

ANALISIS DAN PERENCANAAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PADA PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI OPERASIONAL UMKM RUMAH JAMUR BOROBUDUR

¹⁾Jakky Uda S Milala, ²⁾Nabilla Nur Hidayah, ³⁾Laela Nur Rahma, ⁴⁾Annjelina

^{1,2,3}Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Tidar

jakiuda74@gmail.com, nabillanurhidayah229@gmail.com,
laela.nur.rahma@students.untidar.ac.id, annjelinalina@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan nalisis kondisi sistem penjualan yang digunakan oleh UMKM Rumah Jamur Borobudur serta merancang sistem informasi penjualan yang pastinya lebih sistematis demi memberikan peningkatan efesiensi pada operasionalnya. Terdapat berbagai kendala ataupun tantangan yang dialami oleh Rumah Jamur Borobudur mulai dari pencatatan transaksi yang belum teratur, data persediaan yang kurang tetap, sehingga kurang cepat dalam penyusunan laporan keuangan yang berdampak pada lambatnya proses pengambilan keputusan. Metode yang digunakan juga menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dan data dikumpulkan melalui teknik wawancara, observasi serta dokumentasi, kemudian dianalisis sehingga mendapatkan proses reduksi data, menyajikan hingga memperoleh penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan perlunya perancangan sistem informasi penjualan *offline* yang lebih terbaru agar mampu memperbaiki kesalahan-kesalahan ataupun kelemahan dalam sistem informasi penjualan *offline* yang lama sehingga dapat mengintegrasikan modul penjualan, gudang, pelanggan, laporan keuangan sampai ke seluruh kegiatan operasional lainnya agar lebih akurat dan konsisten. Sistem yang dirancang diharapkan dapat meminimalkan kesalahan pencatatan, serta mempercepat penyajian informasi sebagai dasar dalam melakukan evaluasi kinerja. Maka dari itu, pengembangan sistem informasi penjualan yang tersistematis menjadi langkah yang sangat penting dalam meningkatkan efesiensi serta mendukung keberlanjutan operasional bagi UMKM Rumah Jamur Borobudur.

Kata Kunci: Efesiensi Operasional, Perencanaan Sistem, Rumah Jamur borobudur, Sistem Informasi Manajemen

ABSTRACT

This research aims to analyze the condition of the sales system used by the UMKM Rumah Jamur Borobudur and to design a sales information system that is more systematic to improve the efficiency of its operations. Rumah Jamur Borobudur faces various challenges, including disorganized transaction recording, inconsistent inventory data, and delays in compiling financial reports, all of which slow down the decision-making process. The study employs a descriptive qualitative method, with data collected through interviews, observation, and documentation. The data analysis process includes data reduction, presentation, and conclusion drawing. The results indicate the need for a new offline sales information system to address the errors and weaknesses of the old system. The new system is designed to integrate sales, inventory, customer, financial reporting, and other operational

Article history

Received: Desember 2025
Reviewed: Desember 2025
Published: Desember 2025

Plagirism checker no 1493
Doi : prefix doi :
10.8734/musytari.v1i2.359
Copyright : author
Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

modules to ensure greater accuracy and consistency. The proposed system is expected to minimize recording errors, accelerate information presentation for performance evaluation, and serve as a basis for decision-making. Therefore, developing a systematic sales information system is a crucial step in enhancing efficiency and supporting the operational sustainability of the UMKM Rumah Jamur Borobudur.

Keywords: *Operational Efficiency, System Design, Rumah Jamur Borobudur, Management Information System*

PENDAHULUAN

Sektor agribisnis merupakan salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia yang memiliki potensi besar untuk terus berkembang. Terutama pada komoditas jamur yang memiliki nilai gizi tinggi, biaya produksi relatif rendah, serta permintaan pasar yang meningkat setiap tahun. Produk olahan jamur kini tidak hanya diminati sebagai konsumsi rumah tangga, tetapi juga sebagai komoditas industri kuliner, kesehatan, dan pariwisata (Hardi, 2023). Di tengah perkembangan tersebut, UMKM memegang peranan krusial sebagai penggerak ekonomi rakyat. Meski demikian, banyak UMKM yang masih menghadapi tantangan klasik seperti pengelolaan keuangan yang belum tertib, pencatatan transaksi yang tidak terstandarisasi, serta minimnya pemanfaatan teknologi digital untuk mendukung kegiatan operasional. Pada era transformasi digital saat ini, UMKM dituntut untuk beradaptasi dengan sistem informasi modern agar mampu bersaing, meningkatkan kualitas layanan, dan memperluas jangkauan pasar.

