

PENERAPAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN UNTUK EFISIENSI OPERASIONAL PENJUALAN SECARA OFFLINE PADA PT DLIZFOOD SEJAHTERA BOROBUDUR

Sekar Fitriana Purwaningrum¹, Najwa Alodia Zahra², Cahya Nurul Ismail³,
Fannisa Rizky Yanissa⁴

Fakultas Ekonomi, Universitas Tidar^{1,2,3,4}

Email: sekarfp980@gmail.com¹, najwazahra965@gmail.com², axelynsharez@gmail.com³,
fannisarizkyyanissa@gmail.com⁴

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengevaluasi implementasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) dalam meningkatkan efisiensi operasional penjualan *offline* di PT Dlizfood Sejahtera Borobudur. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi terhadap proses bisnis, wawancara dengan *owner* yang memegang kendali atas keuangan dan penjualan, serta analisis dokumen sistem. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM yang awalnya berfokus pada pengeringan produk organik menggunakan *food dehydrator*, namun kini telah bertransformasi menjadi spesialis wedang rempah karena tingginya permintaan pasar dan melimpahnya bahan baku lokal di Magelang, dengan menghentikan produksi roti untuk fokus pada model penjualan *Business-to-Business* (B2B). Strategi operasionalnya menuntut kontrol kualitas ketat melalui pembelian berhati-hati dari *supplier* meskipun mahal dengan menetapkan HPP berdasarkan harga tertinggi untuk mengamankan *margin* dan berupaya meningkatkan kualitas bahan baku dari petani mitra melalui edukasi. Pemasaran bergeser dari metode getok tular ke *platform digital*, di mana Google Bisnis dan Shopee menjadi kanal paling efektif, didukung oleh *canvassing* rutin; sementara transaksi, termasuk ekspor *hand-carry*, selalu menggunakan sistem pembayaran di muka untuk mitigasi risiko. Dari sisi administrasi, meskipun pencatatan keuangan menggunakan kombinasi manual, *Excel*, dan aplikasi Krealogi untuk stok/faktur, pemilik telah mengadopsi Sistem Informasi Manajemen (SIM) seperti CCTV untuk pengawasan dan nota resmi *custom* untuk profesionalisme, serta menerapkan kebijakan kompensasi yang melebihi ekspektasi pelanggan untuk membangun loyalitas.

Kata Kunci: Sistem Informasi Manajemen, Efisiensi Operasional, Penjualan *Offline*, UMKM, Kontrol Kualitas

Abstract

This study aims to analyze and evaluate the implementation of Management Information Systems (MIS) in improving the operational efficiency of offline sales at PT Dlizfood Sejahtera Borobudur. The research method used is descriptive qualitative with a case study. Data collection was carried out through observation of business processes, interviews with the owner who controls finance and sales, and analysis of system documents. The results show that MSMEs that initially focused on drying organic products using food dehydrators

Article history

Received: November 2025
Reviewed: November 2025
Published: November 2025

Plagiarism checker no 1374
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/)

have now transformed into spice drink specialists due to high market demand and an abundance of local raw materials in Magelang, discontinuing bread production to focus on the Business-to-Business (B2B) sales model. Its operational strategy requires strict quality control through careful purchasing from suppliers, even if it is expensive, by setting the highest cost price to secure margins and striving to improve the quality of raw materials from partner farmers through education. Marketing has shifted from word-of-mouth methods to digital platforms, where Google Business and Shopee are the most effective channels, supported by regular canvassing; while transactions, including hand-carry exports, always use a prepayment system to mitigate risk. From an administrative standpoint, although financial records are kept using a combination of manual methods, Excel, and the Krealogi application for stock/invoices, the owner has adopted a Management Information System (MIS) such as CCTV for surveillance and custom official notes for professionalism, as well as implementing compensation policies that exceed customer expectations to build loyalty.

Keywords: Management Information System, Operational Efficiency, Offline Sales, MSMEs, Quality Control

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi yang pesat saat ini memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap berbagai aspek kehidupan, terutama di bidang bisnis. Bagi pelaku Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM), penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM) memainkan peran krusial dalam meningkatkan kinerja bisnis. Sistem ini membantu UMKM dalam mengelola penjualan, persediaan, keuangan, dan hubungan pelanggan secara lebih efisien dan efektif (Putra et al., 2023).

PT Dlizfood Sejahtera Borobudur yang terletak di Borobudur, memfokuskan diri pada produk minuman herbal. Sebagai UMKM yang berlokasi di kawasan wisata populer, PT Dlizfood Sejahtera Borobudur atau yang biasa dikenal Roseliz memiliki potensi besar untuk berkembang berkat tingginya jumlah pengunjung. Meskipun memiliki keunggulan ini, perusahaan menghadapi beberapa tantangan, termasuk penggunaan teknologi informasi yang terbatas untuk pemasaran dan interaksi dengan pelanggan.

Oleh karena itu, pengenalan Sistem Informasi Manajemen di Roseliz sangat penting. Sistem ini diharapkan dapat mempermudah pengelolaan data, meningkatkan akurasi, dan mengorganisir informasi dengan lebih baik, yang akan mendukung daya saing yang lebih besar dan membantu bisnis dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Studi menunjukkan bahwa implementasi SIM membantu mempercepat proses bisnis, mengurangi risiko kesalahan, dan meningkatkan profesionalisme pengelolaan usaha (Waloyo et al., 2025).

