

## Analisa Pemodelan Proses Bisnis Penjualan Pada Usaha UMKM Dimsum

**Didit Hadayanti**

Universitas Al Ghifari

Alamat: Jl. Cisaranten Kulon No.140, Cisaranten Kulon, Kec. Arcamanik, Kota  
Bandung, Jawa Barat 40293;Telepon: (022) 7835813

Korespondensi penulis: [didithadayanti@gmail.com](mailto:didithadayanti@gmail.com)

### *Abstract.*

*A successful business needs a sales process flow. A strong sales process flow will improve customer-seller communication and transaction efficiency. MSMEs would struggle to manage and make profits without a sales process flow. Thus, this study used System Flow Diagram modeling to illustrate the business process of sales transactions in dim sum business MSMEs. Optimizing the sales process is crucial because it can be the beginning process flow in creating information systems. The results showed that the sales transaction process and ordering goods can be visualized. The recommendations from the sequence of business processes resulted in 7 processes that can be used as a reference in designing information systems, starting with the login process, the process of managing user data, item data, item inventory data, sales transaction data, and item order data. These proposals should yield a business process flow that MSMEs can employ to improve their sales transaction process during computerization.*

**Keywords:** *Business Process Analysis, Sales Transaction, MSME*

### **Abstrak.**

Bisnis yang sukses membutuhkan alur proses penjualan. Alur proses penjualan yang pasti akan meningkatkan komunikasi antara pelanggan dan penjual dan efisiensi transaksi. UMKM akan kesulitan untuk mengelola dan menghasilkan keuntungan tanpa adanya alur proses penjualan. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan pemodelan *System Flow Diagram* untuk menggambarkan proses bisnis transaksi penjualan pada UMKM bisnis dimsum. Mengoptimalkan proses penjualan menjadi hal yang krusial karena dapat menjadi alur proses awal dalam pembuatan sistem informasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses transaksi penjualan dan pemesanan barang dapat divisualisasikan. Rekomendasi dari urutan proses bisnis tersebut menghasilkan 7 proses yang dapat digunakan sebagai acuan dalam merancang sistem informasi, dimulai dari proses login, proses pengelolaan data user, data barang, data persediaan barang, data transaksi penjualan, dan data pemesanan barang. Usulan ini menghasilkan alur proses bisnis yang dapat digunakan oleh UMKM untuk meningkatkan proses transaksi penjualan dengan adanya proses komputerisasi.

**Kata kunci:** Analisa Proses Bisnis, Transaksi Penjualan, UMKM

---

Received April 12, 2022; Revised Mei 28, 2022; Accepted Juni 12, 2022

\*Didit Hadayanti, [didithadayanti@gmail.com](mailto:didithadayanti@gmail.com)

## **LATAR BELAKANG**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu jenis usaha yang banyak ditemukan di Indonesia. Dalam menjalankan usaha ini, terdapat beberapa proses yang harus diperhatikan agar usaha dapat berjalan dengan baik, salah satunya adalah proses transaksi penjualan (Alfin, 2021; Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2019). Dalam kaitannya dengan proses transaksi penjualan secara digital maka diperlukan adanya pemodelan proses bisnis dari yang sudah dilakukan berjalan, menjadi proses bisnis yang dapat dilakukan secara komputerisasi (Marlina et al., 2020).

Dalam menjalankan sebuah usaha, alur proses penjualan merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan. Alur proses penjualan yang pasti akan membantu usaha dalam meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan kepuasan pelanggan (Hadayanti et al., 2016; Niken Nanincova, 2019).

Penelitian oleh (Ramadhan & Purwandari, 2018) menjelaskan bahwa alur proses penjualan yang pasti akan membantu usaha dalam meningkatkan efisiensi. Dengan alur proses penjualan yang jelas, usaha dapat mengidentifikasi tahap-tahap yang harus dilakukan dalam proses penjualan dan mengoptimalkan setiap tahap tersebut. Hal ini akan membuat usaha dapat menyelesaikan proses penjualan dengan lebih cepat dan efisien. Penelitian lainnya oleh (Saleh & Miah Said, 2019; SUTRISNO, 2019) menjelaskan alur proses penjualan yang pasti akan membantu usaha dalam meningkatkan efektivitas. Dengan alur proses penjualan yang jelas, usaha dapat mengidentifikasi kelemahan dan kekurangan yang ada dalam proses penjualan dan mengambil tindakan untuk memperbaikinya. Hal ini akan membuat usaha dapat meningkatkan efektivitas dalam proses penjualan (Suryaningrat et al., 2021). Sehingga pada penelitian ini dapat mengusulkan pemodelan dari alur transaksi penjualan karena dapat membantu usaha dalam meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan alur proses penjualan yang jelas, usaha dapat menyediakan layanan yang baik dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan baik (Indrasari, 2019; Prayitno & Sutrisno, 2019). Hal ini akan membuat pelanggan merasa puas dengan layanan yang diterima dan lebih cenderung untuk terus melakukan transaksi dengan usaha tersebut.

