

Analisis Sistem Informasi Penjualan Di Toko Riz'ski Computer

Mutiara Handayani Ujianti¹, Anton Setiawan²

Manajemen Informatika, Universitas Teknologi Digital

mutiarahandayaniujianti@gmail.com, antonsetiawan290505@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji sistem informasi penjualan yang dijalankan di Toko Riz'ski Computer, yang sampai saat ini masih relying on pencatatan manual dalam proses transaksi, manajemen data, dan pembuatan laporan. Metode manual ini menyebabkan berbagai masalah, seperti ketidakakuratan dalam pencatatan, kemungkinan kehilangan data, proses rekapitulasi yang lambat, serta informasi yang terbatas untuk pengambilan keputusan manajerial. Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan penerapan sistem penjualan yang ada, mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan, serta menilai kesempatan dan rintangan yang mungkin muncul saat menerapkan sistem berbasis digital. Penelitian ini menggunakan teknik observasi, wawancara, dan kajian pustaka untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang proses operasional yang berlangsung. Analisis *SWOT* digunakan untuk mempertimbangkan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi efektivitas sistem penjualan. Temuan penelitian menunjukkan bahwa sistem manual memberikan kemudahan dalam pencatatan dasar, tetapi memiliki kekurangan besar dalam hal efisiensi, akurasi, dan kecepatan akses data. Peluang pengembangan muncul dari meningkatnya kebutuhan akan digitalisasi bisnis dan kemungkinan integrasi informasi penjualan secara real-time. Sementara itu, tantangan yang dihadapi termasuk keterbatasan kemampuan sumber daya manusia dalam menjalankan sistem baru serta perlunya investasi awal untuk membeli perangkat dan mengembangkan sistem. Berdasarkan hasil tersebut, penelitian ini merekomendasikan pengembangan sistem informasi penjualan berbasis *web* untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi kesalahan dalam pencatatan, serta mendukung analisis dan pengambilan keputusan yang lebih akurat dan cepat.

Kata Kunci : Analisis Sistem, Digitalisasi, Penjualan, Sistem Informasi, *SWOT*, Toko Riz'ski Computer

Abstract: *This study aims to examine the sales information system implemented at Riz'ski Computer Store, which currently still relies on manual recording in transaction processes, data management, and report generation. This manual method causes various problems, such as inaccuracy in recording, possible data loss, slow recapitulation processes, and limited information for managerial decision-making. The objectives of this study are to describe the implementation of the existing sales system, identify its strengths and weaknesses, and assess the opportunities and obstacles that may arise when implementing a digital-based system. This study uses observation, interviews, and literature review techniques to obtain a clear picture of the ongoing operational processes. SWOT analysis is used to consider internal and external factors that affect the effectiveness of the sales system. The findings show that manual systems provide convenience in basic recording, but have major shortcomings in terms of efficiency, accuracy, and speed of data access. Development opportunities arise from the increasing need for business digitalization and the possibility of real-time sales information integration. Meanwhile, the challenges faced include the limited capabilities of human resources in operating the new system and the need for initial investment to purchase equipment and develop the system. Based on*

Keywords: System Analysis, Digitization, Sales, Information Systems, SWOT, Riz'ski Computer Store

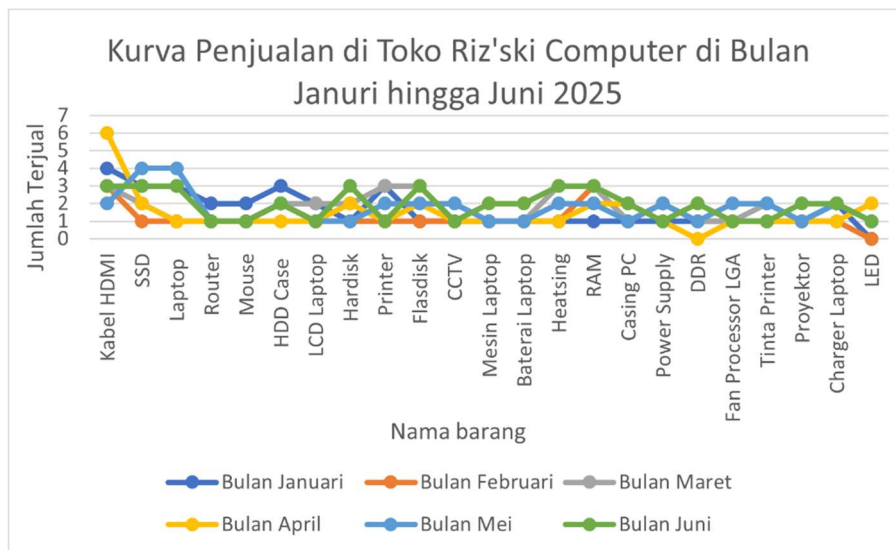
1. Pendahuluan

Di era digital sekarang, langkah-langkah transaksi beralih dari pencatatan secara manual ke sistem informasi yang terkomputerisasi yang lebih efektif. Menurut Adriansyah *et al*, (2020) “ Sistem informasi penjualan yang efisien mempercepat layanan, meningkatkan akurasi data, dan mendukung pengambilan keputusan yang tepat.” Di sisi lain, tanpa adanya sistem yang saling terhubung, proses penjualan dapat berlangsung lambat dan berisiko mengalami kesalahan. Hal ini sejalan dengan Nestary, (2020) “ Teknologi ini menawarkan penghematan waktu, mengurangi kesalahan dalam memasukkan data, dan mempermudah akses informasi ketika diperlukan.” Oleh karena itu, penggunaan sistem informasi penjualan sangat krusial agar proses kerja seperti pencatatan transaksi, manajemen stok, hingga pembuatan laporan dapat berlangsung dengan lebih sistematis dan dapat dipertanggung jawabkan.

