

ANALISIS SISTEM INFORMASI PENJUALAN DAN PRODUKSI DALAM MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS KINERJA PERUSAHAAN (STUDI KASUS: KOPI KETJE DI BANDAR LAMPUNG)

Ismi Azahra¹⁾, Manasse Siahaan²⁾

¹⁾ Akuntansi ²⁾ Sistem Informasi

¹⁾ismiazahra@gmail.com, ²⁾manassesiahaan129@gmail.com

Abstrak

Output dari inovasi tidak hanya berupa produk atau layanan, tetapi juga dapat berupa peningkatan produktivitas yang tentunya harus didukung oleh proses bisnis yang baik. Proses bisnis akan lebih efisien dan efektif apabila suatu perusahaan mengintegrasikan kegiatan bisnis dengan Sistem Informasi, sehingga perusahaan dapat memecahkan permasalahan, memberikan kemudahan dalam bertransaksi, mengurangi terjadinya kesalahan yang disebabkan kelalaian manusia, dan penggunaan data yang lebih baik lagi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Sistem Informasi Penjualan dan Produksi yang dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerja perusahaan pada Kedai Kopi Ketje Bandar Lampung yang telah didirikan dari tahun 2017. Desain dari penelitian ini yaitu desain penelitian kualitatif dengan menggunakan data primer yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Objek penelitian ini yaitu salah satu kedai kopi yang terkenal di Bandar Lampung yaitu Kedai Kopi Ketje. Responden yang dipilih untuk penelitian ini adalah Pegawai Bagian Penjualan, Produksi, dan Keuangan dari Kedai Kopi Ketje Mall Kartini Bandar Lampung. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah Sistem Informasi mampu meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerja perusahaan dalam proses penjualan dan produksi.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Penjualan, Produksi, Kopi Ketje

PENDAHULUAN

Sistem Informasi merupakan sistem yang menyediakan informasi untuk manajemen dalam mengambil keputusan dan juga untuk menjalankan operasional perusahaan (Wiguna et al., 2019). Sistem tersebut merupakan kombinasi dari orang-orang, Teknologi Informasi, dan prosedur-prosedur yang terorganisasi sehingga dapat membantu perusahaan dalam melakukan proses bisnis, seperti dalam hal penjualan, produksi, dan keuangan (Darwis & Yusiana, 2016). Sistem Informasi Produksi adalah suatu sistem berbasis komputer yang berfungsi mendukung manajemen perusahaan untuk pemecahan masalah dalam kegiatan produksi yang dasarnya bertumpu pada input, proses, dan output (Sulistiani, Yanti, et al., 2021). Sistem tersebut mendukung fungsi produksi atau operasi yang meliputi semua aktivitas yang berkaitan dengan perencanaan dan pengendalian proses untuk menghasilkan barang atau jasa (Riswanda & Priandika, 2021), (Ramadhanu & Priandika, 2021). Sistem Informasi Penjualan adalah sub Sistem Informasi bisnis yang mencakup kumpulan

prosedur dalam melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan (Anggraini et al., 2020). Prosedur dimulai dari diterimanya order penjualan sampai pencatatan (Panjaitan et al., 2020). Sementara Sistem Informasi Keuangan merupakan Sistem Informasi yang dirancang untuk menyediakan informasi mengenai arus uang bagi para pemakai di seluruh organisasi perusahaan (Fitriyana & Sucipto, 2020), (Ambarwari et al., 2020). Penerimaan kas dan pengeluaran kas merupakan arus uang yang terjadi dalam suatu usaha. Penerimaan kas berasal dari dua sumber utama yakni penerimaan kas dari penjualan tunai dan dari penagihan piutang (Alfiah & Damayanti, 2020). Sedangkan pengeluaran kas memiliki dua Sistem Informasi akuntansi pokok yaitu Sistem Informasi pengeluaran kas dengan cek yang erat kaitannya dengan sistem pencatatan utang serta Sistem Informasi pengeluaran kas dengan uang tunai melalui sistem dana kas kecil (Damayanti & Hernandez, 2018).

Melihat Sistem Informasi yang bermanfaat dalam kegiatan bisnis membuat banyak pelaku bisnis menerapkan Sistem Informasi pada proses penjualan dan produksinya. Salah satu bisnis yang dapat menerapkan Sistem Informasi adalah bisnis minuman dimana penjualan dan produksi hampir rutin dilakukan untuk memenuhi permintaan konsumen (Yolanda & Neneng, 2021), (Yusmaida et al., 2020). Bisnis di bidang minuman saat ini sudah sangat menjamur di Indonesia. Minuman disajikan dalam banyak inovasi dengan berbagai jenis, rasa, dan topping. Beberapa jenis minuman yang sedang diminati saat ini antara lain usaha minuman kopi, teh, susu, dan jus buah dengan harga-harga yang ditawarkan pun beragam, mulai dari yang terjangkau hingga tertinggi (Sintaro et al., 2020). Tak hanya untuk sekedar membeli minuman, pengusaha minuman pun menciptakan kafe atau kedai minuman dilengkapi dengan makanan-makanan ringan sehingga suguhan konsumen menjadi lebih lengkap dan membuat mereka merasa nyaman untuk bersantai, berkumpul bersama teman atau keluarga, serta menjadi tempat mengerjakan tugas bagi pelajar ataupun mahasiswa (Borman et al., 2020).