Pada penelitian ini menggunakan *System Flow Diagram* dalam memodelkan secara detail setiap proses yang berkaitan dengan transaksi penjualan, pemesanan barang serta dapat menjadi alur proses awal dalam melakukan perancangan sistem informasi (I Gede Iwan Sudipa, 2018; Nurhayati et al., 2018). Tentunya pada usaha UMKM tidak akan seterusnya menerapkan transaksi penjualan secara manual, ketika permintaan terhadap suatu produk meningkat tentunya diperlukan suatu sistem komputerisasi yang dapat membantu usaha dalam memperlancar operasional usaha.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Definisi Penjualan**

Penjualan merupakan suatu proses yang dilakukan oleh perusahaan atau bisnis untuk menjual produk atau jasa kepada konsumen (Assauri, 2015). Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting bagi perusahaan atau bisnis karena melalui penjualan perusahaan atau bisnis dapat menghasilkan pendapatan. Penjualan dapat didefinisikan sebagai suatu proses dimana perusahaan atau bisnis menyediakan produk atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen dan menerima pembayaran dari konsumen. Proses ini meliputi berbagai tahap seperti pemasaran, promosi, negosiasi harga, pembuatan kontrak, pengiriman produk atau jasa, dan pembayaran. Penjualan juga dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu penjualan langsung dan penjualan tidak langsung. Penjualan langsung adalah penjualan yang dilakukan melalui kontak langsung antara perusahaan atau bisnis dengan konsumen, sedangkan penjualan tidak langsung adalah penjualan yang dilakukan melalui perantara seperti distributor atau agen (Yulianto & Mauluddin, 2019). Selain itu, Penjualan juga dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu penjualan B2B (*business to business*) dan B2C (*business to consumer*) (Saputro, 2020; Sutrisno, 2018). Penjualan B2B adalah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan kepada perusahaan lain. Sedangkan Penjualan B2C adalah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan kepada konsumen akhir.

### ***System Flow Diagram***

*System Flow Diagram* (SFD) adalah suatu metode visualisasi yang digunakan untuk menggambarkan alur proses atau sistem secara keseluruhan. SFD digunakan untuk menyajikan informasi yang berkaitan dengan proses atau sistem dalam bentuk diagram

yang mudah dipahami (Aleryani, 2016). SFD menggambarkan alur proses atau sistem dari awal hingga akhir, termasuk input, proses, dan output (Li & Chen, 2009). SFD juga menyajikan informasi tentang hubungan antara komponen dalam sistem atau proses. SFD dapat digunakan dalam berbagai bidang seperti manufaktur, teknologi informasi, bisnis, dan lain-lain. SFD dapat digunakan untuk menyajikan alur proses bisnis, sistem komputer, alur produksi manufaktur, atau alur proses lainnya.

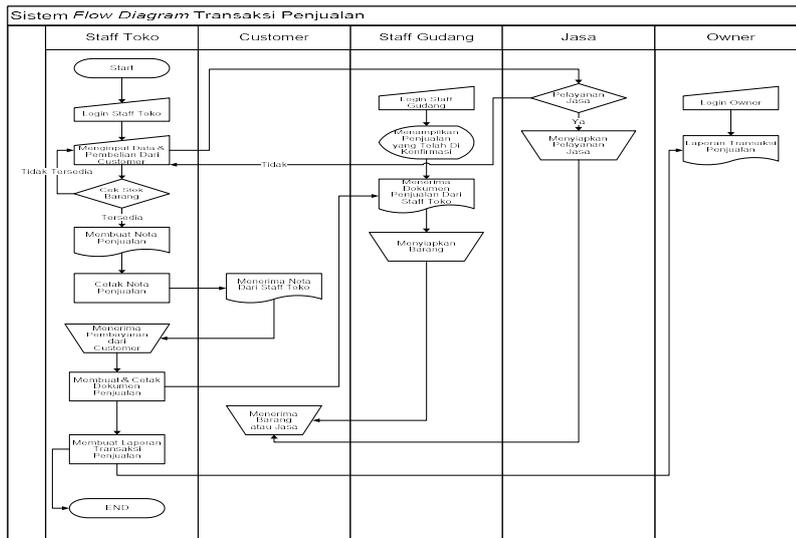
## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah kualitatif. Pada penelitian ini melakukan pengumpulan data dengan wawancara dan observasi pada usaha UMKM Dede Dimsum pada daerah cikadut, bandung terkait proses bisnis penjualan yang sudah berjalan pada lokasi penelitian. Metode penelitian kualitatif mengutamakan data yang diperoleh untuk mengetahui persepsi, opini dari seseorang tentang suatu proses yang diteliti (Sugiyono, 2017).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Pemodelan Proses Bisnis Penjualan**