Salah satu bisnis yang membutuhkan penerapan sistem informasi penjualan yang dikelola dengan baik adalah Toko Riz’ski Computer, yang terletak di Jalan Pecakran, Desa Pasangan, Kabupaten Tegal. Toko ini menawarkan berbagai barang seperti laptop, aksesoris komputer, dan perangkat jaringan. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa proses penjualan di Toko Riz’ski Computer masih dilakukan secara manual, di mana pencatatan transaksi, dan laporan penjualan masih menggunakan buku catatan. Metode tersebut seringkali menyebabkan berbagai masalah, seperti ketidakakuratan data penjualan, keterlambatan dalam penyusunan laporan, serta risiko kehilangan informasi penting.

Berikut adalah tabel informasi penjualan yang terjadi di Toko Riz’ski Computer sepanjang bulan Januari sampai Juni tahun 2025.

Tabel 1 Kurva Penjualan Di Toko Riz'ski Computer di Bulan Januari hingga Juni 2025



Sumber Analisis Data Sekunder Penjualan di Bulan Januari hingga Juni,2025

Tabel di atas memperlihatkan perbandingan jumlah penjualan berbagai jenis produk komputer dan aksesoris di Toko Riz'ski Computer antara Januari dan Juni 2025. Kurva tersebut menunjukkan pola penjualan yang berubah-ubah dan umumnya berada pada angka rendah, yaitu antara satu hingga empat unit untuk sebagian besar jenis produk. Sumbu X merepresentasikan kategori produk seperti Kabel HDMI, SSD, Laptop, Router, Mouse, Printer, RAM, LCD Laptop, serta kategori tambahan lainnya, sementara sumbu Y menunjukkan total unit yang terjual setiap bulan. Dari kurva dapat dilihat bahwa sebagian besar produk mencatat angka penjualan yang relatif mirip, tanpa ada lonjakan signifikan kecuali pada bulan April, di mana penjualan Kabel HDMI mengalami kenaikan yang cukup mencolok hingga mencapai enam unit. Di sisi lain, beberapa produk seperti CCTV, Fan Casing, dan Charger menunjukkan penjualan yang stabil pada angka rendah sepanjang periode pengamatan.

Menurut Dana dan Suci (2021), perubahan dan variasi dalam angka penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor. Salah satu faktor utama ialah tingkat permintaan dari konsumen terhadap produk komputer yang tidak berlangsung secara konsisten, sehingga pola pembelian menjadi tidak menentu. Konsumen biasanya membeli perangkat atau komponen komputer hanya dalam situasi tertentu, seperti saat perangkat lama mengalami kerusakan atau ada kebutuhan mendesak seperti untuk pekerjaan, pendidikan, atau pemasangan alat elektronik baru. Selain itu, adanya persaingan di pasar dengan banyak toko fisik dan *online* yang menawarkan harga serta variasi produk yang serupa juga berpengaruh terhadap kinerja penjualan.

Ketidakstabilan penjualan dari bulan ke bulan dapat dihubungkan dengan variasi dalam perilaku konsumen, efektivitas strategi promosi, serta akurasi dalam menyampaikan informasi tentang produk yang ada. Grafik menunjukkan bahwa hampir semua kategori barang mengalami penurunan pada bulan April, kecuali beberapa jenis tertentu. Pola ini bisa menjadi tanda adanya fase di mana minat masyarakat untuk membeli berkurang, yang dipengaruhi oleh faktor ekonomi, faktor musiman, atau perubahan selera konsumen. Selain itu, tidak semua produk menarik bagi semua konsumen; misalnya, kategori seperti kabel HDMI, laptop, dan SSD terlihat lebih populer dibandingkan dengan komponen lain seperti Fan Casing atau CCTV. Situasi ini menunjukkan perlunya peninjauan strategi agar produk dengan permintaan rendah tetap memiliki kesempatan untuk meningkatkan penjualan.

Data penjualan yang dikumpulkan dari bulan Januari sampai Juni menunjukkan adanya beberapa elemen penting yang perlu diperhatikan dalam mengelola sistem informasi penjualan di Toko Riz'ski Computer. Grafik penjualan menunjukkan adanya perubahan yang tidak konsisten dari bulan ke bulan, di mana pada waktu tertentu beberapa produk mengalami peningkatan penjualan, tetapi di periode berikutnya kembali turun. Kondisi ini mencerminkan bahwa minat konsumen terhadap produk komputer dan aksesoris masih belum stabil, sehingga toko perlu memahami pola perubahan tersebut dan faktor-faktor yang memengaruhi dinamika penjualan setiap bulannya.

Analisis data juga mengindikasikan bahwa penjualan masih terfokus pada beberapa produk utama seperti Kabel HDMI, Laptop, dan SSD. Sementara itu, banyak produk lainnya memiliki volume penjualan yang rendah dan tidak menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa taktik pemasaran dan strategi promosi yang diterapkan belum berhasil dalam meningkatkan penjualan semua jenis produk. Di samping itu, proses pengumpulan data penjualan hingga saat ini masih dilaksanakan

secara manual menggunakan buku catatan. Cara pencatatan manual ini menyulitkan toko dalam melakukan rekap data dengan cepat dan akurat. Pencatatan manual dapat menyebabkan kesalahan input, kehilangan data, serta keterlambatan dalam membuat laporan penjualan. Keterbatasan ini berdampak pada kurangnya informasi yang bisa diproses untuk mendukung analisis yang berdasarkan data.