Fokus Penelitian

Penelitian ini berfokus pada analisis kondisi pengelolaan informasi saat ini di PT Dlizfood Sejahtera Borobudur dan mengidentifikasi tantangan yang dihadapi dalam mengelola data dan informasi. Selain itu, penelitian ini juga membahas peran Sistem Informasi Manajemen dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional bisnis usaha (Prabowo et al., 2022).

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk memahami secara mendalam sistem informasi yang ada di PT Dlizfood Sejahtera Borobudur, dan mengidentifikasi kesulitan yang dihadapi dalam mengelola data dan informasi perusahaan. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan keuntungan penerapan Sistem Informasi Manajemen dalam meningkatkan kinerja dan efisiensi bisnis.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Sistem Informasi Manajemen

Sistem Informasi Manajemen (SIM) merupakan sistem yang dirancang untuk mengumpulkan, mengolah, menyimpan, hingga menyajikan informasi kepada pihak manajemen sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. SIM biasanya terdiri dari perangkat keras, perangkat lunak, prosedur kerja, pengguna, serta basis data yang saling terhubung untuk menghasilkan informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu. Informasi yang dihasilkan ini membantu kegiatan manajerial seperti perencanaan, pengawasan, evaluasi, hingga pengendalian operasional usaha.

Beberapa fungsi utama dari SIM antara lain adalah untuk mendukung efisiensi pencatatan operasional, mempercepat alur informasi, mengurangi kesalahan input data manual, serta mendukung pelaporan usaha dengan lebih terstruktur. Dalam konteks usaha kecil atau UMKM, SIM sering diterapkan melalui alat sederhana seperti Microsoft Excel, aplikasi pencatatan keuangan, atau aplikasi berbasis *cloud* yang dapat diakses melalui perangkat *mobile*. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa implementasi SIM berperan penting dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan keuangan, manajemen stok, hingga administrasi transaksi usaha makanan dan minuman (Hartanto et al., 2022). Dengan demikian, SIM kini tidak hanya berfungsi sebagai alat operasional, tetapi juga menjadi dasar transformasi digital pada usaha skala kecil.

Karakteristik UMKM dan Tantangan Digitalisasi

UMKM memiliki ciri khas berupa struktur organisasi yang masih sederhana, modal usaha terbatas, serta kegiatan operasional yang fleksibel. Peran UMKM di Indonesia sangat strategis karena menjadi penyerap tenaga kerja sekaligus pendorong ekonomi daerah. Namun, UMKM juga memiliki hambatan seperti keterbatasan kemampuan teknis, minimnya akses pendanaan, dan rendahnya literasi digital (Nafian et al., 2024).

Dalam konteks digitalisasi, tantangan terbesar UMKM bukan hanya soal teknologi, tetapi juga kesiapan sumber daya manusia dalam mengoperasikan sistem. Banyak pelaku UMKM masih lebih terbiasa menggunakan pencatatan manual dan belum melihat teknologi sebagai kebutuhan strategis. Selain itu, adaptasi digital juga terkendala pada biaya implementasi awal, akses perangkat, dan ketergantungan pada jaringan internet untuk sistem berbasis *cloud*. (Rahayu & Veri, 2025) menambahkan bahwa adopsi teknologi informasi akan lebih optimal apabila pelaku UMKM diberikan pendampingan berkala serta pelatihan penggunaan SIM secara bertahap sesuai dengan kebutuhan operasional usaha.

Penerapan Sistem Informasi Manajemen pada UMKM Sektor Pangan dan Herbal

Penerapan SIM pada sektor pangan dan herbal biasanya berfokus pada pencatatan transaksi penjualan, pengelolaan stok bahan baku, manajemen produksi, serta dokumentasi administratif seperti *invoice* dan laporan keuangan. UMKM di sektor ini memiliki karakteristik yang cukup spesifik, misalnya bahan baku yang memiliki masa simpan yg terbatas, produksi yg berbasis permintaan, serta kebutuhan sertifikasi untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.

Dalam wawancara pada PT Dlizfood, terlihat bahwa penerapan SIM dilakukan melalui penggunaan Microsoft Excel, aplikasi Krealogi untuk manajemen inventori, serta sistem *invoice* digital sebagai bagian dari administrasi penjualan. Selain itu, penggunaan CCTV sebagai sarana *monitoring* juga menjadi salah satu bagian dari sistem pengendalian internal usaha. Penerapan sistem tersebut membantu proses pencatatan transaksi menjadi lebih teratur, mengurangi risiko kehilangan stok, serta meningkatkan profesionalisme usaha terutama pada transaksi *business to business* (B2B). Meskipun sistem masih tergolong sederhana, pola penggunaan tersebut menunjukkan bahwa digitalisasi diterapkan bertahap sesuai kemampuan operasional usaha. Hal ini sejalan dengan temuan (Utami et al., 2019) yang menyatakan bahwa model adopsi SIM pada UMKM akan lebih efektif apabila dimulai dari sistem yang mudah dipahami dan diterapkan oleh pengguna.

Kerangka Teori

Penelitian ini mengacu pada konsep *Technology Acceptance Model* (TAM) yang dikembangkan oleh Davis (1989), yang menyatakan bahwa penerimaan teknologi dipengaruhi oleh dua faktor utama, yaitu:

1. *Perceived Usefulness* (PU): keyakinan bahwa penggunaan sistem akan meningkatkan efektivitas pekerjaan.
2. *Perceived Ease of Use* (PEOU): persepsi bahwa teknologi tersebut mudah digunakan tanpa usaha yang signifikan.

