pelanggan mengharapkan proses berbelanja yang lancar dan akses mudah ke informasi produk. Oleh karena itu, kami menggarisbawahi pentingnya perbaikan dalam sistem informasi penjualan yang dapat meningkatkan pengalaman pelanggan dan membangun loyalitas.

Berdasarkan temuan penelitian ini, kami merekomendasikan langkah-langkah perbaikan yang perlu diambil oleh Toko Sepatu Aruna FootWear. Ini mencakup peningkatan manajemen inventaris, pengoptimalan proses transaksi, dan peningkatan antarmuka pelanggan yang lebih baik. Implementasi rekomendasi ini akan membantu Toko Sepatu Aruna FootWear untuk lebih efektif dalam mengelola bisnis mereka dan memenuhi harapan pelanggan.

Secara keseluruhan, penelitian ini telah memberikan wawasan yang berharga tentang sistem informasi penjualan di Toko Sepatu Aruna FootWear dan memberikan arah untuk langkah-langkah perbaikan selanjutnya. Dengan perubahan yang sesuai, Toko Sepatu Aruna FootWear dapat memperkuat posisinya di pasar dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik.

REFERENSI

- [1] W. A. T.-U. M. Kudus, “Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online untuk Meningkatkan Pemasaran Produk UMKM Kerajinan Tas,” *Indonesian Journal of Networking and Security (IJNS)*, vol. 6, no. 3, Feb. 2017, doi: 10.55181/IJNS.V6I3.1467.
- [2] R. F. Ahmad and N. Hasti, “SISTEM INFORMASI PENJUALAN SANDAL BERBASIS WEB,” *Jurnal Teknologi dan Informasi*, vol. 8, no. 1, pp. 67–72, Mar. 2018, doi: 10.34010/JATI.V8I1.911.
- [3] A. Selay *et al.*, “Sistem Informasi Penjualan,” *KARIMAH TAUHID*, vol. 2, no. 1, pp. 232–237, Feb. 2023, doi: 10.30997/KARIMAHTAUHID.V2I1.7746.
- [4] I. D. Lesmono, “RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI PENJUALAN SEPATU BERBASIS WEBSITE DENGAN METODE WATERFALL,” *Swabumi (Suara Wawasan Sukabumi) : Ilmu Komputer, Manajemen, dan Sosial*, vol. 6, no. 1, pp. 55–62, Mar. 2018, doi: 10.31294/SWABUMI.V6I1.3316.
- [5] 11523249 Aris Nurul Huda, “PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI DAN PENJUALAN LACOCO BERBASIS WEBSITE,” Sep. 2018, Accessed: Sep. 14, 2023. [Online]. Available: <https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/11024>
- [6] F. Fandi Dwi Imaniawan, U. Maelani Elsa, S. Nusa Mandiri Jakarta, and A. BSI Purwokerto, “Sistem Informasi Penjualan Sepatu Berbasis Web Pada Vegas Hyper

Purwokerto,” *Indonesian Journal on Software Engineering (IJSE)*, vol. 3, no. 2, Mar. 2017, doi: 10.31294/IJSE.V3I2.3000.

- [7] Y. Febriani, F. N. Hakim, and A. Solechan, “Pengembangan Sistem Informasi Penjualan, Pembelian Dan Persediaan Berbasis Web),” *Jurnal SITECH: Sistem Informasi dan Teknologi*, vol. 1, no. 2, pp. 155–160, Dec. 2018, doi: 10.24176/SITECH.V1I2.2625.
- [8] F. E. Nugroho, “PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN ONLINE STUDI KASUS TOKOKU,” *Simetris: Jurnal Teknik Mesin, Elektro dan Ilmu Komputer*, vol. 7, no. 2, pp. 717–724, Nov. 2016, doi: 10.24176/SIMET.V7I2.786.