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan dalam bagian latar belakang, peneliti merasa penting untuk melakukan analisis mendalam mengenai sistem informasi yang diterapkan dalam penjualan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk “Analisis Sistem Informasi Penjualan di Toko Riz’ski Computer.”

2. Metode Penelitian

2.1. Teknik Pengumpulan Data

1. Metode *Observasi*

Peneliti melakukan pengamatan secara langsung pada aktivitas operasional Toko Riz’ski Computer, khususnya proses transaksi penjualan, pencatatan data. Observasi ini bertujuan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai sistem penjualan yang sedang berjalan.

2. Metode *Interview* (Wawancara)

Wawancara dilaksanakan dengan dua pihak, yaitu pemilik Toko Riz’ski Computer dan petugas kasir toko. Tujuan dari wawancara dengan pemilik toko adalah untuk mengumpulkan informasi terkait kebijakan, prosedur penjualan, serta harapan mengenai sistem yang diperlukan. Di sisi lain, wawancara dengan kasir bertujuan untuk memahami proses transaksi secara langsung dan mengetahui masalah yang muncul dalam kegiatan sehari-hari. Data yang diperoleh dari wawancara ini digunakan untuk memperdalam pemahaman dalam penyusunan laporan penelitian.

3. Metode *Library Research* (Studi Pustaka)

Metode ini dilakukan dengan mencari berbagai sumber tertulis, seperti buku, jurnal, artikel, dan referensi lainnya. Studi pustaka memberikan dasar teori serta pemahaman yang jelas bagi peneliti dalam menganalisis dan mengkaji fenomena yang diteliti.

4. Metode Dokumentasi

Dalam penelitian internship, dokumentasi adalah proses pengumpulan informasi yang dilakukan secara terstruktur melalui foto dan rekaman suara. Kegiatan ini bertujuan untuk mencatat berbagai aktivitas, kejadian, dan data yang terkait dengan objek yang diteliti. Tujuan utama dari dokumentasi adalah untuk memberikan bukti yang sah, memperkuat observasi, dan membantu analisis, sehingga hasil penelitian menjadi valid dan bisa dipertanggungjawabkan. Setiap jenis dokumentasi memiliki peran tertentu: dokumentasi foto dengan jelas dan objektif menggambarkan kondisi visual, sementara dokumentasi rekaman suara mengabadikan informasi verbal, seperti wawancara atau penjelasan dari narasumber, secara tepat. Kedua tipe dokumentasi ini sangat krusial untuk memperkuat validitas data dengan memberikan bukti yang dapat diuji, serta membantu peneliti dalam melakukan analisis yang lebih komprehensif terkait temuan yang didapat selama praktik kerja.

2.2. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif dengan pendekatan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis ini bertujuan untuk mengolah data hasil observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai sistem informasi penjualan yang berjalan di Toko Riz'ski Computer. Adapun tahapan analisis data yang dilakukan sebagai berikut:

1. Reduksi Data
Data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi diseleksi serta difokuskan pada informasi yang berkaitan dengan proses penjualan, pencatatan transaksi, pengelolaan stok, dan pembuatan laporan penjualan. Data yang tidak relevan disisihkan agar analisis lebih terarah.
2. Penyajian Data
Data yang telah direduksi kemudian disusun dalam bentuk uraian deskriptif, tabel, dan bagan alur dokumen (*Flow of Document*) untuk memudahkan pemahaman terhadap sistem penjualan yang sedang berjalan di Toko Riz'ski Computer.
3. Analisis SWOT
Setelah data disajikan, dilakukan identifikasi faktor internal dan eksternal melalui analisis SWOT, yaitu:
 - a. *Strengths* (Kekuatan): kelebihan sistem yang sedang berjalan.
 - b. *Weaknesses* (Kelemahan): kekurangan atau kendala pada sistem manual.
 - c. *Opportunities* (Peluang): kesempatan pengembangan sistem berbasis digital.
 - d. *Threats* (Ancaman): hambatan yang mungkin muncul dalam penerapan sistem baru.
4. Penarikan Kesimpulan
Tahap akhir dilakukan dengan menarik kesimpulan berdasarkan hasil analisis data untuk memberikan gambaran mengenai kondisi sistem informasi penjualan saat ini serta rekomendasi pengembangan sistem yang lebih efektif dan efisien.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Hasil

3.1.1. Analisis Keluaran

Setelah melakukan analisis terhadap proses penjualan yang berjalan, tahap berikutnya adalah menilai hasil yang diperoleh. Penilaian ini bertujuan untuk menemukan informasi atau dokumen yang dihasilkan oleh sistem penjualan di Toko Riz'ski Computer, serta untuk menilai apakah hasil-hasil tersebut sudah memenuhi kebutuhan dalam aspek pencatatan dan pelaporan penjualan.

Nama	:	Laporan Penjualan
Keluaran	:	
Fungsi	:	Memberikan informasi mengenai hasil penjualan kepada pemilik toko sebagai bahan evaluasi dan pengambilan keputusan.

Media	:	Buku laporan penjualan manual.
Distribusi	:	Pemilik Toko Riz'ski Computer.
Rangkap	:	1 rangkap.
Frekuensi	:	Harian dan bulanan.
Volume	:	Disesuaikan dengan periode laporan.
Format	:	Catatan buku batik manual berbentuk tabel sederhana.
Keterangan	:	Berisi ringkasan transaksi penjualan yang telah direkap dari buku penjualan harian.
Hasil Analisis	:	Pembuatan laporan membutuhkan waktu relatif lama karena dilakukan secara manual, kurang efisien, dan belum mendukung analisis data penjualan secara cepat dan akurat.

