

Pemanfaatan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Penjualan Usaha Mebel Pada Panglong Putra Deli

Arie Satria Tama¹, Muhammad Irwan Padli Nasution²

^{1&2}Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Email : arisatriatama14@gmail.com

Abstract: *The progress of information technology innovation requires every business actor to have and understand a technological innovation framework. In the ongoing period of globalization, all business activities have been mechanized with technological tools or devices in order to save time and energy. The use of information technology offers various functional benefits, such as. ease of handling order request information, ease of payment, decision making, and ease of communicating with clients. Even so, the furniture business at the Panglong Putra Store actually uses a manual system starting from ordering goods, calculating transactions and counting stock. This often creates problems with the accuracy of information, because there is no technology-based framework, especially in terms of transactions. The aim of this research is to train entrepreneurs and other furniture industry players in planning and implementing transaction data frameworks involving websites or web-based entertainment as media for sales transaction systems using information systems. The research method used is to carry out subjective examinations, information gathering techniques assisted through perception, meetings and documentation of the object of examination.*

Keywords: *Information Systems; Sale*

Abstrak: Kemajuan inovasi teknologi informasi, mewajibkan setiap pelaku bisnis untuk memiliki serta memahami kerangka inovasi teknologi. Dalam periode globalisasi yang sedang berlangsung, seluruh kegiatan bisnis telah dimekanisasi dengan alat-alat atau perangkat teknologi agar menghemat waktu dan tenaga. Pemanfaatan teknologi informasi menawarkan berbagai keuntungan fungsional, seperti. kemudahan penanganan informasi permintaan pesanan, kemudahan pembayaran, pengambilan keputusan, serta memudahkan berkomunikasi dengan klien. Meski begitu, bisnis mebel di Toko Panglong Putra sebenarnya menggunakan sistem manual mulai dari pemesanan barang, perhitungan transaksi, dan penghitungan stok. Hal ini sering menimbulkan masalah dengan ketepatan informasi, karena tidak ada kerangka kerja berbasis teknologi, terutama dalam hal transaksi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melatih para pengusaha dan pelaku industri mebel lainnya dalam merencanakan dan melaksanakan kerangka data transaksi yang melibatkan situs atau hiburan berbasis web sebagai media sistem transaksi penjualan menggunakan sistem informasi. Metode penelitian yang digunakan adalah dengan melakukan pemeriksaan subyektif, teknik pengumpulan informasi dibantu melalui persepsi, pertemuan dan dokumentasi terhadap objek pemeriksaan.

Kata kunci: Sistem Informasi; Penjualan

PENDAHULUAN

Bisnis online adalah bisnis yang diselesaikan dengan sistem online melalui organisasi web, sedangkan pertukaran atau penawaran data biasanya dilakukan melalui situs atau aplikasi. Bisnis online memiliki peluang masa depan yang bagus karena saat ini hampir semua orang membutuhkan akal sehat dan kepuasan yang menyenangkan untuk kebutuhan sehari-hari mereka.

E-commerce yang dilakukan menggunakan sarana media elektronik (internet). E-commerce juga dapat didefinisikan sebagai seperangkat teknologi atau aplikasi dan proses bisnis (aktivitas penjualan) yang dinamis yang menghubungkan produsen, konsumen, dan komunitas barang, jasa, dan informasi tertentu melalui sarana elektronik dan lebih merujuk ke teknologi digital atau internet. Menurut Timothy, “bisnis online adalah bisnis yang menggunakan internet sebagai media pemasaran suatu produk atau jasa”. “Produk yang dipasarkan adalah barang, produk dan jasa digital; Produk bahan bakunya adalah pakaian, makanan, elektronik dan lain-lain”.

Pemanfaatan teknologi informasi telah membawa berbagai perubahan besar dalam proses bisnis melalui digitalisasi, Memberikan berbagai pilihan berbeda bagi pemilik usaha dalam melakukan perdagangan. Semua pelaku usaha dengan mudah menjalin hubungan bisnis dengan perusahaan lain secara efektif dan mempunyai hubungan langsung dengan konsumen

E-commerce sebagai bentuk kemajuan teknologi informasi yang telah membawa berbagai perubahan, termasuk penurunan biaya interaksi antara penjual dan pembeli, interaksi yang lebih mudah tanpa batasan waktu dan lokasi yang dapat diciptakan kerja sama yang baik, dan memberikan lebih banyak alternatif dan kemudahan beriklan, serta membuka peluang untuk memperluas pangsa pasar tanpa hambatan. memiliki modal besar sehingga meningkatkan transparansi dan pelayanan kepada konsumen.

