

**IDENTIFIKASI SISTEM INFROMASI PENJUALAN
SEMPOL AYAM KHAS BOJONEGORO PADA USAHA KECIL MENENGAH****Saeun Mu'arif**

Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

arifsaeun@gmail.com**Abstrak**

Kabupaten Bojonegoro adalah salah satu daerah paling barat Provinsi Jawa Timur yang berbatasan langsung dengan Kabupaten Blora Provinsi Jawa Tengah. Begitu banyak potensi di Kabupaten Bojonegoro selain penghasil Migas terbesar di Indonesia. Yakni wilayah paling barat Provinsi Jawa Timur ini memiliki banyak aneka makanan khas yang terkenal selain ledre, yaitu Sempol Ayam Khas Bojonegoro. Namun seiring adanya pandemi covid-19 yang melanda dunia membuat perekonomian semakin kacau hingga menyebabkan terjadinya PHK masal. Sehingga hal tersebut membuat daya beli masyarakat semakin menurun. Dampaknya pelaku UMKM semakin menjerit, tak terkecuali usaha penjualan sempol ayam. Sempol ayam adalah jenis usaha yang bergerak di bidang kuliner (makanan ringan), dampaknya dialami akibat pandemi covid-19 ini adalah penurunan omzet penjualan yang menurun drastis. Hal ini disebabkan oleh munculnya pelaku usaha baru akibat dampak pemutusan hubungan kerja (PHK). Penurunan ini diketahui menumpuknya stok barang yang ada, sehingga penurunan omzet terlambat diketahui. Selama ini proses penjualan memang masih manual. Untuk itu tulisan ini membahas tentang sistem informasi manajemen guna mempermudah terjadinya penurunan atau kenaikan omzet penjualan secara cepat. Pengerjaan sistem informasi ini menggunakan metode DFD.

Kata Kunci : Sempol, Sistem Informasi, Penjualan

Abstract

Bojonegoro Regency is one of the westernmost areas of East Java Province which is directly adjacent to Blora Regency, Central Java Province. There is so much potential in Bojonegoro Regency besides the largest oil and gas producer in Indonesia. That is, the westernmost region of East Java Province has many famous specialties besides ledre, namely Bojonegoro Typical Chicken Sempol. However, along with the covid-19 pandemic that hit the world, the economy became even more chaotic, causing mass layoffs. So that it makes people's purchasing power decrease. The impact is that MSMEs are screaming even more, including the business of selling chicken sempol. Chicken Sempol is a type of business that operates in the culinary field (snacks), the impact experienced by the Covid-19 pandemic is a drop in sales turnover which has dropped dramatically. This is due to the emergence of new business actors as a result of termination of employment (PHK). This decrease is known to accumulate stock of existing goods, so that the decline in turnover is known too late. So far, the sales process is still manual. For this reason, this paper discusses management information systems to facilitate the occurrence of decline or increase in sales turnover quickly. The work of this information system uses the DFD method.

Keywords: Sempol, Information Systems, Sales

I. PENDAHULUAN

Hingga saat ini penyebaran virus corona (Covid-19) semakin mengalami peningkatan, penyebab virus tersebut sudah berlangsung sudah hampir satu tahun. Akibat mewabahnya pandemi covid-19 ini bank dunia memprediksi kemiskinan secara global akan meningkat pada tahun 2021 ini, yakni sekitar 115 juta orang masuk kategori kemiskinan tersebut (republika.co.id, 8 Oktober 2020). Kemiskinan ekstrim ini tercatat menjadi yang pertama kali terjadi sejak tahun 1998 atau dua dekade terakhir. Kemiskinan ini disebabkan melambatnya laju pertumbuhan ekonomi diakibatkan adanya pandemi covid-19 yang masih melanda semua negara. Pandemi covid-19 ini telah menghantam seluruh entitas usaha baik skala besar dan kecil. Pada koperasi dan UMKM telah membawa dampak pada 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Kebanyakan koperasi yang terdampak yang bergerak di bidang kebutuhan sehari-hari, sementara sektor UMKM yang terdampak yakni makanan dan minuman. (Thata, 2020). Dampak yang dialami adalah penurunan angka penjualan yang diakibatkan perubahan perilaku konsumen (Goyena & fallis, 2019), penurunan daya beli masyarakat (Juli, 2020) dan munculkan entitas jenis usaha baru di masyarakat akibat PHK dari perusahaan besar. (Nulhaqim, Fedriyansah, Hidayat, dan Adiansah, 2020).