3.1.2. Analisis Masukan

Sebelum mengevaluasi proses dan hasil dari sistem, analisis terhadap masukan (input) harus dilakukan terlebih dahulu. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui data apa saja yang diperlukan dan dimanfaatkan dalam sistem penjualan di Toko Riz'ski Computer, seperti asal data, jenis dokumen, serta pihak yang bertanggung jawab menginput data tersebut.

Nama Masukan	:	Nota Pembelian
Fungsi	:	Sebagai sumber data utama dalam pencatatan transaksi penjualan barang di Toko Riz'ski Computer.
Media	:	Buku penjualan manual dan kwitansi transaksi.
Sumber	:	Pembeli
Rangkap	:	1 rangkap (disimpan oleh toko).
Frekuensi	:	Setiap terjadi transaksi penjualan. (harian)
Volume	:	Tergantung jumlah transaksi harian.
Format	:	Tulisan manual pada buku penjualan dan kwitansi.
Keterangan	:	Berisi informasi tanggal transaksi, jenis barang atau jasa, jumlah, harga, dan total pembayaran.
Hasil Analisis	:	Masukan data penjualan masih dicatat secara manual sehingga berpotensi terjadi kesalahan pencatatan, keterlambatan rekapitulasi, serta kesulitan dalam pencarian data transaksi lama.

3.1.3. Analisis Proses

Tujuan dari implementasi ini adalah untuk memahami bagaimana proses penjualan dilakukan di Toko Riz'ski Computer. Proses ini dimulai dengan kedatangan pelanggan yang ingin membeli barang hingga transaksi selesai, dicatat dalam buku penjualan, lalu dilaporkan kepada pemilik toko. Dengan mengamati alur dokumen yang ada, pihak yang terlibat dalam proses ini, serta cara informasi berpindah di antara mereka, peneliti dapat mengevaluasi apakah sistem penjualan manual yang saat ini digunakan berfungsi dengan baik, efisien, dan minim kesalahan. Hasil dari observasi ini juga akan menjadi

dasar untuk memberikan saran perbaikan, terutama dalam pengembangan sistem penjualan berbasis komputer.

1. Dokumen yang digunakan

Dalam rangkaian kegiatan transaksi penjualan di Riz'ski Computer, terdapat beberapa dokumen administratif yang berfungsi sebagai bukti resmi serta alat pertanggung jawaban atas seluruh aktivitas penjualan. Dokumen-dokumen ini dibuat untuk mencatat dengan urut setiap langkah transaksi dimulai dari permintaan atau pemesanan barang oleh pembeli, proses pembayaran, hingga pembuatan laporan hasil penjualan yang dikirimkan kepada pihak manajemen. Keberadaan dokumen ini sangat penting untuk memastikan kelancaran, keteraturan, transparansi, dan akuntabilitas dalam setiap aktivitas penjualan perusahaan. Berikut adalah dokumen-dokumen yang digunakan saat melaksanakan transaksi penjualan di Riz'ski Computer:

a. Nota Penjualan

Dokumen ini berfungsi sebagai alat verifikasi resmi untuk transaksi antara konsumen dan Toko. Dalam nota tersebut terdapat rincian seperti nama produk, kuantitas, harga per unit, jumlah total yang harus dibayar, serta tanggal terjadinya transaksi.

b. Buku Laporan Penjualan

Laporan penjualan dibuat oleh tim administrasi untuk mendokumentasikan semua transaksi yang terjadi selama periode tertentu. Dokumen ini akan disampaikan kepada pemilik toko untuk tujuan evaluasi dan pemantauan kinerja penjualan.

2. Bagian yang terlibat

Pengelolaan transaksi penjualan di Riz'ski Computer melibatkan berbagai pihak yang masing-masing memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda. Setiap divisi memainkan peranan penting untuk memastikan bahwa proses penjualan berlangsung dengan baik, dimulai dari pengambilan pesanan hingga pelaporan hasil transaksi. Berikut adalah bagian-bagian yang terlibat:

a. Pembeli

b. Kasir

c. Teknisi

d. Pemilik Toko

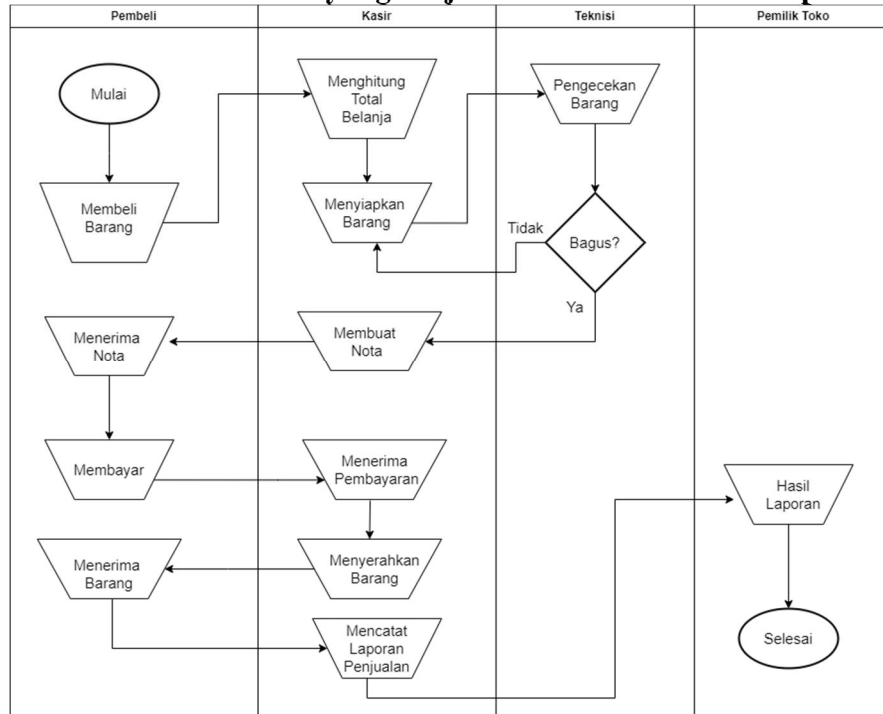
3. Arus informasi

Arus informasi menggambarkan cara data dan dokumen berpindah di antara pihak-pihak yang terlibat dalam proses penjualan di Riz'ski Computer. Proses ini mencakup tahap-tahap dari pencatatan transaksi, pemrosesan data, hingga penyusunan laporan yang akan diserahkan kepada manajemen Toko. Dengan adanya arus informasi yang teratur dan jelas, semua aktivitas administrasi penjualan bisa dikelola dengan lebih sistematis, efisien, dan transparan. Ini juga membantu memastikan bahwa setiap transaksi memiliki catatan data yang lengkap, sehingga mudah untuk ditelusuri dan dapat dipertanggungjawabkan jika dibutuhkan. Arus informasi yang terjadi dalam proses Transaksi Penjualan di Riz'ski Computer adalah sebagai berikut:

- a. Pembeli Memilih Barang
Proses dimulai ketika pembeli masuk ke toko dan memilih barang yang ingin dibeli. Setelah memilih, pembeli memberikan barang atau daftar belanja kepada kasir untuk diproses lebih lanjut.
 - b. Kasir Menghitung Total Belanja
Kasir menerima barang dari pembeli dan menghitung total belanja berdasarkan harga barang yang telah dipilih. Kasir memastikan semua item sesuai dengan yang diminta oleh pembeli.
 - c. Kasir Menyiapkan dan Membuat Nota Transaksi
Setelah menghitung total, kasir menyiapkan barang dan membuat nota sebagai tanda bukti transaksi. Nota ini mencantumkan rincian produk, harga tiap item, jumlah, dan total yang harus dibayar.
 - d. Pembeli Menerima Nota dan Melakukan Pembayaran
Nota yang sudah dibuat diberikan kepada pembeli. Selanjutnya, pembeli melakukan pembayaran berdasarkan jumlah yang tertera di nota tersebut.
 - e. Kasir Menerima Pembayaran
Kasir memeriksa jumlah pembayaran untuk memastikan transaksi tersebut akurat dan sah. Setelah pembayaran diterima, proses dilanjutkan dengan pemeriksaan barang oleh teknisi.
 - f. Teknisi Melakukan Pengecekan Barang
Sebelum barang diserahkan kepada pembeli, teknisi melakukan inspeksi menyeluruh untuk memastikan kualitas, kelengkapan, dan kondisi barang dalam keadaan baik serta sesuai dengan pesanan.
 - g. Penyerahan Barang kepada Pembeli
Jika barang dinyatakan baik, kasir menyerahkan barang itu kepada pembeli, menandai akhir dari proses transaksi fisik.
 - h. Kasir Mencatat Laporan Penjualan
Setelah proses penyerahan barang selesai, kasir mencatat semua transaksi dalam laporan penjualan harian. Pencatatan mencakup jenis barang, jumlah yang terjual, total pendapatan, serta informasi teknis mengenai pengecekan barang.
 - i. Penyerahan Laporan kepada Pemilik Toko
Laporan penjualan dan hasil pengecekan barang diserahkan kepada pemilik toko untuk keperluan evaluasi dan pemantauan kegiatan operasional.
 - j. Proses Selesai
Prosedur dinyatakan selesai setelah pemilik toko menerima laporan secara lengkap dan semua informasi transaksi sudah didokumentasikan dengan rapi.
4. *Flow Of Document* Sistem yang berjalan
FOD sistem yang berjalan di Riz'ski Computer dirancang untuk menggambarkan alur dokumen dalam rangka transaksi penjualan. Tabel ini memperlihatkan urutan aktivitas, dokumen yang dipakai, serta pihak-pihak yang terlibat seperti pembeli, kasir, teknisi, dan pemilik toko.

Adapun tabel *FOD* sistem yang sedang berjalan di Toko Riz'ski Computer dapat dilihat pada Tabel 2 dibawah:

Tabel 2. *FOD* Sistem yang berjalan di Toko Riz'ski Computer



Sumber: Analisis data Primer *FOD* sistem yang berjalan di Toko Riz'ski Computer, 2025

5. Keunggulan (*Strength*) dan Kelemahan (*Weakness*) Sistem yang berjalan

a. Keunggulan (*Strength*)