Dalam konteks PT Dlizfood, penerapan SIM mulai diterima karena pemilik merasakan manfaatnya, seperti pencatatan transaksi yang lebih rapi, sistem *invoice* yang lebih profesional, serta pemantauan karyawan melalui perangkat yang terintegrasi. Teknologi diterapkan secara bertahap agar pengguna dapat beradaptasi dan memanfaatkan fungsi SIM sesuai kebutuhan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan penggunaan sistem digital sangat dipengaruhi oleh persepsi manfaat dan kemudahan operasional bagi pengguna utama.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM) dalam meningkatkan efisiensi operasional penjualan secara *offline* pada PT Dlizfood Sejahtera Borobudur. Metode ini dipilih karena mampu menggali informasi lebih dalam mengenai kondisi aktual pengelolaan data penjualan, alur transaksi langsung, kendala yang dihadapi pelaku usaha, serta strategi pemanfaatan teknologi informasi dalam mendukung kegiatan penjualan *offline*.

Pendekatan kualitatif juga memungkinkan peneliti memahami makna dari pengalaman narasumber secara lebih komprehensif. Tidak hanya terbatas pada data kuantitatif, penelitian

ini mencakup interpretasi, pandangan subjektif, serta penjelasan narasumber mengenai bagaimana SIM digunakan untuk membantu pencatatan transaksi, pengelolaan stok, dan administrasi usaha. Melalui metode ini, diharapkan hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang utuh tentang penerapan SIM dalam mendukung efisiensi penjualan *offline* pada PT Dlizfood Sejahtera Borobudur.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT Dlizfood Sejahtera Borobudur yang berlokasi di kawasan wisata Candi Borobudur, tepatnya di Jowahan RT.02 RW.05 N0. 10, Desa Wanurejo, Kecamatan Borobudur, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. Lokasi ini dipilih karena PT Dlizfood Sejahtera Borobudur memiliki aktivitas penjualan secara *offline* yang cukup tinggi dan melibatkan proses transaksi langsung dengan pelanggan, sehingga sesuai dengan tujuan penelitian untuk mengkaji bagaimana Sistem Informasi Manajemen diterapkan dalam mendukung efisiensi operasional penjualan tersebut. Selain itu, usaha ini bergerak di bidang produksi dan penjualan minuman herbal tradisional yang relevan dengan kecenderungan wisatawan terhadap produk alami serta gaya hidup sehat.

Pemilihan lokasi juga didasarkan pada aksesibilitas usaha yang mudah dijangkau oleh masyarakat maupun wisatawan. Adapun waktu penelitian dilaksanakan pada tanggal 16 September 2025, dimulai pada pukul 09.50 WIB hingga selesai. Penentuan waktu ini disesuaikan dengan ketersediaan narasumber dan aktivitas operasional usaha pada hari tersebut, sehingga peneliti dapat memperoleh data yang lengkap, akurat, dan sesuai dengan kondisi sebenarnya yang terjadi dalam penjualan *offline* di PT Dlizfood Sejahtera Borobudur.

Subjek Penelitian

Subjek wawancara dalam penelitian ini adalah pemilik sekaligus pengelola Dlizfood Sejahtera Borobudur. Pemilik dipilih sebagai narasumber karena memiliki pengetahuan menyeluruh mengenai seluruh aspek operasional usaha, terutama yang berkaitan dengan proses penjualan *offline* seperti penerimaan pesanan, pencatatan pembayaran, pembuatan nota, pengelolaan stok, serta penggunaan perangkat teknologi dalam administrasi penjualan.

Pemilihan subjek ini dilakukan secara *purposive* (sengaja) dengan mempertimbangkan bahwa pemilik memiliki peran sentral dalam pengambilan keputusan, sekaligus memahami secara langsung kendala dan kebutuhan terkait penerapan Sistem Informasi Manajemen. Melalui wawancara mendalam dengan pemilik, penelitian ini memperoleh informasi yang akurat dan relevan mengenai kondisi sebenarnya di lapangan.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa metode yang saling melengkapi untuk memperoleh informasi yang akurat mengenai penerapan Sistem Informasi Manajemen dalam proses penjualan *offline* pada PT Dlizfood Sejahtera Borobudur. Metode pertama adalah wawancara mendalam, yang dilakukan kepada pemilik usaha sebagai narasumber utama. Melalui wawancara ini, peneliti memperoleh informasi mengenai alur transaksi penjualan *offline*, proses pencatatan pembayaran, penggunaan aplikasi pendukung, serta kendala yang dihadapi dalam pengelolaan data penjualan.

Selain melakukan wawancara, peneliti juga melakukan observasi langsung di lokasi usaha untuk melihat secara nyata bagaimana proses penjualan dilakukan. Observasi ini mencakup kegiatan menerima pesanan pelanggan, pencatatan transaksi secara manual maupun digital, pembuatan nota, serta proses penyerahan produk. Melalui observasi, peneliti dapat memahami bagaimana sistem yang diterapkan berjalan dalam praktik sehari-hari dan sejauh mana SIM membantu memperlancar proses tersebut.

Metode berikutnya adalah dokumentasi, yaitu pengumpulan berbagai bukti fisik yang digunakan dalam kegiatan penjualan *offline*. Dokumentasi berupa nota transaksi, *invoice*, daftar stok, foto kegiatan penjualan, serta tampilan aplikasi yang digunakan dalam administrasi. Data dokumentasi ini berfungsi untuk memperkuat temuan penelitian sekaligus memberikan gambaran yang lebih konkret tentang penerapan Sistem Informasi Manajemen dalam mendukung efisiensi operasional penjualan *offline* pada PT Dlizfood Sejahtera Borobudur.

Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu dengan mengolah data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi secara sistematis dan terstruktur. Tahap pertama dalam proses analisis adalah reduksi data, yaitu memilih dan menyederhanakan informasi yang relevan dengan fokus penelitian. Data yang direduksi meliputi informasi mengenai alur transaksi penjualan *offline*, penggunaan sistem pencatatan, serta peran teknologi informasi dalam mendukung proses penjualan.

Setelah reduksi data dilakukan, langkah selanjutnya adalah penyajian data. Pada tahap ini, data yang telah disusun kemudian disajikan dalam bentuk uraian deskriptif agar lebih mudah dipahami. Penyajian data dilakukan dengan menggabungkan hasil wawancara, hasil observasi di lapangan, serta bukti dokumentasi sehingga membentuk gambaran yang utuh mengenai praktik penerapan Sistem Informasi Manajemen dalam transaksi penjualan *offline*.

Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan, yaitu menginterpretasikan pola dan temuan yang muncul dari data yang telah dianalisis. Kesimpulan yang dihasilkan fokus pada bagaimana SIM membantu meningkatkan efisiensi operasional penjualan *offline*, seperti mempercepat proses pencatatan, meningkatkan akurasi data, memperbaiki alur pelayanan, serta mendukung profesionalisme administrasi. Dengan analisis ini, penelitian diharapkan mampu memberikan pemahaman yang komprehensif mengenai kontribusi SIM terhadap kegiatan penjualan langsung pada PT Dlizfood Sejahtera Borobudur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil PT. Dlizfood Sejahtera Borobudur

Didirikan pada tahun 2018 di bawah kepemilikan Ibu Elisa Anggraeni, PT. Dlizfood Borobudur Sejahtera mengusung merek dagang Roseliz sebagai identitas produk-produk olahan alaminya. Perusahaan ini berfokus pada produksi olahan rempah, buah, dan sayur kering. Roseliz menggunakan metode pengolahan modern, yaitu teknologi *food dehydrator*, untuk memastikan produk yang dihasilkan selalu higienis, tahan lama, dan tetap bernutrisi. Produk unggulan Roseliz meliputi minuman tradisional populer seperti Wedang Uwuh, Wedang Telang, dan Wedang Rempah. Berkat komitmennya pada kualitas, produk Roseliz tidak hanya sukses menguasai pasar lokal yang sudah menyebar ke mitra hotel, restoran, *cafe* dan *retailer*, tetapi

juga telah berhasil menembus pasar ekspor ke berbagai negara, seperti Italia, Turki, Belanda, Hong Kong, dan Korea Selatan.

Kondisi Operasional Sebelum dan Sesudah Sistem Informasi Manajemen

Sebelum penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM), PT Dlizfood Sejahtera Borobudur beroperasi dalam kondisi fragmentasi data dan inefisiensi manual. Manajemen resep dan pencatatan Pengendalian Kualitas bersifat manual atau tersebar, menyebabkan inkonsistensi kualitas produk dan menghambat upaya *traceability* yang vital untuk keamanan pangan. Perencanaan produksi didasarkan pada perkiraan yang rentan kesalahan, sering kali mengakibatkan biaya tinggi akibat kelebihan stok atau hilangnya peluang karena kekurangan stok. Selain itu, pemrosesan pesanan dan manajemen gudang dilakukan secara lambat dan tidak akurat, membuat penerapan prinsip FEFO (*First Expired, First Out*) sulit dilakukan secara ketat, yang meningkatkan risiko kerugian kadaluarsa. Sumber utama inefisiensi ini adalah minimnya integrasi dan otomatisasi, seperti yang umum terjadi pada perusahaan manufaktur F&B sebelum adopsi sistem ERP/SCM (Paularine et al., 2025).

Setelah implementasi SIM, operasi perusahaan bertransformasi menjadi terintegrasi dan responsif. Sistem kini menyimpan Master Resep terpusat dan memungkinkan sistem *traceability end-to-end*, sesuai standar industri untuk jaminan keamanan pangan (Fajrin, 2019). Perencanaan produksi menjadi otomatis dan optimal, merespon data penjualan *real-time*, yang secara signifikan mengurangi ketidakseimbangan inventaris. Sementara itu, sistem *Order Management* yang terintegrasi mempercepat pemrosesan pesanan, dan WMS (*Warehouse Management System*) yang didukung *barcode* memastikan semua pergerakan stok, termasuk penegakan aturan FEFO, tercatat secara *real-time*, menghilangkan kesalahan hitung, dan menekan kerugian akibat produk kadaluarsa. Perubahan ini menempatkan PT. Dlizfood pada posisi yang lebih kompetitif dan efisien dalam rantai pasok F&B.

