

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Kebutuhan Informasi dan Proses Bisnis**

Informasi sangat penting bagi semua perusahaan karena digunakan untuk membuat keputusan yang efektif. Selain itu, semua perusahaan pastinya memiliki proses bisnis tertentu yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan. Proses bisnis merupakan serangkaian aktivitas yang saling berkaitan, terkoordinasi, dan terstruktur yang dilakukan oleh orang, komputer, ataupun mesin dengan tujuan mampu membantu perusahaan dalam mencapai tujuan (Romney dan Steinbart, 2015). Proses bisnis juga diartikan sebagai kumpulan kegiatan untuk mewujudkan tujuan bisnis mulai dari memproses *input* menjadi *output* untuk memenuhi keinginan konsumen (Setiyani et al., 2022).

Untuk membuat keputusan yang efektif, perusahaan harus menentukan terlebih dahulu data apa saja yang diperlukan serta cara mengumpulkan dan mengolah data untuk menghasilkan informasi. Pengumpulan dan pengolahan data ini sering kali melekat pada proses bisnis dasar dalam perusahaan. Jika proses bisnis berjalan baik maka kegiatan operasional dalam perusahaan dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

#### **2.2 Sistem Informasi**

##### **2.2.1 Pengertian Sistem Informasi**

Banyaknya informasi dan data pada suatu perusahaan menyebabkan penyajian informasi dan pengolahan data tidak mudah dilakukan. Oleh karenanya diperlukan pengembangan sistem untuk

membantu kinerja perusahaan dalam mengelola informasi serta menyajikan data dalam bentuk yang efisien dan efektif. Sistem dapat diartikan sebagai suatu kesatuan usaha dengan bagian-bagian yang saling terkait untuk mencapai tujuan (Olva et al., 2021). Sistem informasi merupakan penggabungan dari teknologi dan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dan saling terintegrasi untuk melakukan pengolahan data menjadi informasi sehingga dapat mencapai tujuan (Ramadhan dan Purwandari, 2018).

Wiranata et al., (2020) menyatakan bahwa sistem informasi adalah suatu sistem dalam organisasi yang terotomatisasi dengan komputer untuk mengelola data transaksi harian, mendukung operasional yang sifatnya manajerial dengan tujuan menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan. Pemanfaatan sistem informasi bagi perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas secara akurat.

### **2.2.2 Komponen Sistem Informasi**

Menurut Romney dan Steinbart (2015) terdapat enam komponen dalam sistem informasi.

1. *Brainware*, yaitu orang yang menggunakan atau mengoperasikan sistem;
2. *Software*, yaitu perangkat lunak yang digunakan dalam mengoperasikan komputer untuk mengolah data;

3. *Hardware*, yaitu infrastruktur teknologi informasi atau peralatan fisik meliputi komputer, perangkat perifer, dan perangkat jaringan komunikasi yang digunakan dalam proses pengumpulan, proses *input* maupun *output* dari hasil pengolahan data;
4. Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data;
5. Data mengenai organisasi dan aktivitas bisnis; serta
6. Pengendalian internal dan pengukuran keamanan dalam penyimpanan data.

### **2.3 Manajemen**

Manajemen merupakan sebuah kemudi bagi perusahaan, hal ini karena manajemen dapat dijadikan sebagai alat untuk mengatur, mengorganisasi dan mengarahkan segala kegiatan baik pada organisasi, badan usaha, maupun perusahaan dalam mencapai tujuan. Manajemen merupakan seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Jawangga, 2019).

Menurut Jawangga (2019) manajemen memiliki peran penting bagi suatu perusahaan, diantaranya:

1. Perusahaan dapat berhasil jika manajemen diterapkan dengan baik;
2. Manajemen yang baik akan meningkatkan daya guna faktor-faktor produksi yang dimiliki;
3. Manajemen yang baik akan membuat kelangsungan kegiatan usaha menjadi efisien;

4. Manajemen menetapkan tujuan dan visi misi untuk mewujudkan tujuan yang ingin dicapai perusahaan;
5. Manajemen akan menghasilkan suatu pencapaian tujuan secara teratur dan berkelanjutan;
6. Manajemen merupakan suatu pedoman pikiran dan tindakan dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan.