Sistem penjualan manual yang digunakan di Toko Riz'ski Computer memiliki berbagai manfaat yang membuatnya tetap bertahan hingga kini. Salah satu manfaat utamanya adalah kemudahan penggunaan, karena admin tidak perlu memiliki keterampilan teknis atau pelatihan khusus. Pencatatan transaksi dilakukan secara langsung melalui buku penjualan dan catatan tulisan tangan, sehingga mudah dipahami oleh semua pihak yang terlibat, baik kasir maupun pemilik Toko. Selain itu, cara kerja manual ini tidak membutuhkan perangkat teknologi tertentu untuk dilaksanakan. Ini memberikan keuntungan bagi toko karena semua kegiatan administrasi dan pencatatan transaksi dapat dilakukan dengan sederhana menggunakan alat tulis dan buku catatan tanpa bergantung pada suatu sistem. Keuntungan lainnya adalah fleksibilitas dalam pencatatan, di mana setiap transaksi dapat langsung dicatat tanpa ketergantungan pada perangkat elektronik atau koneksi internet. Karyawan juga sudah terbiasa dengan sistem ini karena telah diterapkan sejak Toko didirikan. Hal ini memungkinkan proses penjualan berjalan dengan lancar karena setiap staf telah memahami prosedur yang ada. Secara keseluruhan, sistem penjualan manual menawarkan kenyamanan dalam operasional serta mudah dilakukan oleh tenaga kerja terbatas tanpa memerlukan pelatihan tambahan.

b. Kelemahan (*Weakness*)

Sistem penjualan yang masih dilakukan secara manual di Toko Riz'ski Computer menunjukkan beberapa kelemahan yang jelas. Metode pencatatan penjualan yang dilakukan secara konvensional menggunakan buku catatan dan kuitansi sering kali menghasilkan informasi yang tidak akurat, seperti kesalahan penulisan, hilangnya data penting, atau pencatatan yang berulang untuk transaksi tertentu. Hal ini mengakibatkan laporan penjualan yang disusun tidak mencerminkan keadaan yang sebenarnya, karena informasi yang salah, hilang, atau tercatat lebih dari satu kali. Selain itu, proses pembuatan laporan penjualan harian dan bulanan memerlukan waktu yang lama karena harus dilakukan secara manual dengan mengecek catatan satu per satu. Ini membuat pekerjaan menjadi kurang efisien dan menyulitkan pemilik toko dalam mendapatkan laporan penjualan dengan segera. Secara keseluruhan, sistem manual ini dinilai sudah tidak lagi efektif untuk diterapkan dalam jangka panjang. Oleh karena itu, Toko Riz'ski Computer perlu mempertimbangkan untuk menerapkan sistem informasi penjualan yang berbasis *website* agar proses pencatatan dan penyusunan laporan penjualan dapat dilakukan dengan lebih cepat, rapi, dan tepat.

6. Peluang (*Opportunity*) dan Tantangan (*Threat*) Sistem yang diusulkan

a. Peluang (*Opportunity*)

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, Toko Riz'ski Computer memiliki potensi untuk mengembangkan sistem penjualannya dengan mengimplementasikan sistem informasi yang berbasis *website*. Dengan adanya sistem ini, pencatatan transaksi dan stok barang dapat dilakukan secara otomatis, sehingga menghasilkan data yang lebih tepat dan lebih mudah untuk diawasi. Penerapan sistem *digital* ini juga dapat mempercepat layanan terhadap pelanggan, karena proses transaksi berlangsung lebih cepat dan kuitansi penjualan bisa disiapkan dalam bentuk cetakan atau dikirim secara *digital* kepada konsumen. Di samping itu, penerapan sistem informasi memberikan kesempatan bagi Toko untuk terlihat lebih profesional dan kontemporer di hadapan pelanggan. Dengan adanya sistem yang menggunakan *website*, laporan penjualan baik harian maupun bulanan dapat dibuat secara otomatis tanpa perlu melakukan rekap manual, sehingga mempermudah pemilik dalam mengambil keputusan bisnis. Sistem yang berbasis *website* juga memberikan peluang untuk meningkatkan efisiensi kerja pegawai, meminimalkan kesalahan dalam pencatatan, serta membantu Toko dalam mengelola data penjualan dan stok dengan lebih teratur. Dengan sistem yang terintegrasi, aktivitas operasional Toko akan berlangsung dengan lebih cepat, teratur, dan efisien. Secara keseluruhan, penerapan sistem informasi penjualan di Toko Riz'ski Computer memberikan peluang besar untuk memperbaiki kinerja Toko, meningkatkan ketepatan data, serta meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan secara menyeluruh.

b. Tantangan (*Threat*)

Berdasarkan hasil evaluasi, rencana untuk mengimplementasikan sistem penjualan berbasis komputer di Toko Riz'ski Computer mungkin akan menghadapi beberapa tantangan yang harus diperhatikan agar sistem dapat beroperasi dengan baik dan berkelanjutan. Tantangan pertama berhubungan

dengan aspek biaya, yang meliputi kebutuhan untuk membeli perangkat keras, menginstal perangkat lunak, dan melatih staf. Tantangan kedua berkaitan dengan sumber daya manusia, karena tidak semua karyawan memiliki tingkat keterampilan *digital* yang cukup. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan yang terencana agar karyawan dapat beradaptasi dengan sistem baru secara efisien. Selain itu, perlindungan data juga merupakan hal yang sangat penting. Dalam sistem komputer, semua informasi tentang penjualan dan persediaan akan disimpan secara digital, sehingga perlu adanya cara yang baik untuk mengelola dan melindungi data agar terhindar dari kehilangan atau kerusakan. Dengan adanya mengidentifikasi tantangan ini, disarankan agar implementasi sistem dilakukan secara bertahap, dimulai dari perencanaan, pelatihan pengguna, hingga pengujian sistem, sehingga proses penerapan di masa depan dapat berjalan lebih efektif dan berkelanjutan.