Dengan melihat antusias masyarakat Indonesia dalam mengonsumsi minuman siap jadi, menjadikan hal ini peluang usaha yang menjanjikan. Dari segala jenis minuman seperti teh, jus, serta minuman dengan topping bubble atau cheese yang sangat diburu masyarakat khususnya kaum milenial, terdapat satu jenis minuman lagi yang sangat digemari tidak hanya oleh kaum milenial saja, namun oleh semua kalangan usia yaitu minuman kopi. Minuman ini disukai hampir seluruh masyarakat dikarenakan rasanya yang nikmat, dapat menenangkan pikiran, dan meningkatkan rasa semangat. Apalagi varian kopi di Indonesia

cukup beragam dan penghasil kopi terbaik di Indonesia bahkan dunia adalah kopi dari Lampung. Maka peluang ini dimanfaatkan oleh salah satu kedai kopi yang berdiri dari tahun 2017, yaitu Kedai Kopi Ketje yang didirikan oleh Elkana Riswan. Kedai Kopi Ketje merupakan kedai kopi terkenal di Bandar Lampung dengan memiliki 12 cabang yang sudah tersebar di Bandar Lampung mulai dari Kedaton hingga Teluk Betung. Tidak hanya itu, mereka juga melebarkan sayapnya dengan membuka cabang di luar Lampung seperti di Medan, Palembang, Bengkulu, Jambi, Pekanbaru dan JABODETABEK. Inovasi selalu mereka lakukan guna mempertahankan eksistensi dan menarik konsumen sehingga dapat dilihat bahwa dari tahun 2017 dimana kedai kopi belum terlalu menjamur, sampai sekarang di saat kedai kopi sudah sangat mudah ditemui bahkan dengan jarak yang saling berdekatan, Kedai Kopi Ketje masih tetap eksis, tidak kalah saing dan tetap menjadi favorit bagi masyarakat Bandar Lampung.

Kedai Kopi Ketje sudah menggunakan Sistem Informasi dalam proses bisnisnya, sehingga menarik untuk membahas Sistem Informasi Penjualan dan Produksi salah satu kedai kopi yang terkenal dimana terdapat penjualan setiap hari baik secara langsung maupun online serta harus melakukan produksi kopi setiap harinya, tidak hanya kopi tetapi tentunya bahan pendukung lainnya. Kedai ini juga terus menerus berkembang dengan mengeluarkan berbagai inovasi yang menarik, sehingga penulis ingin mengkaji bagaimana kedai tersebut menentukan Sistem Informasi Penjualan untuk pencatatan dan mengelola data penjualan, Sistem Informasi Produksi yang baik agar dapat memproduksi varian kopinya yang cukup banyak dengan efektif dan efisien, serta Sistem Informasi Keuangan untuk pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan. Apalagi dibandingkan dengan kedai kopi lain yang baru menjamur belakangan ini, Kedai Kopi Ketje sudah berdiri lebih awal yaitu tahun 2017 sampai saat ini memiliki banyak cabang baik di dalam maupun di luar Lampung.

KAJIAN PUSTAKA

Sistem Informasi

Era 4.0 banyak memberikan manfaat bagi kehidupan masyarakat dengan mempermudah segala pekerjaan melalui teknologi sehingga menjadi hemat waktu dan tenaga (M. W. Putra et al., 2021). Contoh dari perkembangan 4.0 yaitu terdapat sistem pengolahan data menjadi informasi yang berguna bagi suatu perusahaan dalam hal pengendalian yang disebut Sistem Informasi (Sari et al., 2021). Sistem Informasi banyak didefinisikan oleh

para ahli salah satunya dari John F. Nash yang mendefinisikan bahwa “Sistem Informasi adalah kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang penting, proses atas transaksi-transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan ekstern dan menyediakan dasar pengambilan keputusan yang tepat”. “Alat teknologi yang dimaksud yaitu sekumpulan hardware, software, brainware, prosedur dan atau aturan yang diorganisasikan secara integral untuk mengolah data menjadi informasi yang bermanfaat guna memecahkan masalah dan pengambilan keputusan” (Sulistiani, Yuliani, et al., 2021). Maka dari itu, perusahaan menggunakan Sistem Informasi sebagai alat untuk meningkatkan kinerja perusahaan karena dapat memberikan segala kemudahan dan manfaat. Sebuah perusahaan harus memiliki Sumber Daya Manusia dan teknologi yang memadai agar mendapatkan manfaat yang maksimal dari pelaksanaan Sistem Informasi (Damayanti et al., 2021). Dalam suatu bisnis, Sistem Informasi dapat diterapkan untuk mengelola data penjualan, persediaan, pemasaran, produksi, dan sebagainya yang mendukung kinerja bisnis. Sehingga suatu perusahaan harus mengikuti perkembangan zaman untuk menciptakan kinerja yang efisien dan efektif (Rusliyawati et al., 2021).

Sistem Informasi Penjualan

(Rusliyawati et al., 2021), (Susanto, 2003) menjelaskan bahwa “Sistem Informasi Penjualan merupakan salah satu sub Sistem Informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana prosedur yang tepat dalam melakukan kegiatan penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari”. Sistem Informasi Penjualan digunakan untuk transaksi penjualan barang atau jasa baik secara tunai maupun kredit yang bertujuan agar proses penjualan dapat berjalan dengan baik sesuai prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan (Maulida et al., 2020), (A. D. Putra, 2020).

Sistem Informasi Produksi

Produksi adalah kegiatan perusahaan dalam memproses dan merubah bahan baku menjadi barang jadi oleh tenaga kerja dan fasilitas produksi (Sucipto et al., 2020). Terdapat dua macam cara memproduksi produk, yakni produksi berdasarkan pesanan dan produksi massa. Sistem Informasi Produksi merupakan Sistem Informasi yang menyediakan informasi tentang kegiatan yang terkait dengan perencanaan dan pengendalian proses untuk memproduksi barang atau jasa (Darwis & Yusiana, 2016), (Fadly et al., 2020).

Sistem Informasi Keuangan

Sistem Informasi Keuangan adalah Sistem Informasi yang dirancang untuk menyediakan informasi mengenai arus uang bagi para pemakai di perusahaan (Dewi et al., 2021). Oleh karena itu, Sistem Informasi Keuangan digunakan sebagai catatan keuangan dan alat pengambilan keputusan dalam mengatur keuangan suatu perusahaan yang berguna untuk dijadikan informasi kepada orang atau kelompok baik yang berada didalam maupun diluar perusahaan (Megawaty et al., 2021), (Sulistiani et al., 2020).