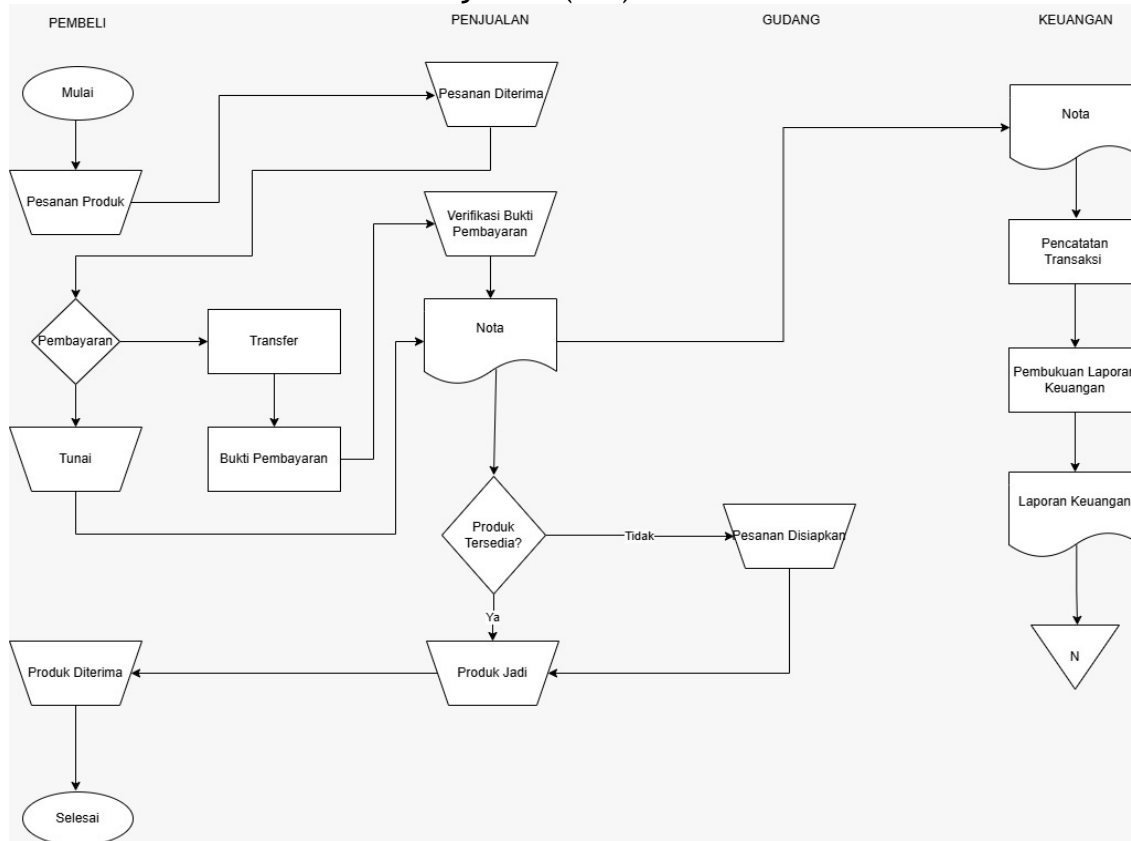
Penerapan Sistem Informasi Manajemen dalam Aspek Operasional

Penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM) pada UMKM PT. Dlizfood Sejahtera Borobudur bertujuan untuk mentransformasi operasional yang sebelumnya manual dan terfragmentasi menjadi efisien dan berbasis data. Dalam Manajemen Persediaan, SIM menggantikan pencatatan stok yang rawan eror dengan sistem *real-time* yang memberikan peringatan otomatis (*reorder point*), menjamin bahan baku selalu tersedia dan meminimalkan kerugian kadaluarsa melalui penegakan FEFO (*First Expired, First Out*). SIM juga berperan krusial dalam Perencanaan Produksi dengan mengintegrasikan data pesanan dan stok, memungkinkan UMKM untuk membuat jadwal produksi yang responsif dan optimal terhadap permintaan pasar, mengurangi *idle time* dan *holding cost* (Rahmadhan et al., 2025). Sementara itu, di bagian hilir, Sistem Penjualan/*Order Management* memastikan semua pesanan dari berbagai kanal terpusat, memfasilitasi pembuatan faktur dan *delivery order* secara otomatis, yang secara signifikan mempercepat siklus pemrosesan pesanan dan meningkatkan transparansi keuangan, sebuah langkah penting untuk meningkatkan daya saing dan profitabilitas UMKM (Waloyo et al., 2025).

Analisis *Flowchart* Siklus Pemesanan Produk Secara *Offline* Sebelum dan Sesudah Sistem Informasi Manajemen (SIM)

Berikut paparan *flowchart* sebelum dan sesudah Sistem Informasi Manajemen.