Rumah Jamur Borobudur merupakan salah satu UMKM unggulan di Kabupaten Magelang yang berdiri sejak 2013 dan telah berkembang menjadi unit usaha terintegrasi (Setyoko & Mistriani, n.d.). Tidak hanya memproduksi jamur segar, usaha ini juga mengolah jamur menjadi berbagai produk turunan seperti keripik jamur, minuman herbal, dan menyediakan wisata edukasi terkait budidaya jamur. Dengan omset rata-rata mencapai Rp 150-200 juta per bulan, UMKM Rumah Jamur Borobudur telah memasarkan produknya melalui berbagai kanal penjualan, mulai dari *marketplace*, mitra hotel, gerai *offline*, hingga pasar internasional seperti Jepang. Skala usaha yang cukup besar serta keragaman kanal distribusi tersebut secara alami menuntut adanya sistem manajemen data dan pencatatan yang lebih efisien agar operasional dapat berjalan optimal.

Namun demikian, kondisi aktual di lapangan menunjukkan bahwa sistem pencatatan penjualan yang digunakan Rumah Jamur Borobudur masih belum sepenuhnya terintegrasi. Proses administrasi masih dilakukan secara hibrida, yakni menggabungkan pencatatan manual melalui buku kas harian dengan pencatatan digital melalui *Excel* dan aplikasi *custom* sederhana (Evanita & Kurniawan, 2017). Pola kerja campuran ini meningkatkan risiko terjadinya redundansi data, *human error*, serta mengakibatkan tidak konsistennya pelaporan keuangan. Aplikasi pencatatan yang digunakan pun masih sering mengalami *error* dan sangat bergantung pada satu programmer tertentu, sehingga ketika terjadi gangguan teknis, proses pencatatan maupun rekapitulasi transaksi menjadi terganggu dan dapat menghambat jalannya operasional harian.

Permasalahan bertambah ketika UMKM ini belum memiliki target penjualan yang terukur dan terstruktur. Proses produksi dilakukan setiap hari tanpa indikator pencapaian atau *Key Performance Indicator* (KPI) yang jelas, sehingga evaluasi kinerja penjualan menjadi sulit dilakukan. Selain itu, tidak adanya integrasi antara data penjualan dengan perencanaan produksi berdampak pada ketidakseimbangan stok, seperti terjadinya penumpukan produk pada masa penurunan permintaan yang bahkan memaksa penghentian produksi sementara (Jannah

et al., 2023). Hal ini menunjukkan bahwa manajemen inventori belum berjalan optimal dan membutuhkan dukungan sistem informasi yang mampu menghubungkan alur produksi, penjualan, dan perencanaan secara *real-time*.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan adanya analisis dan perencanaan ulang terhadap sistem informasi penjualan di Rumah Jamur Borobudur. Sistem yang terencana dengan baik akan meningkatkan akurasi proses pencatatan, meminimalkan kesalahan manual, serta mengotomasi alur transaksi dari berbagai kanal penjualan. Lebih jauh lagi, sistem informasi penjualan yang modern dan terintegrasi akan membantu manajemen dalam menetapkan target-target strategis serta menyediakan data yang dapat digunakan untuk proses pengambilan keputusan secara cepat dan tepat. Dengan demikian, perencanaan sistem informasi yang baru bukan hanya menjadi solusi terhadap permasalahan teknis, tetapi juga menjadi bagian dari strategi pengembangan bisnis yang berkelanjutan.