METODE

Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati (Rahmansyah & Darwis, 2020). Metode pengumpulan data pada pendekatan kualitatif yaitu observasi, wawancara, kajian dokumen, dan Focus Group Discussion (FGD). Penulis menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi sebagai teknik metode pengumpulan data. Penulis melakukan observasi untuk mengamati secara langsung Sistem Informasi Penjualan, Produksi, dan Keuangan, kemudian responden akan diminta untuk menanggapi setiap pertanyaan yang diajukan oleh penulis saat wawancara yang dapat menghasilkan suatu catatan sebagai dokumentasi untuk alat bantu dan penunjang dalam melengkapi data (Riskiono et al., 2020). Objek penelitian ini adalah salah satu kedai kopi yang terkenal di Bandar Lampung yaitu Kedai Kopi Ketje. Responden yang dipilih dalam penelitian ini adalah Pegawai Bagian Penjualan, Produksi, dan Keuangan dari Kedai Kopi Ketje Mall Kartini Bandar Lampung. Dengan metode wawancara maka akan menghasilkan data primer yang merupakan data yang diambil oleh penulis secara langsung dari objek penelitian.

Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan topik yang akan dibahas dalam penelitian. Objek penelitian pada penelitian ini adalah Kedai Kopi Ketje di Bandar Lampung. Berdasarkan data dari TribunLampung.com, Kedai Kopi Ketje sudah memiliki 12 outlet yang tersebar di Bandar Lampung yaitu sebagai berikut:

1. Kopi Ketje di Mall Kartini
Lobby Mall Kartini, Jl. Raden Ajeng Kartini No.79, Palapa, Kec. Tanjung Karang Pusat, Kota Bandar Lampung.

2. Kopi Ketje Pinehurst
Jl. Diponegoro No.109, Sumur Batu, Kec. Teluk Betung Utara, Kota Bandar Lampung.
3. Kopi Ketje Chandra Karang
Jl. Pemuda No.1, Sawah Lama, Kec. Tanjung Karang Pusat, Kota Bandar Lampung.
4. Kopi Ketje Chandra Teluk
Chandra Supermarket, Jl. Ikan Bawal No.29, Pesawahan, Kec. Teluk Betung Selatan, Kota Bandar Lampung.
5. Kopi Ketje Mall Boemi Kedaton
Jl. Teuku Umar, Kedaton, Kec. Kedaton, Kota Bandar Lampung.
6. Kopi Ketje Sukarame
Jl. Endro Suratmin, Sukarame, Kec. Sukarame, Kota Bandar Lampung.
7. Kopi Ketje Lotus
Jl. Raden Intan No.73, Enggal, Kota Bandar Lampung.
8. Kopi Ketje Panjang
Jl. Yos Sudarso No.255, Panjang Utara, Kec. Panjang, Kota Bandar Lampung.
9. Kopi Ketje Central Plaza
Jl. Raden Ajeng Kartini No.21, Durian Payung, Kec. Tanjung Karang Pusat, Kota Bandar Lampung.
10. Kopi Ketje RS. Imanuel
Jl. Soekarno Hatta No.1, Way Dadi, Kec. Sukarame, Kota Bandar Lampung.
11. Kopi Ketje Kedaton
Jl. ZA. Pagar Alam No.9, Labuhan Ratu, Kec. Kedaton, Kota Bandar Lampung.
12. Kopi Ketje Gedong Air
Jl. Imam Bonjol No.102, Gedong Air, Kec. Tanjung Karang Barat, Kota Bandar Lampung.

Gerai yang penulis pilih untuk menjadi objek penelitian adalah Kedai Kopi Ketje Mall Kartini karena gerai tersebut merupakan gerai yang pertama kali didirikan. Teknik pengumpulan data yang digunakan yakni wawancara. Responden yang dipilih yaitu Pegawai Bagian Penjualan, Produksi, dan Keuangan dari Kedai Kopi Ketje Bandar Lampung.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara adalah pengumpulan informasi secara tanya jawab dengan responden yang bersangkutan. Kegiatan ini memerlukan konsentrasi dan perhatian penuh dari penulis untuk memahami isi pembicaraan yang disampaikan dan menulis hal-hal penting yang terdapat dalam isi wawancara (Harefa, 2019). Lembar wawancara yang efektif memiliki beberapa indikator, diantaranya :

1. Keefektifan kalimat pertanyaan
2. Sistematika pertanyaan
3. Bahasa yang digunakan
4. Pertanyaan bersifat objektif
5. Kesesuaian pertanyaan dengan materi

“Observasi kualitatif merupakan observasi yang diterapkan dalam konteks suatu kejadian natural, mengikuti alur alami kehidupan amatan serta tidak dibatasi kategorisasi-kategorisasi pengukuran (kuantitatif) dan tanggapan yang telah diperkirakan terlebih dahulu” (Hasanah, 2017). Dokumentasi adalah alat bantu dan alat penunjang yang digunakan untuk melengkapi data, seperti mencari data berupa catatan, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, dan agenda. (Akhmad, 2015).

Teknis Analisis Data

Penulis dalam melakukan penelitian ini akan menganalisis beberapa bagian, antara lain:

1. Menganalisis Sistem Informasi Penjualan yang terdapat pada Kedai Kopi Ketje, mulai dari kelemahan, kelebihan, dan dampak yang ditimbulkan dengan melakukan wawancara terhadap Pegawai Bagian Penjualan.
2. Menganalisis Sistem Informasi Produksi yang terdapat pada Kedai Kopi Ketje, mulai dari kelemahan, kelebihan, dan dampak yang ditimbulkan dengan melakukan wawancara terhadap Pegawai Bagian Produksi.
3. Menganalisis tingkat efisiensi dan efektivitas dari Sistem Informasi Penjualan, Produksi, dan Keuangan pada Kedai Kopi Ketje dengan melakukan wawancara terhadap Manager, Pegawai Bagian Penjualan, Produksi, dan Keuangan sesuai dengan fungsinya masing-masing.
4. Menganalisis alur Sistem Informasi Penjualan dan produksi Kedai Kopi Ketje dalam bentuk Flow Chart.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