Oleh karena itu, teknologi e-commerce merupakan mekanisme bisnis yang bekerja secara elektronik dan fokus pada transaksi bisnis online. Hal ini juga memberikan peluang bagi bisnis untuk membangun hubungan yang lebih manusiawi dan intim dengan pelanggan. Fakta ini dapat meningkatkan keseriusan global karena sistem periklanan umumnya tidak terbatas pada lokal saja

Sampai sekarang Panglong Putra Deli masih menggunakan sistem konvensional seperti interaksi langsung dengan pekerja bangunan untuk berkolaborasi, dan pemasarannya juga berbasis interaksi langsung dengan pembeli (klien) namun berpusat pada area tertentu. Hal ini tentu saja mempersulit pertemuan tersebut.

METODE PENELITIAN

Metodologi yang digunakan dalam artikel ini yaitu studi pustaka (*library research*) yaitu pengumpulan data dengan cara memahami dan menganalisis teori tinjauan dari berbagai tinjauan literatur yang relevan dengan penelitian. Proses pengumpulan data informasi ini menggunakan cara dengan menganalisis sumber dan mengembangkannya dari berbagai sumber seperti buku, jurnal, dan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya dan juga wawancara langsung. Bahan pustaka yang dikumpulkan dari

berbagai referensi ini dievaluasi secara menyeluruh untuk memastikan bahwa dapat mendukung proposisi dan gagasannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil survei, di dapatkan permasalahan dalam proses produksi pada panglong Putra Deli sebagai berikut:

1. Produk yang dihasilkan belum dikenali oleh masyarakat umum
2. Belum adanya peralatan canggih
3. Variasi model atau corak pada produk terutama produk pintu masih sedikit
4. Para karyawan yang dimiliki belum memiliki kemampuan yang baik dalam hal desain atau jenis produk terbaru.

Permasalahan dalam proses mempromosikan hasil produksi sebagai berikut:

1. Kegiatan periklanan dan pemasaran masih memakai pendekatan tradisional.
2. Administrasi keuangan tidak menggunakan akuntansi yang baik atau tidak tepat.
3. Produk yang dihasilkan belum banyak dikenal di masyarakat.

Berdasarkan analisis situasi di atas, maka dapat disimpulkan permasalahan pada Panglong Putra Deli pada saat ini sebagai berikut:

1. Bagaimana cara meningkatkan penjualan dengan menggunakan sistem informasi pemasaran berbasis online
2. Bagaimana cara penerapan sistem informasi dalam pemasaran berbasis online
3. Apa langkah yang dapat diterapkan untuk mengembangkan produk yang dihasilkan dengan memanfaatkan sistem informasi
4. Bagaimana cara mengajari dan melatih karyawan yang ada di Panglong Putra Deli agar dapat menguasai ketrampilan desain meubel saat ini.

Dengan menggunakan teknologi, Perjalanan bisnis akan menjadi lebih mudah beradaptasi dengan memberdayakan sektor bisnis yang lebih besar, kegiatan promosi yang lebih murah dan intuitif, transparansi biaya operasional yang jelas, digitalisasi administrasi, memperlancar kerangka sosialisasi dan bekerja sama dengan pertukaran bisnis lintas batas sosial dan publik di biaya yang cukup rendah. . kuat dan bekerja dengan yayasan organisasi bisnis dengan desain pemisahan yang mengatasi masalah detail item/administrasi tertentu.

Oleh karena itu, merancang e-commerce adalah menggunakannya sebagai sarana penting untuk memperluas pangsa pasar di berbagai wilayah dengan tujuan meningkatkan profitabilitas dan daya saing. Saat ini teknologi informasi menjadi elemen penting dalam meningkatkan penjualan perusahaan furniture. Pemanfaatan teknologi informasi untuk meningkatkan penjualan dapat mencakup beberapa aspek, seperti:

1. Pemantauan dan analisis data:

Teknologi informasi dapat memungkinkan bagi perusahaan dalam hal mengumpulkan dan menganalisis data penjualan, seperti jumlah penjualan, pelanggan, dan tren pasar dengan baik. Hal ini dapat membantu perusahaan mengambil keputusan strategis yang lebih baik dan memantau kinerja penjualan secara real time.