METODE RISET

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif, tujuannya adalah untuk memberikan gambaran mengenai kondisi sistem penjualan yang ada, mengidentifikasi tantangan, dan membuat perencanaan sistem informasi penjualan guna meningkatkan operasional UMKM Rumah Jamur Borobudur agar lebih efisien. Metode ini dipilih karena dapat memberikan gambaran yang lengkap mengenai fenomena yang sesuai dengan data aktual dalam lingkungan usaha, tanpa adanya manipulasi dan perlakuan khusus pada data. Subjek yang digunakan dalam penelitian ini adalah UMKM Rumah Jamur Borobudur, dimana UMKM ini bergerak di bidang budidaya dan penjualan produk olahan jamur. Fokus penelitian ini pada proses operasional yang dimiliki UMKM Rumah Jamur Borobudur, seperti proses bisnis penjualan saat ini, kendala dan tantangan yang dihadapi, serta perancangan sistem informasi penjualan yang efektif. Teknik analisis data menggunakan tahapan reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan. Pada tahap reduksi data, semua data yang didapat dari wawancara, observasi, dan dokumentasi seleksi difokuskan pada informasi yang relevan dan sejalan guna pembuatan rencana sistem, seperti kebutuhan fitur, alur data, dan *flowchart* agar mudah menginterpretasikan secara *realtime* serta merancang kondisi sistem yang diusulkan. Pada tahap terakhir adalah menarik kesimpulan dengan menginterpretasikan data berdasarkan pada analisis mengenai bentuk rencana sistem informasi penjualan yang sesuai dengan tujuan untuk efisiensi operasional yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM Rumah Jamur Borobudur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