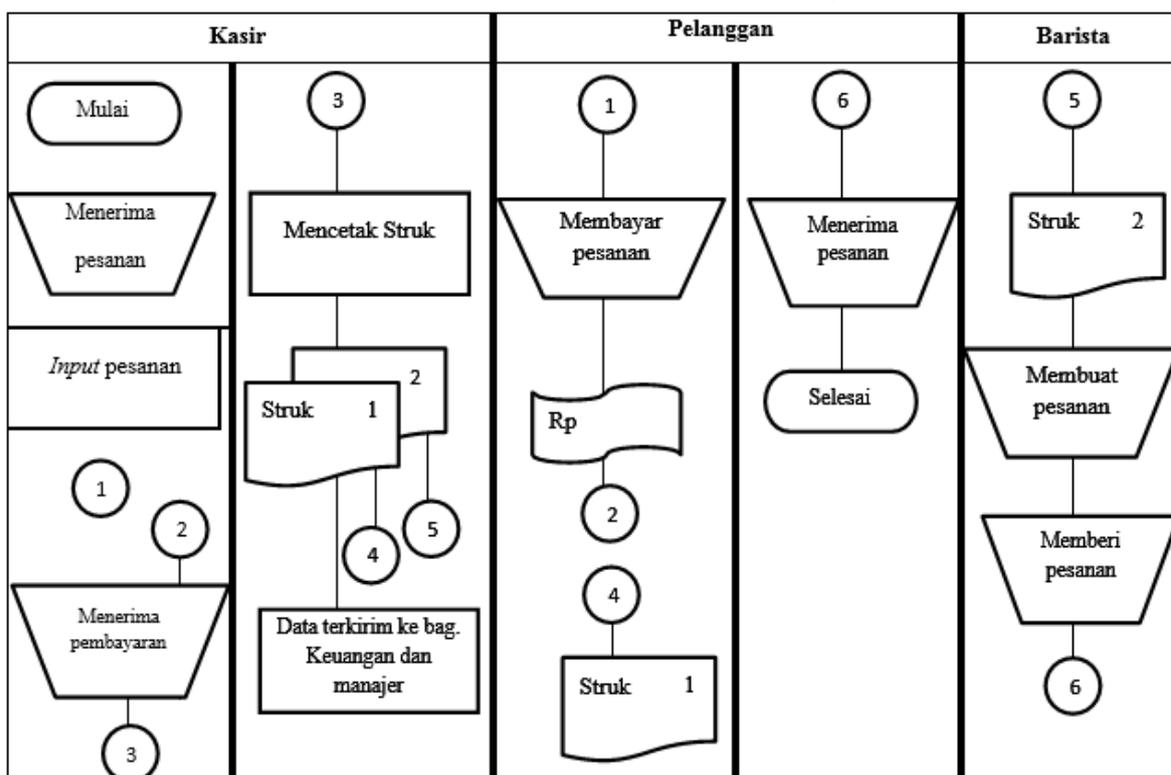
Sistem Informasi Penjualan

Setiap perusahaan memiliki bagian-bagian yang mempunyai tugas dan wewenang berbeda-beda dalam segala aktivitas termasuk pada aktivitas penjualan, produksi, dan keuangan. Bagian-bagian ini tidak dapat dipisahkan karena saling berkaitan satu sama lain untuk keberlangsungan usaha. Pada kesempatan kali ini penulis akan membahas tentang Sistem Informasi Penjualan, Produksi, dan Keuangan yang berjalan pada Kedai Kopi Ketje Mall Kartini Bandar Lampung. Dalam proses penjualan dilakukan oleh pegawai yang bergantian sesuai shift kerja. Kedai ini menggunakan dua metode penjualan yakni secara offline dan online. Penjualan secara online dimulai dari pelanggan memesan minuman Kedai Kopi Ketje melalui aplikasi ojek online, kemudian pesanan akan otomatis masuk ke dalam sistem kedai, pesanan akan langsung dibuatkan oleh barista dan dibayar terlebih dahulu oleh driver ojek online yang terpilih oleh sistem, setelah itu pesanan akan diantar ke alamat pemesan. Harga yang tercantum pada aplikasi dinaikkan sebesar 20% dari harga yang ada di Kedai sesuai dengan peraturan perusahaan ojek online tersebut. Sementara pemesanan secara offline dimulai dari pelanggan memilih terlebih dahulu minuman yang ingin dipesan dengan melihat menu yang tersedia di depan kasir, pelanggan dapat memilih berdasarkan selera mereka karena di Kedai Kopi Ketje menyediakan minuman kopi dan nonkopi serta terdapat menu-menu makanan ringan. Bagian kasir kemudian menerima order pembelian dari pelanggan ketika pelanggan sudah menentukan pesannya. Pencatatan orderan pelanggan tidak dilakukan secara manual seperti menggunakan nota melainkan dilakukan secara elektronik yaitu melalui komputer kasir yang sudah tercantum nama menu, jumlah pemesanan, dan total harga pesanan pelanggan, sehingga bagian kasir hanya perlu klik pesanan yang diminta serta jumlah pemesanan, kemudian total harga akan otomatis terhitung. Setelah input pemesanan selesai, pelanggan akan diberi pilihan cara melakukan pembayaran pesanan. Pembayaran dapat dilakukan secara tunai, menggunakan kartu BRI, ataupun saldo Shopee. Apabila pelanggan melakukan pembayaran secara tunai, bagian kasir akan melakukan penyimpanan uang ke dalam drawer kasir. Drawer kasir merupakan laci kasir untuk penyimpanan uang yang diprogram untuk membuka secara otomatis ketika pelanggan melakukan pembayaran. Setelah pembayaran, struk akan keluar sebagai bukti pembayaran bagi pelanggan. Data transaksi penjualan akan otomatis terkirim kepada bagian keuangan dan manajer sehingga dapat meningkatkan efisiensi waktu dan juga

mencegah terjadinya kecurangan, sementara data transaksi penjualan akan langsung hilang atau terhapus di hari yang sama pada komputer kasir.