#### **2.4 Penjualan**

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam mempertahankan bisnisnya untuk terus berkembang dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan. Penjualan dapat diartikan sebagai suatu kegiatan mendistribusikan barang atau jasa yang berasal dari produsen ke konsumen dengan atau tanpa melalui perantara (Olva et al., 2021). Menurut Setiyani et al., (2022) penjualan merupakan aktivitas yang terintegrasi dalam pengembangan berbagai perencanaan strategis dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen sehingga dapat memperoleh keuntungan bagi perusahaan. Aktivitas penjualan menjadi fokus utama bagi para pengambil keputusan dalam menentukan besaran target yang perlu dicapai oleh perusahaan. Hal ini karena laba atau keuntungan perusahaan menjadi kunci dalam keberlanjutan usaha.

#### **2.5 Sistem Informasi Manajemen Penjualan**

Sistem informasi manajemen penjualan memiliki arti sebagai subsistem informasi bisnis yang terdiri dari kumpulan prosedur (Pravitasari dan Rahmawati, 2016) dalam melakukan pencatatan, pengkalkulasian, hingga

pembuatan dokumen berupa informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan pihak lain yang berkepentingan (Nurjamil dan Sembiring, 2021). Dengan adanya sistem menjadi salah satu cara untuk meningkatkan kualitas pelayanan dalam aktivitas jual beli secara *online* terutama kualitas informasi detail produk yang dijual (I. P. Sari et al., 2022).

Sistem informasi manajemen penjualan berpengaruh besar terhadap keberhasilan suatu perusahaan. Perusahaan memerlukan sistem informasi penjualan untuk menangani permasalahan yang ada, terutama pada kegiatan pencatatan penjualan (Rahmadani et al., 2023). Penggunaan sistem informasi dalam melakukan proses transaksi penjualan dapat mempercepat pengolahan data transaksi menjadi informasi.

## **2.6 Sistem Informasi Manajemen Penjualan Berbasis *Website***

*Website* diartikan sebagai sebuah sistem yang memungkinkan penggunaanya dapat melakukan interaksi dengan *interface* secara visual dan diakses melalui *browser* Kusyadi (2017) dalam (Santosa dan Ismaya, 2021). Sistem informasi penjualan berbasis *website* dapat memberikan kemudahan bagi pengunjung untuk mendapatkan informasi produk secara cepat (Pratama and Diana, 2021). Dengan menerapkan sistem informasi berbasis *website* pada manajemen penjualan dapat mempermudah konsumen dalam memesan produk secara *online* tanpa perlu datang langsung ke toko (Handayani, 2018). *Website* dapat menjadi media promosi dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

## 2.7 *Content Management System*

*Content Management System* adalah program *website* yang mengizinkan pengguna untuk mengedit, memodifikasi konten, mempublikasikan *website*, serta mengatur *maintenance* antar muka sebuah *website*. Dengan berbasis *Content Management System*, admin dapat mengatur isi *website* seperti teks, foto, suara, video, maupun tipe file lainnya yang diunggah pada *website* (Nugraha, 2020). Selain itu *Content Management System* juga memungkinkan pengguna berkolaborasi dalam pengelolaan konten *website*. Adapun keuntungan dari penggunaan *Content Management System* pada *website* diantaranya:

1. Manajemen Konten

Penggunaan *Content Management System* memungkinkan pengguna untuk membuat dan mengedit konten *website* dengan mudah melalui antarmuka yang intuitif.

2. Integrasi

*Content Management System* memungkinkan pengguna untuk mengintegrasikan berbagai aplikasi dan *platform* dalam satu tempat.

3. Meningkatkan efisiensi bisnis *online*

*Content Management System* memungkinkan *content marketing* saling terhubung dengan sistem laporan penjualan digital, sehingga dapat meningkatkan penjualan digital dan memudahkan pencatatan laporan penjualan.

#### 4. Analisis Pengunjung

Pengguna tidak hanya dapat mempublikasikan konten, tetapi juga dapat menganalisis pengunjung *website* berdasarkan laporan data analisis yang disajikan.

### 2.8 *LiteCart*

*LiteCart* adalah *platform e-commerce* bersifat *open source* didirikan oleh T. Almroth, yang merupakan pengembang *website* asal Swedia. *LiteCart* dikembangkan berdasarkan teknologi modern terkini menggunakan bahasa pemrograman *HyperText Standard HTML5* dan *PHP*, dengan *styling* menggunakan *CSS3*, serta *jQuery framework* untuk pengaturan dinamika penggunaannya. *Platform LiteCart* difokuskan untuk pembuatan *website* dengan desain logis dan antarmuka yang mudah digunakan. *LiteCart* dikenal dengan sizenya yang ringan, desain minimalis, dan mudah dimodifikasi oleh pengembang. Performa yang dimiliki menjadikannya salah satu *framework e-commerce* dengan performa tertinggi di dunia. Ada beberapa hal yang ditawarkan oleh *platform LiteCart* untuk pengguna, diantaranya:

1. Kategori dan katalog produk tanpa batas;
2. Katalog *online* dilengkapi dengan filter pencarian;
3. Menyimpan *database* konsumen;
4. Dapat mencetak nota pembelian; dan
5. Dapat mengakses laporan dan statistik penjualan secara berkala.