Untuk memudahkan dalam mengetahui alur dari transaksi penjualan pada usaha UMKM dede dimsum, maka hasil pengumpulan data terkait proses bisnis usaha yang sudah berjalan, kemudian dibuat dalam sebuah visualisasi alur dalam bentuk *system flow diagram*. Setiap entitas dalam usaha yang terlibat dalam proses transaksi penjualan hingga pada pemesanan barang ke supplier dapat dijelaskan secara alir proses yang dilakukan (Wiguna et al., 2021). Alur proses bisnis penjualan dapat dilihat pada Gambar 1 berikut.

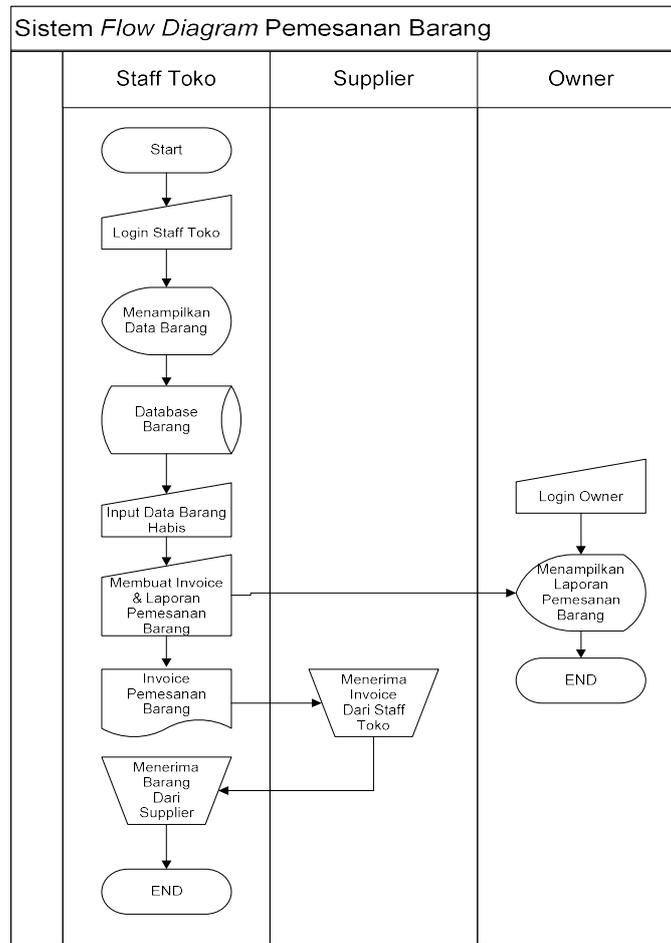


Sumber : Arsip Penulis 2022

**Gambar 1. Pemodelan Proses Bisnis Penjualan**

Berdasarkan Gambar 1 dapat dijelaskan pada alur proses bisnis yang diusulkan pada proses transaksi penjualan dapat dimulai dari *staff* toko yang melakukan penginputan data dan pembelian dari *customer* yang berupa barang, jasa atau keduanya, lalu *staff* toko akan mengecek stok barang. Jika stok barang tidak tersedia maka akan kembali lagi ke proses penginputan pembelian *customer*, jika stok barang tersedia maka akan dilanjutkan dengan proses membuat nota penjualan dan mencetak nota penjualan tersebut dan memberikan kepada *customer*. Lalu *customer* akan melakukan pembayaran kepada *staff* toko, setelah *staff* toko menerima pembayaran tersebut *staff* toko akan mencetak dokumen penjualan dan memberikannya kepada *staff* gudang. Pada proses di *staff* gudang pertama akan melakukan *login* dan menampilkan penjualan yang telah dikonfirmasi dan menerima dokumen penjualan barang dari *staff* toko, untuk selanjutnya akan menyiapkan barang untuk *customer*. Lalu pada proses pelayanan jasa, setelah *staff* toko menginputkan pembelian dari *customer*, akan langsung mengkonfirmasi ke pelayanan jasa, jika pelayanan jasa tidak tersedia maka akan kembali lagi ke proses menginputkan pembelian, dan jika tersedia maka pihak pelayanan jasa akan langsung menyiapkan layanan tersebut untuk *customer*. Proses yang dilakukan oleh owner hanya bisa melihat laporan transaksi penjualan yang dibuat oleh *staff* toko.