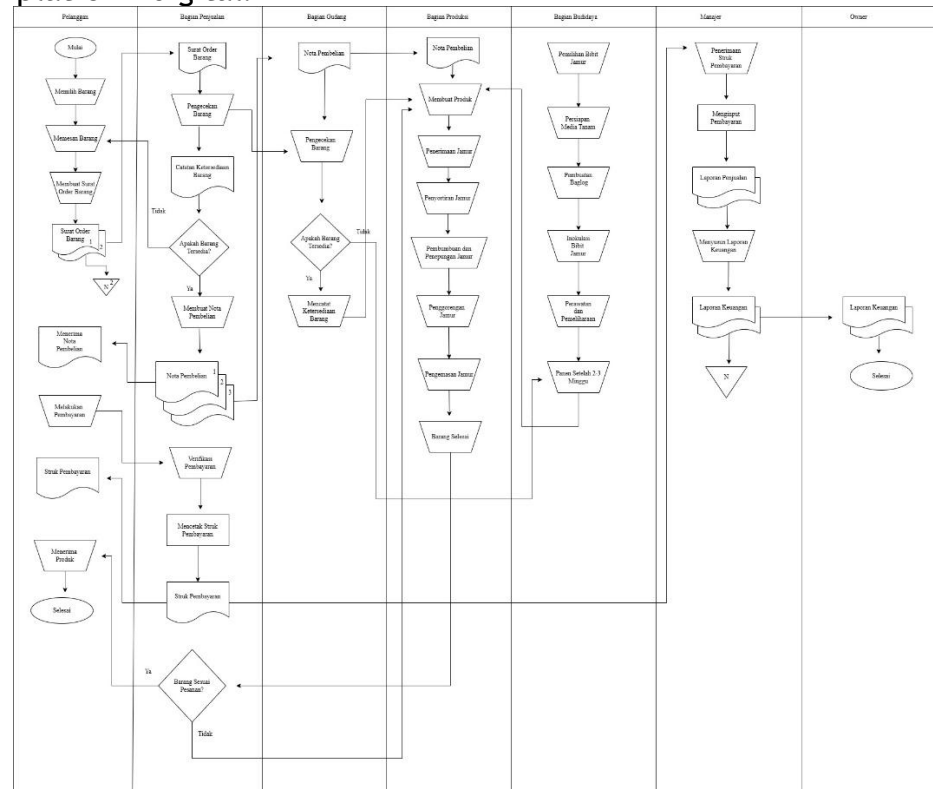
A. Penerapan Sistem Informasi Manajemen

Penerapan sistem informasi manajemen dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi semakin penting di era globalisasi dan perkembangan teknologi informasi saat ini (Rahayu & Veri, 2025). Hasil analisis terhadap sistem penjualan di UMKM Rumah Jamur Borobudur menunjukkan bahwa proses bisnis mayoritas masih dilakukan secara manual. Pencatatan transaksi masih menggunakan buku dan spreadsheet menyebabkan kesalahan input sehingga owner juga mengalami keterlambatan dalam memperoleh laporan keuangan harian dan mingguan. Selain itu, tidak terdapat keterkaitan antara data penjualan dan inventori sehingga stok barang sering tidak sesuai dengan kondisi sebenarnya. Berdasarkan temuan tersebut, sistem manual dinilai kurang efisien dan membutuhkan digitalisasi untuk mendukung pengelolaan usaha yang lebih baik.

B. Perancangan Sistem Informasi Manajemen Penjualan

Perencanaan sistem informasi penjualan dilakukan menggunakan pendekatan *System Development Life Cycle* (SDLC) dengan model Waterfall agar pengembangan berjalan sistematis. Tahap awal berfokus pada analisis kebutuhan pengguna yang

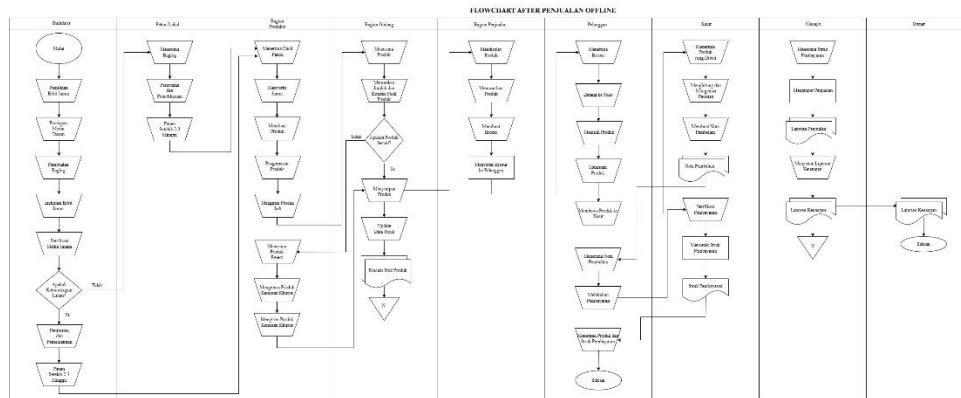
mencakup pencatatan transaksi, pengelolaan stok, serta pelaporan keuangan otomatis. Selanjutnya dirancang menggunakan desain sistem berupa alur data dan struktur basis data yang mendukung keterhubungan antar-modul. Antarmuka pengguna dibuat sederhana agar mudah digunakan oleh karyawan dan pemilik usaha. Perencanaan ini diharapkan menghasilkan sistem yang mampu mengintegrasikan seluruh proses penjualan dalam satu platform digital.



Gambar 1. Flowchart Penjualan Offline (Sebelum)

Berdasarkan Gambar 1 diatas, menampilkan *flowchart* sistem informasi manajemen yang digunakan oleh UMKM Rumah Jamur Borobudur dalam mendukung kegiatan operasionalnya. *Flowchart* ini memperlihatkan bagaimana hubungan antar entitas dan sistem kegiatan yang dilakukan oleh UMKM Rumah Jamur Borobudur, mulai dari bagian penjualan, gudang, produksi, budidaya, manajer hingga sampai ke ownernya langsung. Setiap proses memberikan gambaran bagaimana alur data dan tanggung jawab yang masih saling berkesinambungan.