3.2. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian, sistem informasi penjualan yang diterapkan di Toko Riz'ski Computer masih menggunakan metode manual melalui pencatatan pada buku penjualan dan nota tertulis. Sistem ini dinilai cukup membantu dalam operasional dasar karena mudah digunakan serta tidak memerlukan perangkat teknologi khusus. Namun, hasil observasi menunjukkan bahwa proses pencatatan manual menyebabkan pekerjaan administrasi berlangsung lebih lambat, terutama pada saat rekapitulasi data harian maupun penyusunan laporan bulanan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sistem yang berjalan belum mampu memenuhi kebutuhan informasi secara cepat dan efisien.

Dari aspek kualitas informasi, penggunaan sistem manual berpotensi menimbulkan kesalahan pencatatan, data ganda, maupun kehilangan arsip transaksi. Hal ini berdampak pada rendahnya akurasi laporan penjualan dan menyulitkan pemilik toko dalam melakukan pengawasan usaha. Menurut Efendi et al. (2023), informasi yang baik bagi manajemen harus bersifat akurat, relevan, dan tersedia tepat waktu agar dapat mendukung proses pengambilan keputusan. Jika dikaitkan dengan kondisi di lapangan, sistem yang digunakan Toko Riz'ski Computer belum sepenuhnya memenuhi karakteristik tersebut karena informasi masih tersebar dalam catatan manual dan membutuhkan waktu untuk diolah kembali.

Hasil analisis data penjualan Januari hingga Juni 2025 menunjukkan bahwa pola penjualan cenderung fluktuatif dan masih berfokus pada beberapa produk utama seperti Kabel HDMI, Laptop, dan SSD. Sementara itu, beberapa produk lain memiliki tingkat penjualan rendah dan relatif stagnan. Temuan ini mengindikasikan bahwa toko belum memiliki sistem analisis penjualan yang mampu mengidentifikasi tren permintaan pasar secara cepat. Menurut Dana dan Suci (2021), perubahan tingkat penjualan dipengaruhi oleh permintaan konsumen, persaingan pasar, dan strategi pemasaran. Dengan demikian, ketidakstabilan penjualan di Toko Riz'ski Computer dapat diinterpretasikan sebagai dampak dari belum optimalnya pengelolaan data penjualan untuk kebutuhan evaluasi bisnis.

Jika ditinjau melalui analisis SWOT, kekuatan sistem saat ini terletak pada kemudahan penggunaan, biaya operasional rendah, dan fleksibilitas pencatatan sederhana. Namun, kelemahan utamanya adalah rendahnya efisiensi kerja, tingginya risiko human error, serta lambatnya penyediaan laporan. Pada sisi

peluang, perkembangan teknologi digital membuka kesempatan bagi toko untuk menerapkan sistem informasi penjualan berbasis web yang dapat mengintegrasikan data transaksi, stok barang, dan laporan secara *real-time*. Temuan ini sejalan dengan penelitian Burhan et al. (2023) yang menyatakan bahwa sistem penjualan berbasis web mampu meningkatkan kecepatan pelayanan dan ketepatan pengolahan data pada usaha penjualan perangkat komputer.

Meskipun demikian, implementasi sistem baru juga memiliki tantangan, terutama terkait kesiapan sumber daya manusia, kebutuhan pelatihan, serta investasi perangkat keras dan perangkat lunak. Oleh sebab itu, transformasi digital perlu dilakukan secara bertahap agar tidak mengganggu operasional toko. Strategi yang dapat diterapkan adalah memulai digitalisasi pada bagian pencatatan transaksi dan laporan penjualan, kemudian dilanjutkan ke pengelolaan stok serta analisis data pelanggan. Pendekatan bertahap ini penting agar proses adaptasi pengguna berjalan lebih efektif.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem manual yang digunakan Toko Riz'ski Computer sudah tidak lagi memadai untuk mendukung kebutuhan bisnis yang semakin dinamis. Digitalisasi sistem penjualan menjadi langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi operasional, kualitas informasi, kecepatan layanan, serta daya saing usaha. Dengan penerapan sistem informasi yang terencana, toko dapat mengelola data secara lebih akurat dan memanfaatkan informasi tersebut sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis.

4. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan penelitian mengenai kegiatan penjualan di Toko Riz'ski Computer, sistem yang diterapkan saat ini masih bergantung pada cara manual dengan mencatat di buku dan menggunakan nota yang ditulis tangan. Meskipun sistem ini cukup sederhana, ada sejumlah kekurangan seperti efisiensi yang rendah, kemungkinan kesalahan dalam pencatatan, serta potensi kehilangan informasi. Selain itu, proses pembuatan laporan sering memakan waktu lama dan sering terjadi ketidakcocokan antara data stok dan keadaan sebenarnya.

Analisis juga menunjukkan bahwa ada kesempatan untuk memperbaiki kinerja sistem dengan mengadopsi sistem informasi penjualan yang berbasis digital. Sistem ini dianggap bisa meningkatkan efisiensi dan ketepatan data, serta mempermudah dalam pengelolaan transaksi dan persediaan. Namun, dalam penerapannya, perlu memperhatikan kesiapan sumber daya manusia dan infrastruktur yang tersedia.