Setelah Kedai tutup, bagian penjualan menghitung hasil penjualan yang kemudian langsung disetor kepada bagian keuangan. Setiap transaksi tentunya harus dilakukan pencatatan agar membantu perusahaan melihat perkembangan usaha apakah mencapai target atau tidak sehingga dapat mempengaruhi pengambilan keputusan bagi manajer untuk menyusun strategi perusahaan kedepannya, untuk mengontrol dan mengendalikan keuangan perusahaan, serta sebagai laporan kepada pihak eksternal. Oleh karena itu, data transaksi penjualan tidak berhenti pada manajer dan bagian keuangan saja, tetapi data tersebut juga dikirim oleh bagian keuangan kepada bagian akuntansi untuk dilakukan pencatatan. Data transaksi tidak otomatis terkirim kepada bagian akuntansi karena harus dilakukan adanya pengecekan terlebih dahulu oleh bagian keuangan yakni melihat apakah data transaksi penjualan sesuai dengan hasil penjualan yang disetor ketika Kedai sudah tutup. Alur proses penjualan sudah dirancang seefisien dan seefektif mungkin agar kinerja perusahaan dapat berjalan dengan cepat dan mudah, yang diharapkan mampu mendukung kinerja para pegawai serta bagian atasan dalam mengelola dan melakukan pengendalian terhadap usaha mereka, terlebih Kedai Kopi Ketje memiliki banyak cabang yang tersebar di Lampung bahkan luar Lampung.

Gambar 1. Flowchart Sistem Informasi Penjualan



Ketje terdiri dari bahan baku seperti kopi, gula, krimer, susu, bubuk-bubuk perasa seperti bubuk coklat, matcha, taro, red velvet, dan berbagai macam rasa lainnya, serta produksi peralatan penjualan seperti gelas plastik, sedotan, plastik dan mika untuk membungkus pesanan minuman ataupun makanan untuk pembelian take away, sendok dan garpu plastik untuk pelanggan menyantap makanan, dan paper roll untuk struk pembelian. Terdapat dua bagian untuk mendukung proses produksi pada Kedai Kopi Ketje yakni bagian penjualan yang sekaligus merangkap sebagai bagian produksi serta bagian gudang dari Els Coffee dan Kedai Kopi Ketje.

Alur Sistem Informasi Produksi pada Kedai Kopi Ketje dimulai dari bagian penjualan menghitung persediaan yang telah menipis, baik dari persediaan bahan baku maupun berbagai peralatan penjualan. Tidak ada batas minimal atau maksimum untuk pemesanan persediaan, hanya saja perlu dikontrol agar tidak terjadi pemesanan yang berlebihan. Kemudian bagian penjualan menghubungi gudang pusat yaitu Els Coffee untuk penyetoran persediaan bahan baku dan menghubungi gudang Kedai Kopi Ketje untuk persediaan peralatan yang dipesan dari supplier yang sudah bekerjasama dengan Els Coffee dan Kedai Kopi Ketje. Bahan baku diambil dari Els Coffee karena satu induk dengan Kedai Kopi Ketje dan produksi kopi dilakukan di kedai tersebut. Setelah itu Kedai Kopi Ketje akan menerima struk pembelian persediaan sebagai bukti pembelian secara online. Data pembelian persediaan akan otomatis terkirim ke bagian keuangan dan manajer sebagai konfirmasi agar dapat dilakukan pembayaran persediaan. Persediaan akan sampai kepada Kedai Kopi Ketje tiga hari setelah pemesanan, jadi bagian penjualan harus menghubungi bagian gudang sebelum persediaan benar-benar habis agar penjualan tetap dapat dilakukan sampai persediaan datang dari gudang. Dalam kegiatan produksi kopi dilakukan secara langsung oleh bagian produksi Els Coffee dimana supply biji kopi berasal langsung dari petani kopi yang berkualitas.

Berikut alur produksi untuk mengolah biji kopi pada Kedai Els Coffee:

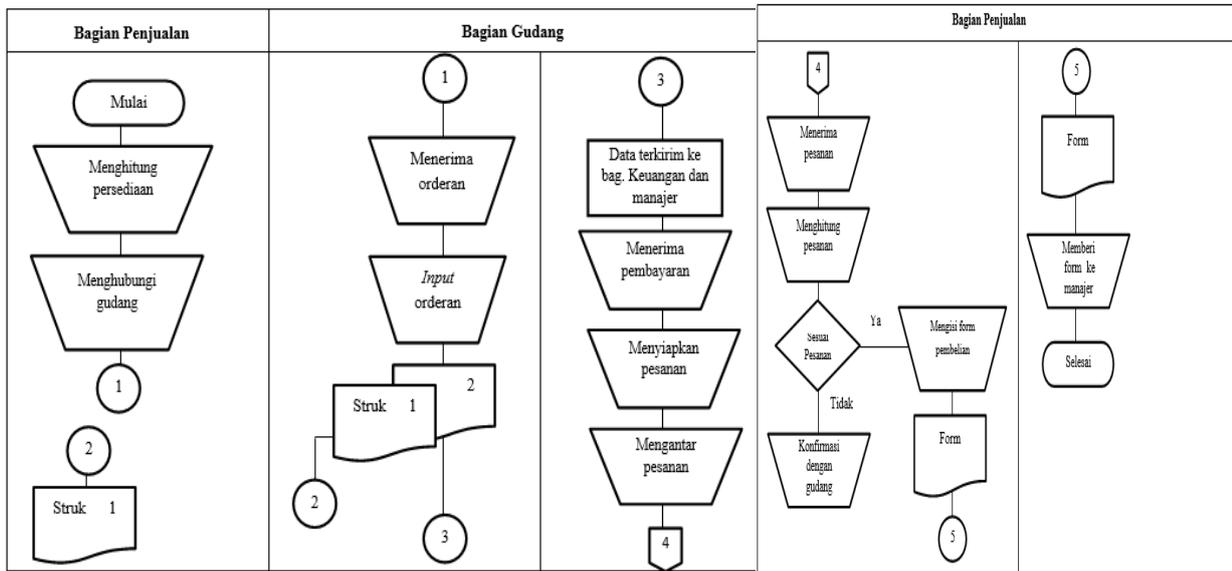
1. Proses sortasi biji kopi. Proses ini adalah untuk memisahkan biji kopi yang telah masak dan seragam dari buah yang cacat seperti pecah, kurang seragam, dan terserang hama.
2. Proses roasting biji kopi. Roasting dilakukan secara harian agar kualitas kopi tetap terjaga karena jika biji kopi yang telah di roasting disimpan terlalu lama akan menghilangkan aroma. Roasting biji kopi adalah proses penyangraian biji kopi