Untuk mengatasi masalah yang dihadapi akibat pandemi covid-19, pelaku UMKM harus mampu beradaptasi dengan lingkungan bisnis dan sosial yang baru. Ini dilakukan agar usaha yang telah ada tidak hanya mampu bertahan saja, melainkan bagaimana agar omset penjualan bisa naik. Salah satunya dengan cara memanfaatkan dan mengoptimalkan teknologi informasi. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, hingga saat ini total dari 64 juta pelaku UMKM, baru 8 juta atau 13% baru terbangun dengan sistem digital. Ketika terhubung dengan platform digital, maka UMKM tersebut mempunyai pagsa pasar yang semakin luas dan tidak terbatas. Pelaku UMKM bebas memasarkan produknya melalui platform digital yang semakin canggih.

Situasi saat ini membuat semua jenis usaha baik skala besar dan UMKM harus mampu bertahan dengan berbagai tantangan yang ada. Tak terkecuali termasuk usaha UMKM sempol ayam khas bojonegoro. Sempol ayam merupakan jajanan yang terbilang harganya sangat murah, dan bahan baku pembuatannya pun mudah untuk didapatkan dipasaran. Walau harga sempol ayam tidak mahal, namun rasanya tetap nikmat dan renyal. Tentu dengan khas ayamnya yang begitu sedap. Namun akibat pandemi ini omset penjualan sempol ayam pun juga menurun drastis, banyak pembeli yang enggan keluar rumah karena takut penularan akan virus corona.

Maka dengan begitu saya tertarik membuat sistem informasi manajemen agar penjualan sempol ayam tetap bertahan dan bisa berkembang.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Sempol Ayam merupakan salah satu makanan khas Bojonegoro setelah ledre, makanan ini banyak digemari banyak orang karena rasanya yang renyah, lezat dan gurih. Bahan bakunya pun mudah ditemui dipasaran yakni tepung, daging ayam, dan rempah-rempah.

2.1 Sistem Informasi

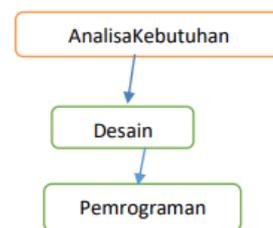
Sistem informasi adalah suatu sistem yang di dalam organisasi yang mempertemukan kebutuhan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan, (Yogiyanto Hartono, 2005).

2.2 Sistem Produksi

Sistem produksi merupakan suatu rangkaian dari beberapa elemen yang saling berhubungan dan saling menunjang satu sama lain untuk mencapai tujuan yang diharapkan oleh perusahaan.

III. METODE PENELITIAN

Metode pengembangan sistem yang digunakan dalam perancangan sistem informasi ini adalah metode waterfall yaitu merupakan pengerjaan dari suatu sistem yang dilakukan secara berurutan atau secara linear (Saputra&Febrianto, 2014). Adapun metode waterfall ditampilkan pada Gambar 1 di bawah ini.