Pada bagian pelanggan, proses pemesanan masih dilakukan dengan cara manual ke bagian penjualan dan mendapatkan nota pemesanan. Lalu data tersebut diserahkan ke bagian budidaya untuk memastikan apakah barang yang dipesan tersedia atau tidak. Apabila barang yang di pesan tersedia maka langsung diproses ke bagian selanjutnya, tetapi apabila pesanan tidak tersedia maka catatan akan diserahkan ke pelanggan. Nantinya pelanggan yang akan menentukan apakah mengganti pesanan atau membatalkan pesanan. Setelah pesanan dinyatakan tersedia pihak bagian produksi segera membuat pesanan sesuai dengan permintaan pelanggan. Setelah barang selesai dibuat oleh bagian produksi, maka akan diserahkan kembali kepada pelanggan dan pelanggan melakukan pembayaran atas barang. Setelah transaksi selesai maka bagian penjualan memberikan struk penjualan kepada manajer untuk melakukan rekapan penjualan serta menyajikan dokumen laporan keuangan yang nantinya akan diberikan ke *owner*.



Gambar 2. Flowchart Penjualan Offline (Sesudah)

Berdasarkan Gambar 2 diatas menampilkan *flowchart* sistem informasi manajemen yang direkomendasikan untuk UMKM Rumah Jamur Borobudur dalam mendukung kegiatan operasionalnya. Pada gambar *flowchart* sebelum ini menggambarkan sistem informasi manajemen yang lebih sederhana dan berfokus pada alur pemesanan hingga transaksi pembelian oleh pelanggan, serta koordinasi dasar antara bagian penjualan, gudang, produksi, dan manajer. Proses yang ditampilkan pada *flowchart* sebelumnya masih bersifat umum, belum menunjukkan detail dari proses hulu, dan beberapa tahapan administratif belum terstruktur dengan baik.

Sementara itu, pada flowchart pada Gambar 2 merupakan versi perbaikan yang jauh lebih lengkap, karena menggambarkan seluruh rantai proses mulai dari budidaya jamur, produksi, pengecekan gudang, penjualan, transaksi kasir, hingga penyusunan laporan keuangan oleh manajer dan *owner*. Pada *flowchart* kedua, proses yang ditampilkan lebih rinci, misalnya adanya tahapan pemilihan bibit, pembuatan baglog, sterilisasi, inokulasi, perawatan, hingga panen yang tidak terdapat pada flowchart pertama. Selain itu, *flowchart* kedua juga melibatkan petani lokal dan menjabarkan distribusi tugas secara lebih jelas antar bagian.

Selain itu, alur penjualan pada *flowchart* kedua memisahkan tugas antara bagian penjualan dan kasir secara lebih jelas, di mana bagian penjualan mengurus pemesanan dan pembuatan dokumen, sedangkan kasir hanya fokus pada verifikasi dan pencetakan struk pembayaran. Proses pembuatan laporan keuangan pada *flowchart* kedua juga lebih runtut, dimulai dari penerimaan struk pembayaran, input data oleh manajer, penyusunan laporan penjualan, hingga laporan keuangan final yang diteruskan ke *owner*.

Secara keseluruhan, *flowchart* kedua menampilkan sistem yang lebih lengkap, terstruktur, dan komprehensif dibandingkan *flowchart* pertama. *Flowchart* perbaikan ini mencerminkan alur bisnis yang lebih profesional, terdokumentasi dengan baik, serta mampu menunjukkan hubungan antar bagian dengan lebih jelas dan akurat.

C. Penyajian Laporan Penjualan Secara Real-Time

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Rumah Jamur Borobudur memerlukan penyajian laporan yang cepat, akurat, serta mudah dipahami dalam menunjang proses evaluasi. Sistem yang perlu dirancang dalam laporan harian, mingguan ataupun bulanan yang dihasilkan secara otomatis berdasarkan data transaksi yang tercatat. Laporan dokumen yang diberikan dapat berbentuk tabel atau dapat berupa grafik sehingga memudahkan pemilik dalam membaca serta memahami tren penjualan. Dengan laporan *real-time*, keputusan strategis dapat diambil dengan menentukan target penjualan, mengatur produksi maupun membandingkan performa periode sebelumnya dengan lebih efektif dan efisien. Hal ini dapat memberikan dukungan dalam peningkatan efisiensi operasional secara keseluruhan.