Daftar Pustaka

- Adriansyah, R., Juliana, J., & Adnyani, L. P. W. (2020). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Toko Udin Makasar Berbasis Java. *Jurnal Fasilkom*, 10(3), 277–281. <https://doi.org/10.37859/jf.v10i3.2282>
- Aini, P. N., Hariyani, S., & Suwanti, V. (2020). *Analisis pemahaman konsep matematika ditinjau dari gaya belajar siswa menurut teori honey mumford*. 6(2), 44–52.
- Alfin, M., Manik, A. R., Akbar, M. B., Siregar, R. A. B., & Perdana, A. (2025). Implementasi Custom Chatbot Gpt Dengan Chatbase Pada Website E-Commerce Sepatu. *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 9(4), 5564–5570. <https://doi.org/10.36040/jati.v9i4.13846>

- Burhan, F., Mando, F., & Londa, A. M. (2023). Sistem Informasi Penjualan Perangkat Komputer Berbasis Web Di Toko Platinum Komputer Ruteng. *Simtek: Jurnal Sistem Informasi Dan Teknik Komputer*, 8(2), 357–361. <https://doi.org/10.51876/simtek.v8i2.309>
- Dana, I. G., & Suci, N. M. (2021). *Analisis Faktor-Faktor yang Menjelaskan Penurunan Penjualan Produk BUMdes di Kabupaten Karangasem*. 11(3), 396–402.
- Diana, M. L. (2021). *SISTEM INFORMASI DAN APLIKASI KOMPUTER MANAJEMEN PENDIDI IDIKAN*.
- Efendi, E., Indrawansyah, I., Aulia, R., & Ningsih, P. S. (2023). Tipe Informasi Bagi Manajemen dan Mekanisme Pengambilan Keputusan dalam Organisasi. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 3(2), 3042–3048. <https://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/view/685/534>
- Faizal, M. I., Intan, V. N., & Firmansyah, R. (2021). Analisis Sistem Informasi Manajemen Bagi Pendidikan di Masa Pandemi Covid-19. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi)*, 7(1), 9–16. <https://doi.org/10.35870/jemsi.v7i1.512>
- Farid, M., Ibrahim, T., Hasbiyallah, H., & Arifudin, O. (2025). Mekanisme Pengambilan Keputusan Berbasis Sistem Informasi Manajemen Dalam Lembaga Pendidikan Islam. *Jurnal Tahsinia*, 6(1), 86–103.
- Febriani, A., & Masripah, S. (2021). Sistem Informasi Penjualan Produk pada Usaha Percetakan Menggunakan Metode Waterfall. *JAIS - Journal of Accounting Information System*, 1(01), 14–19. <https://doi.org/10.31294/jais.v1i01.877>
- Fernadi, M. F. (2022). Peran Maksimal Perpustakaan Sebagai Media Pendidikan Bagi Siswa. *Journal of Islamic Education and Learning*, 95–104. <http://ejournal.stisdulamtim.ac.id/index.php/JIEL/article/view/53%0Ahttp://ejournal.stisdulamtim.ac.id/index.php/JIEL/article/download/53/49>
- Firmansyah, M. D., & Herman, H. (2021). Analisa dan Perancangan Web E- Commerce Berbasis Website pada Toko Ida Shoes. *Journal of Information System and Technology*, 02(03), 62–76.
- Fitriani, L., Agustin, Y. H., & Fauzi, B. M. (2023). Pemetaan Toko Komputer Berbasis Web di Kabupaten Garut. *Jurnal Algoritma*, 20(2), 264–273. <https://doi.org/10.33364/algoritma/v.20-2.1304>
- Gunawan, S., Purwanto, E., & Permatasari, H. (2023). *Merancang dan Membangun Sistem Informasi Penjualan dan Promosi Pada Toko Komputer SG Computer Surakarta dengan Menggunakan Website*. 363–371.
- Hakikah, A. D., & Adri, H. T. (2024). Upaya Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Dengan Model Pembelajaran Kooperatif Tipe Tim Game Tournament (TGT). *Upaya Meningkatkan Karakter Kepedulian Terhadap Kebersihan Lingkungan Sekolah Melalui Pendidikan Lingkungan Hidup Di Sd Negeri 4 Merapi Barat*, 1(2), 28–41.
- Harahap, B., Rambe, A., Hasibuan, E. H., & Singarimbun, R. N. (2022). *Penerapan Komputer Dasar Terhadap Juru Kasir & Juru Buku Pada Koperasi Simpan Pinjam*. 2(1), 75–84. <https://doi.org/10.25008/altifani.v2i1.206>
- Harahap, F. M. A., & Azriel, M. (2025). *Analisis Sistem Informasi Data Penjualan Barang Komputer Menggunakan Metode Agile Berbasis Web*. 1(1), 23–30.
- Hasan, S., & Muhammad, N. (2020). Sistem Informasi Pembayaran Biaya Studi Berbasis Web Pada Politeknik Sains Dan Teknologi Wiratama Maluku Utara. *IJIS - Indonesian Journal On Information System*, 5(1), 44. <https://doi.org/10.36549/ijis.v5i1.66>
- Hendri, hendri, Meisak, D., & Agustini, R. silvia. (2022). Penerapan Metode Prototype Pada

- Perancangan Sistem Informasi Penjualan Mediatama Solusindo Jambi. *STORAGE – Jurnal Ilmiah Teknik Dan Ilmu Komputer*, 1(4), 1–11.
- Hermawansyah, A., & Annisa, F. D. N. (2020). Analisis Strategi Bisnis Rental Mobil Pt. Intiprima Karya Usaha (Studi Kasus Perspektif Strategi Dan Loyalitas). *Madani Accounting and Management Journal*, 6(2), 25–35. <https://doi.org/10.51882/jamm.v6i2.11>
- Hibatullah, H. (2022). Implementasi Bimbingan Konseling dalam Pendidikan Islam The Implementation of Counseling Guidance in Islamic Education. *Jurnal At-Tadbir: Media Hukum Dan Pendidikan*, 32(1), 1–11.