Gambar 1. Metode Waterfall

Proses pengembangan sistem informasi produk ini yaitu analisis kebutuhan, desain (perancangan), dan pemrograman.

a. Analisis Kebutuhan

Pada tahap ini akan diidentifikasi kebutuhan-kebutuhan pemilik Usaha Pembuatan Ledre sehingga memudahkan dalam mengontrol stock bahan dan produk juga memudahkan dalam memeriksa laporan keuangan dan transaksi. Kebutuhan yang di harapkan oleh pemilik adalah hasil dari analisa data yang telah dikumpulkan

dan kemudian disimpulkan permasalahan - permasalahan yang ada.

b. Desain (Perancangan Sistem)

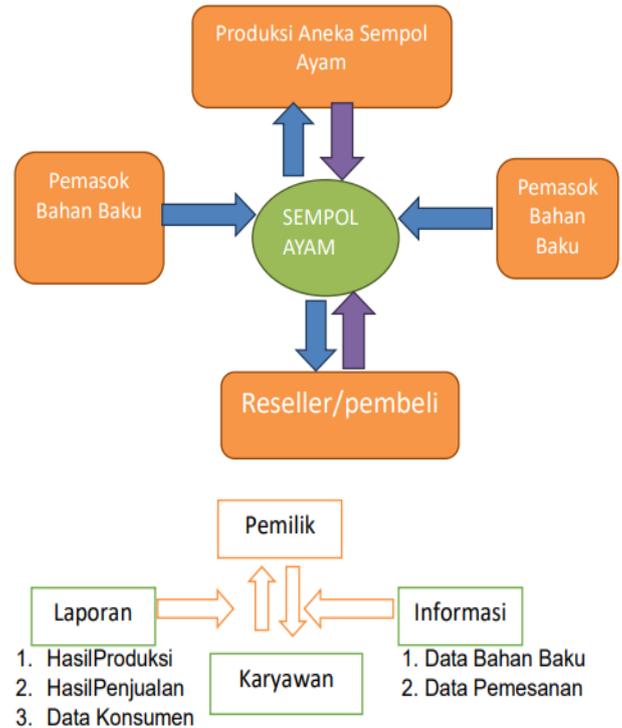
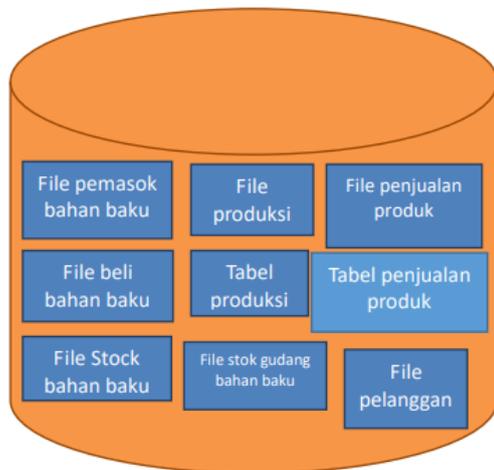
Sistem ini digunakan oleh pemilik sebagai administrator dan operator sekaligus. Jadi pemilik mengelola dan mengakses semua data dalam sistem ini.

c. Pemrograman

Pemrograman adalah proses menulis, menguji dan memperbaiki (debug), dan memelihara kode yang membangun suatu program komputer. Tujuan dari pemrograman adalah untuk memuat suatu program yang dapat melakukan suatu perhitungan atau 'pekerjaan' sesuai dengan keinginan si pemrogram. Tahapan ini bermaksud untuk membuat database untuk tempat menyimpan data.