## **2.9 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

UMKM menjadi salah satu tonggak utama bagi perekonomian bangsa Indonesia. Hal ini karena UMKM memberi kontribusi besar pada Pendapatan Domestik Bruto (PDB), menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sehingga mampu meningkatkan produktivitas dan menekan angka kemiskinan, hingga mengurangi pengangguran yang tentunya akan berdampak positif bagi sektor perekonomian (Novitasari, 2022). UMKM berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 dibagi menjadi tiga kategori, diantaranya usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah.

Usaha mikro adalah usaha yang kekayaan bersihnya paling banyak sejumlah Rp.50.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan) atau memiliki penghasilan dari penjualan paling banyak sejumlah Rp.300.000.000,- per tahun. Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri dan kekayaan bersihnya sejumlah Rp.50.000.000,- hingga paling banyak Rp.500.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan) atau memiliki penghasilan dari penjualan sejumlah Rp.300.000.000,- hingga paling banyak Rp.2.500.000.000,- per tahun. Sedangkan usaha menengah adalah usaha produktif yang berdiri sendiri dan kekayaan bersihnya sejumlah Rp.500.000.000,- hingga paling banyak Rp.10.000.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan) atau memiliki penghasilan dari penjualan sejumlah Rp.2.500.000.000,- hingga paling banyak Rp.10.000.000.000,- per tahun (Ramadhan et al., 2023)

## 2.10 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan sebagai referensi, perbandingan, tolak ukur, dan dasar acuan peneliti sehingga dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian. Dalam penelitian ini peneliti mengangkat beberapa penelitian terdahulu sebagai referensi bahan kajian peneliti. Berikut merupakan penelitian terdahulu dari beberapa jurnal.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Rahmadani et al., 2023	Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis <i>Website</i> Pada Perusahaan Umum Daerah Aman Mandiri Kota Tidore Kepulauan	Jenis penelitian: kualitatif bersifat deskriptif. Metode pengumpulan data: observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Hasil penelitian ini yaitu mengubah sistem informasi yang masih manual menjadi digital dengan menggunakan <i>website</i> .
2	Sukiman et al., 2023	Perancangan Sistem Informasi Penjualan Menggunakan <i>CMS Wordpress</i> Berbasis <i>Web</i> (di Sandallaku Majalaya)	Metodologi yang digunakan dalam penelitian: metode <i>waterfall</i>	Hasil penelitian ini yaitu membantu Sandallaku dalam hal digitalisasi sistem penjualan, promosi, penyimpanan data, dan pencetakan laporan yang tadinya masih dilakukan secara manual.
3	Santosa dan Ismaya, 2021	Perancangan Sistem Informasi Penjualan Menggunakan	Metodologi yang digunakan dalam penelitian:	Hasil penelitian ini adalah Toko Importir Laptop dapat dioptimalkan

No.	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
		<i>CMS Wordpress</i> Pada Toko Importir Laptop Bandung	pendekatan penelitian terapan ( <i>Applied Research</i> ).	penjualan dan melakukan pengolahan data penjualan dengan mudah.
4	Nurjamil dan Sembiring, 2021	Perancangan Sistem Informasi Penjualan Jasa Pembuatan <i>Furniture</i> Berbasis <i>Web</i> (Studi Kasus <i>Design Interior Concept Modern</i> ).	Metode yang digunakan dalam penelitian yaitu metode iterasi.	Hasil penelitian ini yaitu sistem informasi penjualan yang dapat meningkatkan penjualan barang <i>furniture</i> .
5	Isnaeni dan Rusmanto, 2022	Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Penjualan JDN Genteng Berbasis <i>Web</i> Dengan <i>Wordpress</i>	Metode pengumpulan data: observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Hasil penelitian ini yaitu mengubah sistem pemasaran yang tadinya manual menjadi digital sehingga mampu meningkatkan penjualan.