mentah dengan mesin sangrai. Durasi waktu sangrai yaitu antara 8- 12 menit dengan suhu sangrai yang sudah diatur.

3. Mengeluarkan hasil sangrai untuk melakukan proses pendinginan dengan cara menampung kopi hasil sangrai kedalam bak silinder yang dilengkapi dengan pengaduk dan kipas pendingin.
4. Melakukan rendemen sangrai yaitu membandingkan berat biji kopi hasil sangrai dengan berat biji kopi sebelum proses sangrai.
5. Penggilingan biji kopi. Biji kopi yang telah disangrai kemudian digiling dengan mesin penghalus sampai diperoleh butiran bubuk kopi yang diinginkan.
6. Pengemasan kopi dengan berbagai ukuran. Pada kedai Els Coffee, pembeli juga dapat membeli kopi kemasan agar dapat diseduh sendiri dirumah.

Setelah pesanan persediaan telah sampai dari gudang, bagian penjualan yang berperan pula sebagai bagian produksi langsung menghitung barang-barang yang baru datang, apakah jumlahnya sesuai dengan jumlah pesanan yang diminta, jika sesuai maka bagian penjualan akan merekap barang-barang tersebut dalam sebuah formulir yang terdiri dari tabel berisi tanggal pembelian, nama-nama barang persediaan, jumlah, dan total barang, kemudian form tersebut akan diberikan kepada manajer sebagai data produksi. Setelah itu, mereka menyusun barang-barang yang baru datang dengan rapi di ruangan khusus Kedai Kopi Ketje dan dipisah antara bahan baku dengan peralatan. Jika pesanan yang datang tidak sesuai dengan pesanan seperti kekurangan maupun kelebihan jumlah pesanan, salah mengirim jenis pesanan, dan terdapat cacat pada pesanan, maka bagian penjualan dapat mengajukan komplain kepada bagian gudang agar barang dapat segera dilengkapi ataupun ditukar. Tetapi hal ini jarang terjadi karena dari bagian gudang pun sudah melakukan pengecekan sebelum pengiriman.