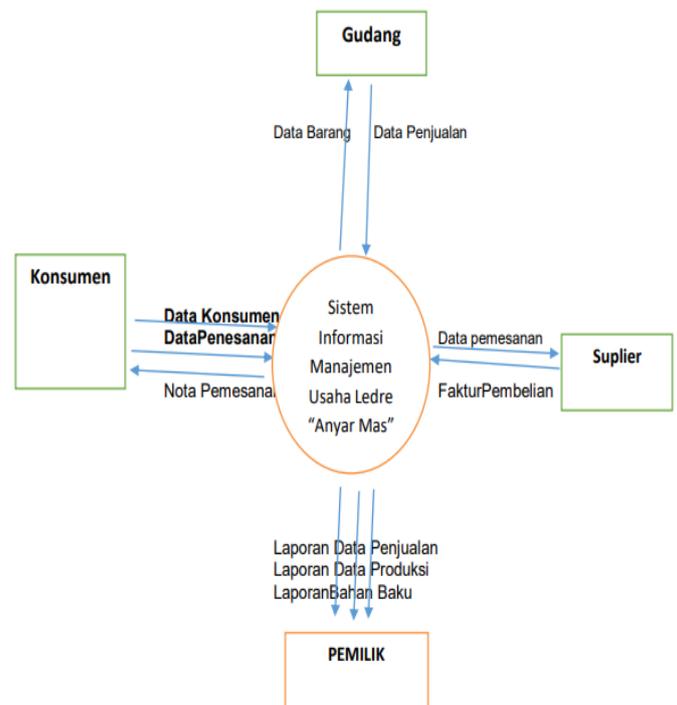
IV. PEMBAHASAN

4.1 Data Base



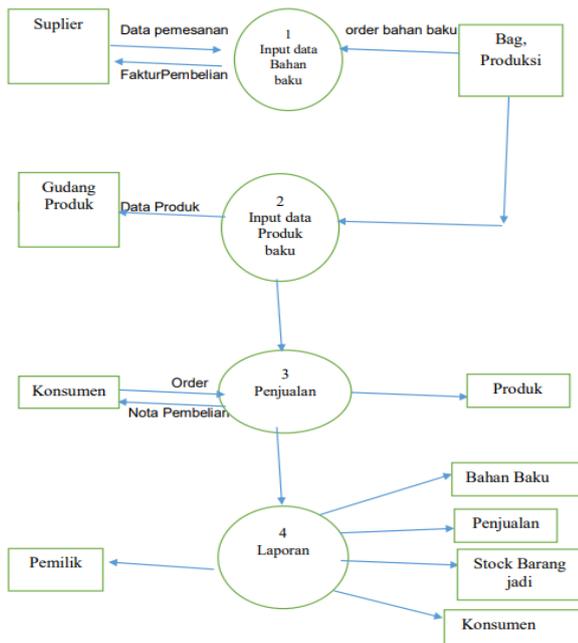
Gambar 2. Data Base

4.2 DFD Level 0



Gambar 3. DFD Level 0

4.3 DFD Level 1



Gambar 4. DFD Level 1

V. KESIMPULAN

Dengan dirancangnya Sistem Informasi penjualan ini diharapkan proses penjualan menjadi lebih efektif dan efisien sehingga capaian kinerja usaha akan semakin meningkat yang berakibat positif dengan semakin berkembangnya usaha pembuatan dan penjualan ledre 'Anyar Mas'

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Annisa, C. I., & Santoso, E. B. (2019). Arahana Pengembangan Kawasan Agropolitan Berdasarkan Komoditas Unggulan Prioritas Tanaman Pangan Kabupaten Bojonegoro. *Jurnal Teknik ITS*, 8(2), 175–181.
- [2] Mustikowati, R. I., & Tysari, I. (2015). Orientasi Kewirausahaan, Inovasi, Dan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Studi Pada Ukm Sentra Kabupaten Malang). *Jurnal Ekonomi MODERNISASI*, 10(1), 23. <https://doi.org/10.21067/jem.v10i1.771>.
- [3] Pranata, Muhajir, & Hendro. (2015). NALISIS ELEMEN DESAIN PADA KEMASAN LEDRE SUPER DI BOJONEGORO. *Jurnal Pendidikan Seni Rupa*, 3(3), 244–249. Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/249926-analisis-elemen-desain-pada-kemasan-ledr-4b8d185b.pdf>
- [4] Suri, N., & Dewi, I. P. (2018). *Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi* Volume X No. 2 / November / 2018. *Sains Manajemen Dan Akuntansi*, X(2), 65–85.