2. Pengembangan sistem informasi perjalanan (ERP):

ERP adalah sistem yang mengintegrasikan berbagai aspek bisnis, termasuk penjualan, pembelian, dan manajemen inventaris. ERP memungkinkan perusahaan untuk mengelola transaksi penjualan dan pembelian secara efisien dan akurat, serta memantau inventaris secara real-time

3. Penggunaan teknologi percetakan:

Teknologi percetakan, seperti barcode dan sistem keselarahan (RFID), yang dapat membantu dalam mengelola inventaris dan mengurangi kesalahan penjualan, seperti kemasukan barang yang salah atau ketidakpastian

4. E-commerce:

Platform e-commerce memungkinkan perusahaan mebel untuk menjual produk secara online dan mencapai lebih banyak pelanggan. Teknologi informasi memungkinkan perusahaan untuk mengelola transaksi online, mengirimkan produk ke pelanggan, dan mengelola kembali inventaris secara otomatis

5. Penggunaan sosial media:

Sama seperti E-commerce perusahaan mebel juga dapat memanfaatkan sosial media sebagai sarana penjualan yang dapat mencapai dan mudah di akses oleh pelanggan, karena sosial media seperti facebook, Instagram dll. sangat banyak penggunanya termasuk juga di Indonesia.

6. Pengembangan aplikasi mobile:

Aplikasi mobile memungkinkan perusahaan mebel untuk mengakses informasi penjualan dan transaksi secara real-time, mengirimkan notifikasi promosi ke pelanggan, dan mengelola tugas penjualan secara efisien

Dalam konteks peningkatan penjualan usaha mebel, pemanfaatan teknologi informasi dapat membantu perusahaan dalam mengoptimalkan proses penjualan, mengurangi kesalahan, dan meningkatkan daya saing di pasar

Dalam hal peningkatan produksi, di perlukan karyawan yang handal, banyak perusahaan menggunakan platform *e-learning* dan aplikasi *mobile* sebagai alat untuk pelatihan dan pengembangan karyawan. Penggunaan teknologi ini memiliki dampak yang signifikan, di antaranya:

1. Aksesibilitas yang lebih tinggi:

Platform *e-learning* dan aplikasi *mobile* memudahkan karyawan untuk mengakses materi pelatihan secara *online*. Dengan aksesibilitas yang lebih tinggi, karyawan dapat belajar pada kapan saja dan dimana saja, tanpa batasan waktu dan tempat.

2. Fleksibilitas waktu dan tempat:

Menggunakan platform *e-learning* dan aplikasi *mobile*, karyawan dapat mengakses materi pelatihan dan pengembangan karyawan sesuai dengan kenyamanan mereka sendiri. Mereka tidak perlu hadir di tempat pelatihan fisik atau mengikuti jadwal yang telah ditentukan

3. Penghematan biaya;

Menggunakan platform *e-learning* dan aplikasi *mobile* dapat membantu perusahaan menghemat biaya yang terkait dengan pelatihan karyawan. Biaya transportasi, akomodasi, dan penyediaan materi pelatihan fisik dapat dikurangi atau bahkan dihilangkan.

4. Pelacakan dan evaluasi yang lebih baik:

Melalui platform *e-learning* dan aplikasi *mobile*, perusahaan dapat melacak atau mencari materi pelatihan yang diinginkan dan yang di butuhkan

5. Pembelajaran yang personal dan adaptif:

Platform *e-learning* dan aplikasi *mobile* menggunakan algoritma pembelajaran yang adaptif, yang dapat menyesuaikan materi pelatihan dengan kebutuhan dan tingkat pemahaman individu. Ini memungkinkan karyawan untuk belajar dalam tingkat kesulitan yang sesuai dengan kemampuan mereka.

6. Penyimpanan dan akses mudah:

Dengan menggunakan platform *e-learning* dan aplikasi *mobile*, perusahaan dapat menyimpan dan mengelola materi pelatihan secara terpusat. Karyawan dapat dengan mudah mengakses konten pelatihan kapan saja melalui perangkat seluler mereka.

KESIMPULAN

Pemanfaatan teknologi informasi dalam peningkatan penjualan usaha mebel memiliki beberapa manfaat yang signifikan. Berikut adalah beberapa manfaat tersebut:

1. Meningkatkan efisiensi:

Teknologi informasi memungkinkan perusahaan untuk mengumpulkan, menyimpan, dan menganalisis banyak informasi, sehingga dapat membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat.

2. Menghemat waktu dan biaya:

Implementasi teknologi informasi dapat menghemat waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas-tugas rutin, seperti pembayaran dan laporan keuangan. Selain itu, teknologi informasi juga dapat membantu menghemat biaya produksi dan biaya operasional.

3. Meningkatkan produktivitas:

Teknologi informasi dapat mengurangi terjadinya *error* atau kesalahan sepele melalui proses otomatisasi, sehingga meningkatkan produktivitas bisnis.