1. Sebelum Sistem Informasi Manajemen (SIM)



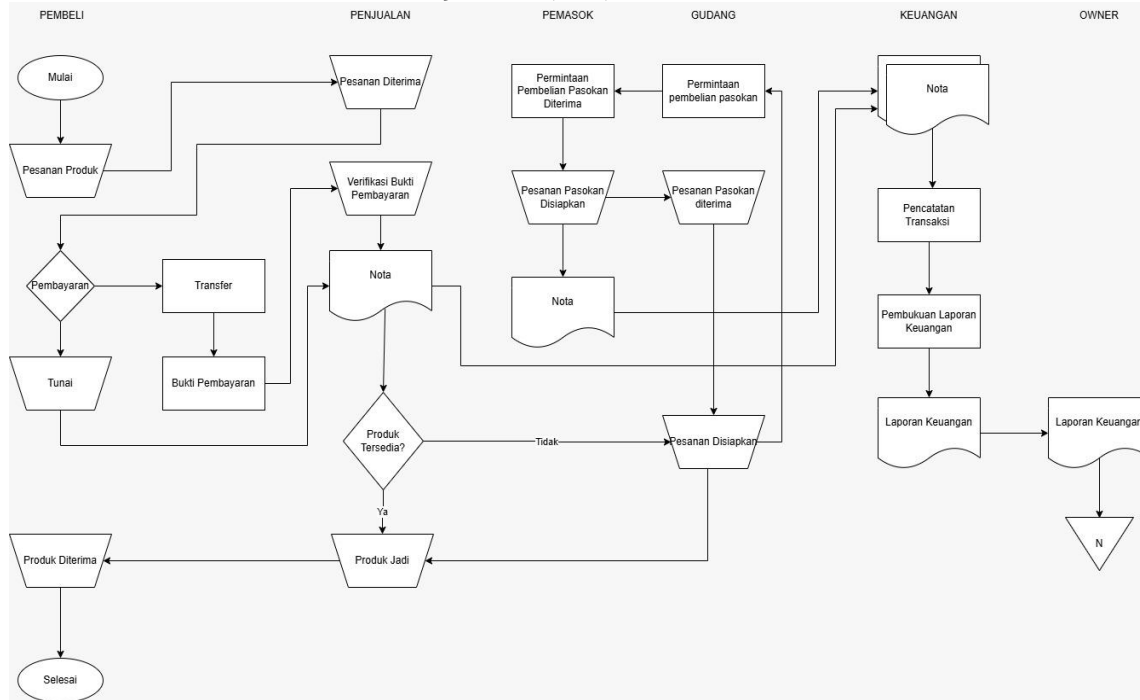
Gambar 1. *Flowchart* Siklus Pemesanan Produk *Offline* Sebelum SIM

Proses penjualan *offline* di PT Dlizfood Sejahtera Borobudur dimulai ketika pembeli datang langsung dan memesan produk. Pembeli kemudian memilih salah satu dari dua metode pembayaran tunai atau transfer. Jika pembayaran dilakukan secara tunai, transaksi langsung diproses. Namun, jika memilih transfer, pembeli harus menyerahkan bukti pembayaran kepada bagian Penjualan untuk diverifikasi keabsahannya.

Setelah pembayaran divalidasi, bagian Penjualan segera membuat nota dan mengecek ketersediaan stok produk yang dipesan. Apabila stok produk tersedia, produk tersebut langsung disiapkan dan diserahkan kepada pembeli, menjadikan proses ini cepat dan langsung. Namun, jika stok tidak tersedia, bagian gudang akan mengajukan permintaan pasokan kepada pemasok. Pemasok akan menyiapkan dan mengirimkan barang ke gudang. Setelah barang diterima, gudang menyiapkan produk yang dipesan dan menyerahkannya kepada pembeli. Karena seluruh proses ini bersifat tatap muka, penyerahan barang dapat dilakukan lebih cepat jika stok ada.

Nota transaksi yang dihasilkan dari seluruh proses penjualan ini kemudian diteruskan ke bagian Keuangan. Bagian Keuangan bertanggung jawab untuk mencatat transaksi tersebut, melakukan pembukuan, dan menyusun laporan keuangan. Laporan keuangan ini pada akhirnya diserahkan kepada *owner* perusahaan sebagai dasar penting untuk pengambilan keputusan strategis.

2. Setelah Sistem Informasi Manajemen (SIM)



Gambar 2. Flowchart Siklus Pemesanan Produk Offline Setelah SIM

Alur penjualan *offline* PT Dlizfood Sejahtera Borobudur dimulai dengan pemesanan langsung oleh pembeli yang kemudian memilih pembayaran tunai atau transfer (yang memerlukan verifikasi bukti). Setelah pembayaran divalidasi, Penjualan segera mencatatnya dengan membuat nota dan memeriksa stok. Jika stok tersedia, penyerahan barang berlangsung cepat. Namun, jika stok tidak tersedia, sistem mengaktifkan peran pemasok, gudang mengajukan permintaan pasokan, yang segera disiapkan dan dikirim oleh pemasok untuk mengisi kembali stok dan mencegah keterlambatan pengiriman sebuah penambahan penting untuk menjaga ketersediaan produk, memperlancar arus barang, dan mengendalikan biaya. Nota transaksi dari proses ini diteruskan ke bagian keuangan untuk pencatatan dan penyusunan laporan. Yang krusial, laporan tersebut kini diteruskan kepada *owner* untuk dianalisis dan dijadikan dasar pengambilan keputusan strategis. Penambahan langkah evaluasi oleh *owner* ini meningkatkan pengawasan, memperkuat kontrol manajerial, dan memastikan transparansi keuangan, sehingga arah kebijakan usaha dapat lebih tepat sasaran.

Dampak Penerapan Sistem Informasi Manajemen terhadap Efisiensi Operasional

Penerapan SIM di PT Dlizfood, meskipun dilakukan melalui kombinasi alat digital sederhana (*Excel*, *Krealogi*, *CCTV*) dan prosedur administrasi yang diperkuat, secara fundamental meningkatkan efisiensi operasional UMKM tersebut di tiga area utama:

1. Peningkatan Efisiensi Operasional Inti (Produksi & Persediaan)

SIM secara langsung menargetkan kelemahan utama dalam alur kerja manual, diantaranya adalah:

a) Manajemen Stok yang Akurat

Dengan menggunakan aplikasi seperti *Krealogi*, pencatatan keluar-masuk stok dan *invoice* menjadi terpusat. Hal ini meminimalkan kesalahan hitung stok (*stock*

discrepancy) yang sering terjadi pada pencatatan manual. Akurasi ini sangat penting untuk produk F&B guna memastikan penerapan prinsip FEFO (*First Expired, First Out*).

b) Mitigasi Risiko Keuangan

Keputusan pemilik untuk menetapkan HPP berdasarkan harga tertinggi yang berlaku didukung oleh data keuangan yang tercatat. Meskipun HPP ditetapkan secara konservatif, SIM memastikan pemilik memiliki visibilitas *real-time* terhadap biaya bahan baku, sehingga dapat mengamankan margin keuntungan dari fluktuasi harga yang tidak terduga.

c) Pengawasan Produktivitas

Penggunaan CCTV bertindak sebagai alat SIM untuk memantau aktivitas karyawan di area produksi dan gudang. Ini memungkinkan *owner* untuk mengecek produktivitas dan memastikan kepatuhan terhadap SOP, sehingga mengurangi waktu henti yang tidak produktif.