D. Dampak Penerapan SIM terhadap Efisiensi Operasional

Melalui hasil analisis yang dilakukan secara keseluruhan, penerapan SIM pada proses penjualan *offline* memberikan dampak yang positif yang signifikan bagi UMKM Rumah Jamur Borobudur. Sistem ini mampu mengurangi kesalahan pencatatan, mempercepat proses administrasi, serta mampu memberikan informasi yang lebih akurat dan relevan dalam mendukung proses pengambilan keputusan yang strategis. Disamping itu, integrasi antar bagian membuat alur kerja lebih efisien dan mengurangi beban kerja manual karyawan. Dengan demikian, SIM juga membantu pemilik usaha dalam melakukan evaluasi performa secara berkala sehingga nantinya strategi bisnis dapat ditentukan melalui data yang valid. Oleh karena itu, sistem informasi manajemen penjualan berperan penting dalam meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung keberlanjutan usaha yang berkepanjangan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi penjualan yang terdapat dalam UMKM Rumah Jamur Borobudur masih lebih dominan menggunakan teknik manual, yaitu buku kas sederhana dan digital sederhana melalui *Excel/Spreadsheet*, masih memiliki keterbatasan dalam melakukan pencatatan penjualan, transaksi, akurasi data, serta integrasi antara penjualan yang berdampak pada efisiensi kegiatan operasionalnya. Kendala utama mulai dari pencatatan transaksi yang belum sistematis, persediaan data yang kurang akurat, hingga lambatnya penyusunan laporan keuangan yang pada akhirnya pengambilan keputusan yang strategis menjadi lebih lambat oleh pihak manajemen. Selain itu, kurangnya integrasi antara data penjualan, gudang, *human error*, serta ketidakseimbangan stok dapat memaksa penghentian proses produksi sementara. Dengan demikian, perencanaan serta peancangan SIM berbasis *offline* yang sistematis menjadi langkah yang baik dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan sistem yang lama.

Perancangann SIM yang menggunakan model *System Development Life Cycle* (SDLC) Model Waterfall, memiliki tujuan untuk mengintegrasikan modul penjualan, gudang, produksi, pelanggan, budidaya, manajer hingga pemilik dalam satu *platform* digital. Sistem ini diharapkan mampu meminimalkan kesalahan pencatatan, mempercepat proses administrasi serta menyediakan laporan penjualan secara *real-time*, sehingga mendukung proses evaluasi kinerja dan lainnya. Melalui implementasi SIM penjualan ini memberikan dampak yang positif dengan mengurangi beban kerja manual, meningkatkan akurasi data serta meningkatkan keberlanjutan operasional dan pertumbuhan usaha bagi UMKM Rumah Jamur Borobudur

DAFTAR PUSTAKA

- Evanita, & Kurniawan, B. (2017). *SISTEM INFORMASI PENJUALAN ONLINE JAMUR TIRAM MUSHROOM HOUSE BERBASIS WEB*. 8(1), 1-12.
- Hardi, M. F. (2023). *ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TANI JAMUR TIRAM PADA UD SRIKANDI*. 1(7), 1089-1120.
- Jannah, Z., Jazuli, M. F., Anjanarko, T. S., Darmawan, D., Masithoh, N., Chasanah, U., Sinambela, E. A., & Ernawati. (2023). *PENDAMPINGAN DIGITAL MARKETING UMKM BUDIDAYA JAMUR TIRAM PUTIH DI DESA JUMPUTREJO*. 1-6.
- Rahayu, W., & Veri, J. (2025). *Penerapan Sistem Informasi Manajemen Berbasis Digital dalam UMKM: Sebuah Kajian Literatur*. 5(2), 267-272. <https://doi.org/10.31004/jh.v5i2.2340>
- Setyoko, P., & Mistriani, N. (n.d.). *AGROWISATA JAMUR TIRAM BERBASIS EKONOMI KREATIF: STUDI KASUS DI KAWASAN BOROBUDUR*. 317-336.