4. Memudahkan pengambilan keputusan:

Teknologi informasi memungkinkan Penjual untuk lebih cepat dan tepat dalam mengambil keputusan dan mengambil tindakan yang diperlukan.

5. Meningkatkan pelayanan pelanggan:

Dengan menggunakan teknologi informasi, perusahaan dapat memberikan layanan yang lebih cepat kepada pelanggan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas mereka.

6. Menghemat biaya produksi dan operasional:

Implementasi teknologi informasi dapat membantu menghemat biaya produksi dan operasional, karena fleksibilitas dan kemudahan yang ditawarkan oleh platform *online* yang memungkinkan Anda untuk menyesuaikan kebutuhan bisnis yang berbeda dengan lebih efisien baik dari segi biaya.

7. Peningkatan kinerja karyawan:

Penting bagi pemilik usaha untuk menyediakan pelatihan yang cukup kepada karyawan terkait dengan penggunaan teknologi. Pelatihan ini harus mencakup pengenalan terhadap alat dan aplikasi baru, serta pembelajaran tentang cara terbaik untuk memanfaatkannya dengan tujuan meningkatkan produksi yang dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan dapat bersaing di pasaran luas.

Secara keseluruhan, pemanfaatan teknologi informasi dalam peningkatan penjualan usaha mebel dapat membantu perusahaan mengoptimalkan proses bisnis, mengurangi biaya operasional, dan meningkatkan produktivitas, dan memberikan kemudahan bagi pelanggan atau konsumen untuk mengakses produsen yang pada akhirnya dapat mempengaruhi keberhasilan bisnis.

UCAPAN TERIMA KASIH

Saya mengucapkan banyak terima kasih kepada bapak Dr. Muhammad Irwan Padli Nasution, ST, MM, M. Kom yang telah memberikan pengarahan dan panduan yang sangat bermanfaat dalam pembuatan artikel jurnal ini dan juga Saya berterima kasih kepada teman-teman Saya yang terlibat dalam membantu memberikan informasi dalam pengerjaan artikel jurnal ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ermawati, Erni, Nurul Ichsan, and Tr Wahyuni. "Sistem Informasi Penjualan Furniture Berbasis Web." *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi Dan Komunikasi* 13.3 (2018): 41-47.
- Indrayani, Henni. "Penerapan teknologi informasi dalam peningkatan efektivitas, efisiensi dan produktivitas perusahaan." *Jurnal El-Riyasah* 3.1 (2012): 48-56.
- Kosasi, Sandy. "Perancangan dan pemanfaatan e-commerce untuk memperluas pasar produk furniture." *Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Komunikasi (SENTIKA)*. 2015.
- Naimah, Rahmatul Jannatin, et al. "Penerapan digital marketing sebagai strategi pemasaran UMKM." *Jurnal IMPACT: Implementation and Action* 2.2 (2020): 119-130.
- Nikmah, Wardatun, et al. "Penggunaan Teknologi Dalam Pengembangan SDM." *Mutiara: Jurnal Penelitian dan Karya Ilmiah* 1.5 (2023): 366-386.
- PIRMANSYAH, PIRMANSYAH. EFEKTIVITAS PEMANFAATAN JEJARING SOSIAL (FACEBOOK) SEBAGAI MEDIA BISNIS ONLINE DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN (Studi Kasus Pada Toko Furniture Di Kabupaten Pesisir Barat). Diss. UIN RADEN INTAN LAMPUNG, 2022.
- Primawanti, Eka Putri, and Hapzi Ali. "Pengaruh Teknologi Informasi, Sistem Informasi Berbasis Web Dan Knowledge Management Terhadap Kinerja Karyawan (Literature Review Executive Support Sistem (Ess) for Business)." *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 3.3 (2022): 267-285.
- Resnawaty, R., Hasanah, D., & Mulyana, N. (2021). PENINGKATAN KAPASITAS PEMASARAN BERBASIS MEDIA SOSIAL BAGI USAHA MIKRO DALAM MENGHADAPI ERA NEW NORMAL. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 263–269.

- Susena, Edy, Anista Yulia Ratnawati, and Edy Susanto. "Analisis Dan Pengembangan Website Promosi Pada Yudhi Meubel Sragen." *Jurnal Informa: Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat* 5.4 (2019): 53-59.
- Susena, Edy. "Manajemen Marketing Era Digital Bagi Pengrajin Mebel di Kecamatan Karangmalang, Sragen, Jawa Tengah Untuk Meningkatkan Penjualan." *DIKEMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)* 4.1 (2020).