2. Akuntabilitas dan Kecepatan Pengambilan Keputusan Manajerial

SIM menciptakan transparansi dan akuntabilitas yang lebih tinggi, yang sangat krusial bagi UMKM. *Owner* dapat memantau dan menganalisis dibantu oleh SIM dan itu sangat memudahkan kerja menjadi lebih cepat.

a) Pelaporan dan Kontrol *Owner*

Sistem pembukuan (manual dan *excel*) yang dikombinasikan dengan alur yang mewajibkan laporan keuangan diteruskan kepada *owner* memastikan kontrol manajerial yang kuat.

b) *Owner* dapat menganalisis arus kas harian dan kondisi keuangan secara berkala, memungkinkan pengambilan keputusan berbasis data yang cepat, bukan berdasarkan intuisi semata.

3. Penguatan Hubungan Pelanggan dan Mitigasi Risiko Transaksi

SIM dan alat digital *non-inti* lainnya memperkuat kepercayaan pembeli B2B, berikut dampaknya:

a) Mitigasi Risiko Keuangan pada Penjualan

Penerapan sistem pembayaran di muka (bayar dulu baru kirim) untuk semua transaksi, termasuk ekspor *hand-carry*, meminimalisir risiko penipuan dan menjamin kepastian modal kerja. Sistem SIM memastikan setiap pembayaran tercatat dengan akurat sebelum pengiriman barang diproses.

b) Manajemen Keluhan Proaktif

Kebijakan untuk memberikan kompensasi yang melebihi ekspektasi pelanggan (penggantian atau produk tambahan) diintegrasikan dengan proses *complaint management*. Meskipun bukan *software* canggih, alur ini menjamin penanganan keluhan dilakukan secara cepat dan dicatat, yang pada akhirnya meningkatkan loyalitas dan menjaga reputasi bisnis di segmen B2B.

c) Efektivitas Pemasaran Digital

Penggunaan *platform digital* seperti Google Bisnis dan Shopee sebagai saluran penjualan utama, didukung pesanan via *WhatsApp*, menunjukkan efisiensi dalam menjangkau pelanggan tanpa memerlukan infrastruktur *e-commerce* yang mahal.

Kendala dan Solusi

Penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM) di PT Dlizfood untuk penjualan *offline* menghadapi kendala utama berupa ketergantungan pada metode pembukuan ganda, di mana pencatatan keuangan dilakukan secara manual dan menggunakan *Excel* sebagai cadangan data, sehingga proses *reconcile* menjadi lambat, rawan *human error*, dan menghambat kecepatan penjualan. Selain itu, integrasi sistem stok masih parsial, meskipun menggunakan aplikasi Krealogi untuk *inventory*, sistem ini belum terhubung secara *real-time* dengan alur permintaan pasokan dari gudang/pemasok, yang menyebabkan penghambatan penyerahan barang kepada pembeli *offline* saat terjadi *stock-out*. Tantangan ini diperparah oleh keterbatasan waktu dan tenaga *owner* untuk mengelola konsistensi data dan kurangnya modul SIM untuk pelacakan kualitas bahan baku dari petani mitra, yang memaksa perusahaan terus mengeluarkan biaya mahal untuk pembelian dari supplier demi menjaga standar.

Untuk mengatasi hal ini, perusahaan telah mengimplementasikan solusi berupa nota resmi *custom* dan sistem pembayaran di muka untuk meningkatkan profesionalisme dan mitigasi risiko transaksi *offline*. Rekomendasi solusi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efisiensi adalah mengimplementasikan sistem POS (*Point of Sales*) yang terintegrasi langsung dengan *inventory* (Krealogi) untuk menghilangkan *double entry* dan secara otomatis mengurangi stok saat penjualan terjadi. Selain itu, standarisasi pelaporan keuangan perlu dilakukan untuk mengurangi ketergantungan pada manual, dan pendelegasian tugas digital harus dilakukan kepada staf yang ditunjuk agar *owner* dapat fokus pada *canvassing* dan pengambilan keputusan strategis, sementara konsistensi data SIM tetap terjaga.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan analisis penggunaan Sistem Informasi Manajemen (SIM) di PT Dlizfood Sejahtera Borobudur, beberapa kesimpulan penting dapat ditarik terkait peningkatan efisiensi operasional penjualan *offline*:

1. Meskipun menggunakan alat digital sederhana seperti *Excel* dan aplikasi Krealogi untuk pencatatan persediaan dan faktur, implementasi SIM telah secara efektif meningkatkan efisiensi operasional di PT Dlizfood Sejahtera Borobudur.
2. Penggunaan alat seperti *CCTV* yang terintegrasi ke dalam SIM telah meningkatkan pemantauan produktivitas karyawan dan membantu mengurangi risiko keuangan dengan menerapkan pembayaran di muka untuk semua transaksi, termasuk ekspor.
3. Proses pelaporan dalam SIM, yang melaporkan data keuangan langsung ke *owner*, memperkuat pengawasan manajerial dan memudahkan pengambilan keputusan strategis yang cepat dan berbasis data.
4. Pengelolaan stok terpusat dengan aplikasi Krealogi telah meminimalkan ketidaksesuaian yang sering ditemukan dalam pencatatan manual. Selain itu, dengan menerbitkan catatan resmi khusus, hal ini memberikan sentuhan profesional, terutama bermanfaat untuk operasi bisnis B2B mereka.
5. Salah satu tantangan utama yang dihadapi selama implementasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) adalah pembukuan ganda baik manual maupun *Excel* yang memperlambat proses rekonsiliasi data. Duplikasi ini menyebabkan keterlambatan yang berdampak negatif pada kecepatan operasional penjualan.

Saran

Untuk meningkatkan efisiensi operasional penjualan *offline* di PT Dlizfood Sejahtera Borobudur, beberapa hal yang dapat disarankan adalah:

1. Implementasi sistem *Point of Sales* (POS) terintegrasi yang terhubung langsung dengan sistem manajemen persediaan saat ini (Krealogi). Integrasi ini akan menghilangkan *data entry* yang berulang dan secara otomatis memperbarui persediaan saat penjualan dilakukan, sehingga mempercepat layanan bagi pelanggan *offline*.
2. Standarisasi format pelaporan keuangan untuk mengurangi ketergantungan pada catatan manual dan berbasis *Excel*. Standarisasi ini akan memastikan konsistensi data dan memudahkan analisis keuangan yang lebih cepat.
3. Pendelegasian tanggung jawab digital seperti *data entry* dan pengelolaan Sistem Informasi Manajemen (SIM) kepada staf yang ditunjuk. Pendelegasian ini akan memungkinkan *owner* untuk lebih fokus pada upaya strategis seperti pemasaran dan pengambilan keputusan penting.
4. Kembangkan modul kontrol kualitas dalam SIM untuk memantau dan mencatat kualitas bahan baku yang diperoleh dari petani mitra. Hal ini mendukung edukasi berkelanjutan bagi petani dan membantu mengelola biaya pembelian tinggi yang saat ini dikeluarkan untuk mempertahankan standar produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Fajrin, N. (2019). Kajian Sistem Manajemen Keamanan Pangan Berbasis Klausul 7 (Perencanaan dan Realisasi Produk yang Aman) ISO 22000 di PT Marinal Indoprime Sumenep - Madura. In *Skripsi* (Vol. 53, Issue 9).
- Hartanto, M. B., Marliana, I., & Lediya, R. (2022). *Strategi Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Berbasis Cloud Computing Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)*. 3(1), 1-6.
- Nafian, S. I., Safitri, S. A., & Nur'aini, S. (2024). Penggunaan Sistem Informasi Manajemen Dalam Pengelolaan Umkm: Mini Literature Review. *Jurnal Teknologi Informasi*, 10(1), 45-49. <https://doi.org/10.52643/jti.v10i1.2705>
- Paularine, G. F., Setiawan, A., & Djajadikerta, H. (2025). Pengaruh Implementasi Enterprise Resource Planning dalam Supply Chain Management: Sebuah Tinjauan Literatur. *SATESI: Jurnal Sains Teknologi Dan Sistem Informasi*, 5(1), 38-50. <https://doi.org/10.54259/satesi.v5i1.4067>
- Prabowo, I. P. D. A. S., Natasia, S. R., & Wiranti, Y. T. (2022). Pengembangan Sistem Informasi Manajemen pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Kasus: Plantshopedia). *SINAR SANG SURYA: Jurnal Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 340. <https://doi.org/10.24127/sss.v6i2.2191>
- Putra, A. S., Colin, P., & Demitrio, R. (2023). Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen untuk UMKM. *Computer and Science Industrial Engineering (COMASIE)*, 9(8), 1-5. <https://doi.org/10.33884/comasiejournal.v9i8.7975>
- Rahayu, W., & Veri, J. (2025). Penerapan Sistem Informasi Manajemen Berbasis Digital dalam UMKM: Sebuah Kajian Literatur. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 5(2), 267-272. <https://doi.org/10.31004/jh.v5i2.2340>
- Rahmadhan, N. D., Roshadi, N. Z., Ayuningtiyas, T. D., & Novitasari, S. (2025). Peran Sistem Informasi Manajemen Dalam Mendorong Efisiensi Kegiatan Operasional Pada Umkm Di Indonesia. *Jurnal Mahasiswa Manajemen, Bisnis, Entrepreneurship*, 4(1), 48-61.

- Utami, I. D., Santosa, I., Annisa, R., Simanjuntak, I. R., Permatasari, U. A., & Faizah, N. (2019). Sistem Informasi Manajemen Berbasis Web pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus: UMKM Sumber Jokotole, Socah, Bangkalan). *INTEGER: Journal of Information Technology*, 4(1), 1-10. <https://doi.org/10.31284/j.integer.2019.v4i1.493>
- Waloyo, Hepiyanto, Ningrum Resmawa, I., Masrurroh, S., & Kurniawati, R. (2025). Penerapan Sistem Informasi Manajemen untuk UMKM yang Berfokus Pada Pengelolaan Sumber Daya Alam Secara Berkelanjutan. *Rohmah Kurniawati Journal of Human And Education*, 5(1), 48-55.