Gambar 2. Flowchart Sistem Informasi Produksi



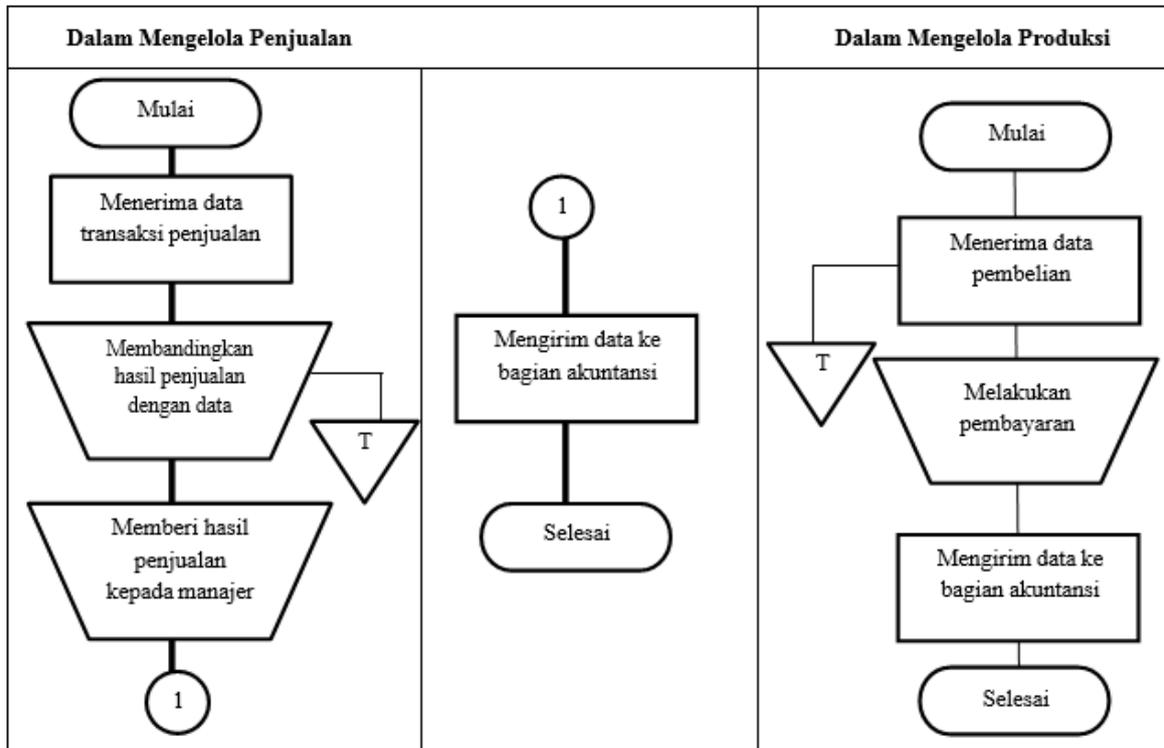
Sistem Informasi Keuangan

Bagian penjualan dan produksi tentunya berkaitan dengan Sistem Informasi Keuangan yang berperan untuk melakukan pengaturan keuangan perusahaan, penginputan semua transaksi keuangan, melakukan transaksi keuangan perusahaan, melakukan pembayaran kepada supplier, serta berhubungan dengan pihak internal maupun eksternal terkait dengan aktivitas keuangan perusahaan. Alur Sistem Informasi Keuangan dalam mengelola transaksi penjualan yaitu dimulai dari bagian keuangan menerima data transaksi penjualan secara otomatis. Sebagai upaya memastikan bahwa hasil penjualan sesuai dengan data yang diterima, maka bagian keuangan mencocokkan data dengan hasil penjualan ketika telah diberikan oleh bagian penjualan setelah Kedai tutup, dilihat apakah sesuai antara data dengan hasil yang diberikan. Kemudian bagian keuangan mengirim data transaksi tersebut kepada bagian akuntansi untuk dilakukan pencatatan dan pengarsipan. Arsip data tidak hanya dilakukan oleh bagian akuntansi namun juga bagian keuangan yang disimpan dalam komputer. Setelah arsip selesai, bagian keuangan memberikan hasil penjualan kepada manajer yang juga sudah menerima data transaksi penjualan secara otomatis.

Sementara alur Sistem Informasi Keuangan dalam mengelola transaksi produksi dimulai dari menerima struk pembelian persediaan secara otomatis. Kemudian bagian keuangan melakukan pembayaran untuk pembelian persediaan yang telah disetujui oleh pihak manajer. Agar dilakukan pencatatan maka data transaksi pembelian persediaan dikirim oleh bagian keuangan kepada bagian akuntansi. Data transaksi pembelian persediaan di

arsip dalam komputer oleh bagian keuangan yang juga sudah otomatis terkirim kepada manajer sebagai bukti pembelian.

Gambar 3. Flowchart Sistem Informasi Keuangan



KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Sistem Informasi membawa banyak manfaat bagi perusahaan yang ingin memaksimalkan kinerja mereka karena bisa membantu dalam penyelesaian masalah dan pengambilan keputusan. Apalagi kini sudah Era 4.0 dimana perusahaan harus mengikuti perkembangan zaman yang sudah menggunakan digital untuk mendukung setiap tahapan kinerja perusahaan. Namun tak dapat dipungkiri, segala sesuatu pasti ada kekurangan dan kelebihan, begitu pula dengan Sistem Informasi. Walaupun terdapat banyak keunggulan, tetap ada kelemahan dan kekurangan yang dapat menimbulkan bahaya dan kerugian pada perusahaan. Kelemahan dan kekurangan yang dimaksud seperti rentannya kehilangan data karena terserang virus, mudahnya memanipulasi data, ataupun kerusakan sistem. Kedai Kopi Ketje dari 2017 belum pernah mengalami kerugian besar yang diakibatkan oleh Sistem Informasi, namun mereka tetap melakukan pengendalian agar meminimalisir hal-hal yang tidak diinginkan.

Saran

Dalam proses penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan yang penulis alami yang dapat menjadi faktor-faktor untuk lebih diperhatikan bagi para penulis yang akan datang. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah tidak dapat melakukan wawancara dengan manajer Kedai Kopi Ketje. Hal ini disebabkan karena manajer memiliki banyak kesibukan, memiliki janji yang sudah disepakati lebih dulu, serta juga harus membagi waktunya untuk mengurus Kedai Els Coffee, sehingga sangat sulit untuk mengatur jadwal untuk wawancara. Jika menunggu waktu luang dari manajer pun akan sulit, apalagi penulis memiliki keterbatasan waktu untuk mengumpulkan penelitian. Oleh karena itu, manajer menunjuk salah satu pegawai Kedai Kopi Ketje yang pernah menjadi bagian keuangan dan bagian penjualan yang merangkap sebagai bagian produksi serta merangkap sebagai pegawai dari Els Coffee untuk menggantikan posisinya sebagai salah satu responden. Selain itu, keterbatasan lainnya dalam penelitian ini adalah hanya terbatas pada satu outlet saja sehingga mengurangi reliabilitas. Maka saran yang dapat diajukan yakni sebagai berikut:

1. Bagi Penulis Selanjutnya
 - a. Dalam penelitian selanjutnya, disarankan untuk menghubungi dan membuat janji dengan manajer dalam jangka waktu yang lebih lama sebelum tenggat waktu target pengumpulan penelitian.
 - b. Menambahkan sampel penelitian agar meningkatkan reliabilitas penelitian.
2. Bagi Kedai Kopi Ketje

Diharapkan dapat melakukan pemisahan tugas antara bagian penjualan dengan bagian produksi agar kinerja pegawai menjadi lebih efektif dan menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

REFERENSI

- Alfiah, A., & Damayanti, D. (2020). Aplikasi E-Marketplace Penjualan Hasil Panen Ikan Lele (Studi Kasus: Kabupaten Pringsewu Kecamatan Pagelaran). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 111–117.
- Ambarwari, A., Adrian, Q. J., & Herdiyeni, Y. (2020). Analysis Of The Effect Of Data Scaling On The Performance Of The Machine Learning Algorithm For Plant Identification. *Jurnal Resti (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, 4(1), 117–122.
- Anggraini, Y., Pasha, D., & Damayanti, D. (2020). Sistem Informasi Penjualan Sepeda Berbasis Web Menggunakan Framework Codeigniter. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 64–70.
- Borman, R. I., Megawaty, D. A., & Attohiroh, A. (2020). Implementasi Metode Topsis

- Pada Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Biji Kopi Robusta Yang Bernilai Mutu Ekspor (Studi Kasus: Pt. Indo Cafco Fajar Bulan Lampung). *Fountain Of Informatics Journal*, 5(1), 14–20.
- Damayanti, D., & Hernandez, M. Y. (2018). Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Pada Kpri Andan Jejama Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Tekno Kompak*, 12(2), 57–61.
- Damayanti, D., Sulistiani, H., & Umpu, E. (2021). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pengelolaan Tabungan Siswa Pada Sd Ar-Raudah Bandarlampung. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 11(1), 40–50.
- Darwis, D., & Yusiana, T. (2016). Penggunaan Metode Analisis Historis Untuk Menentukan Anggaran Produksi. *Expert: Jurnal Manajemen Sistem Informasi Dan Teknologi*, 6(2).
- Dewi, R. K., Ardian, Q. J., Sulistiani, H., & Isnaini, F. (2021). Dashboard Interaktif Untuk Sistem Informasi Keuangan Pada Pondok Pesantren Mazroatul'ulum. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(2), 116–121.
- Fadly, M., Muryana, D. R., & Priandika, A. T. (2020). Sistem Monitoring Penjualan Bahan Bangunan Menggunakan Pendekatan Key Performance Indicator. *Journal Of Social Sciences And Technology For Community Service (Jsstcs)*, 1(1), 15–20.
- Fitriyana, F., & Sucipto, A. (2020). Sistem Informasi Penjualan Oleh Sales Marketing Pada Pt Erlangga Mahameru. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 105–110.
- Maulida, S., Hamidy, F., & Wahyudi, A. D. (2020). Monitoring Aplikasi Menggunakan Dashboard Untuk Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dan Penjualan (Studi Kasus: Ud Apung). *Jurnal Tekno Kompak*, 14(1).
- Megawaty, D. A., Setiawansyah, S., Alita, D., & Dewi, P. S. (2021). Teknologi Dalam Pengelolaan Administrasi Keuangan Komite Sekolah Untuk Meningkatkan Transparansi Keuangan. *Riau Journal Of Empowerment*, 4(2), 95–104.
- Panjaitan, F., Surahman, A., & Rosmalasari, T. D. (2020). Analisis Market Basket Dengan Algoritma Hash-Based Pada Transaksi Penjualan (Studi Kasus: Tb. Menara). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 111–119.
- Putra, A. D. (2020). Rancang Bangun Aplikasi E-Commerce Untuk Usaha Penjualan Helm. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 1(1), 17–24.
- Putra, M. W., Darwis, D., & Priandika, A. T. (2021). Pengukuran Kinerja Keuangan Menggunakan Analisis Rasio Keuangan Sebagai Dasar Penilaian Kinerja Keuangan (Studi Kasus: Cv Sumber Makmur Abadi Lampung Tengah). *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 1(1), 48–59.
- Rahmansyah, A. I., & Darwis, D. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Internal Terhadap Penjualan (Studi Kasus: Cv. Anugrah Ps). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 42–49.
- Ramadhanu, P. B., & Priandika, A. T. (2021). Rancang Bangun Web Service Api Aplikasi Sentralisasi Produk Umkm Pada Uptd Plut Kumkm Provinsi Lampung. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(1), 59–64.
- Riskiono, S. D., Hamidy, F., & Ulfia, T. (2020). Sistem Informasi Manajemen Dana Donatur Berbasis Web Pada Panti Asuhan Yatim Madani. *Journal Of Social Sciences And Technology For Community Service (Jsstcs)*, 1(1), 21–26.
- Riswanda, D., & Priandika, A. T. (2021). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Manajemen Pemesanan Barang Berbasis Online. *Jurnal Informatika Dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 2(1), 94–101.
- Rusliyawati, R., Putri, T. M., & Darwis, D. (2021). Penerapan Metode Garis Lurus Dalam Sistem Informasi Akuntansi Perhitungan Penyusutan Aktiva Tetap Pada Po Puspa

- Jaya. *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 1(1), 1–13.
- Sari, R., Hamidy, F., & Suaidah, S. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Konveksi Sjm Bandar Lampung. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 2(1), 65–73.
- Sintaro, S., Surahman, A., & Prastowo, A. T. (2020). Penerapan Web Walkers Sebagai Media Informasi Untuk Perbandingan Manual Brewing Coffee Di Indonesia. *Jsii (Jurnal Sistem Informasi)*, 7(2), 132–137.
- Sucipto, A., Ahdan, S., & Abyasa, A. (2020). Usulan Sistem Untuk Peningkatan Produksi Jagung Menggunakan Metode Certainty Factor. *Prosiding-Seminar Nasional Teknik Elektro Uin Sunan Gunung Djati Bandung*, 478–488.
- Sulistiani, H., Setiawansyah, S., & Darwis, D. (2020). Penerapan Metode Agile Untuk Pengembangan Online Analytical Processing (Olap) Pada Data Penjualan (Studi Kasus: Cv Adilia Lestari). *Jurnal Coreit: Jurnal Hasil Penelitian Ilmu Komputer Dan Teknologi Informasi*, 6(1), 50–56.
- Sulistiani, H., Yanti, E. E., & Gunawan, R. D. (2021). Penerapan Metode Full Costing Pada Sistem Informasi Akuntansi Biaya Produksi (Studi Kasus: Konveksi Serasi Bandar Lampung). *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 1(1), 35–47.
- Sulistiani, H., Yuliani, A., & Hamidy, F. (2021). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Upah Lembur Karyawan Menggunakan Extreme Programming. *Technomedia Journal*, 6(1 Agustus).
- Susanto, E. (2003). *Pelelangan Dan Penjualan Berbasis Internet*. Stmik Akakom Yogyakarta.
- Wiguna, P. D. A., Swastika, I. P. A., & Satwika, I. P. (2019). Rancang Bangun Aplikasi Point Of Sales Distro Management System Dengan Menggunakan Framework React Native. *Jurnal Nasional Teknologi Dan Sistem Informasi*, 4(3), 149–159. <https://doi.org/10.25077/teknosi.v4i3.2018.149-159>
- Yolanda, S., & Neneng, N. (2021). Rancang Bangun Sistem Informasi Untuk Perhitungan Biaya Sewa Kontainer Pada Pt Java Sarana Mitra Sejati. *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 1(1), 24–34.
- Yusmaida, Y., Neneng, N., & Ambarwari, A. (2020). Sistem Informasi Pencarian Kos Berbasis Web Dengan Menggunakan Metode Hill Climbing. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 68–74.