**Pemodelan Proses Bisnis Pemesanan Barang**



Sumber : Arsip Penulis 2022

**Gambar 2. Pemodelan Proses Bisnis Pemesanan Barang**

Berdasarkan Gambar 1 dapat dijelaskan pada alur proses bisnis yang diusulkan pada proses pemesanan barang dapat dimulai *staff* toko melakukan penginputan pemesanan barang dari *supplier*, lalu *staff* toko memilih menu data barang yang mengakses *database* barang. Dari sinilah *staff* toko mengetahui stok barang yang habis, lalu *staff* toko akan memilih menu pemesanan barang dan menginputkan *invoice* barang yang akan dipesan ke *supplie* dan membuat laporan pemesanan barang untuk owner. Lalu *invoice* tersebut akan diterima oleh *supplier*, dan langsung mengirimkannya sesuai *invoice* dari *staff* toko.

### **Rekomendasi Alur Proses Sistem**

Berdasarkan dari analisa proses bisnis transaksi penjualan dan pemesanan barang pada usaha UMKM dede dimsum, maka terdapat rekomendasi urutan proses yang dapat dijadikan sebagai fitur dalam kaitannya dengan perancangan sistem informasi (MUHAMMAD et al., 2020). Analisis system flow diagram dapat menjadi pemodelan dari setiap proses yang dilakukan entitas usaha, sehingga dapat dirumuskan list proses yang dapat menjadi urutan alur proses dari transaksi penjualan secara terkomputerisasi. Berikut adalah rekomendasi urutan proses tansaksi penjualan pada usaha UMKM dede dimsum:

1. Login
2. Mengelola Data User
  - 2.1 Tambah Data User
  - 2.2 Ubah Data User
  - 2.3 Cari Data User
3. Mengelola Data Barang
  - 3.1 Tambah Data Barang
  - 3.2 Ubah Data Barang
  - 3.3 Cari Data Barang
4. Mengelola Persediaan Barang
  - 4.1 Tambah Data Persediaan Barang
  - 4.2 Ubah Data Persediaan Barang
5. Mengelola Data Transaksi Penjualan
  - 5.1 Tambah Data Transaksi Penjualan
  - 5.2 Ubah Data Transaksi Penjualan
  - 5.3 Cari Data Transaksi Penjualan
6. Mengelola Pemesanan Barang
  - 6.1 Tambah Data Pemesanan Barang
  - 6.2 Ubah Data Pemesanan Barang
  - 6.3 Cari Data Pemesanan Barang
7. Laporan
  - 7.1 Laporan Data Transaksi Penjualan
  - 7.2 Laporan Data Pemesanan Barang

## *Analisa Pemodelan Proses Bisnis Penjualan pada Usaha UMKM Dimsum*

Berdasarkan rekomendasi urutan proses maka terdapat 7 proses yang dapat dijadikan acuan dalam perancangan sistem informasi, dimulai dari proses login, proses pengelolaan data pengguna, pengelolaan data barang, pengelolaan data persediaan barang, pengelolaan data transaksi penjualan, pengelolaan data pemesanan barang, hingga pada menghasilkan laporan transaksi penjualan dan laporan pemesanan barang. Dari hasil rekomendasi ini diharapkan terdapat alur proses bisnis yang sudah dapat dijadikan acuan dalam proses komputerisasi untuk membantu pihak UMKM dalam meningkatkan proses transaksi penjualan.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan dari pemodelan system flow diagram untuk proses transaksi penjualan pada UMKM adalah bahwa system flow diagram adalah metode visualisasi yang efektif untuk menggambarkan alur proses transaksi penjualan pada UMKM. Dengan menggunakan system flow diagram, proses transaksi penjualan dapat dipetakan dengan jelas dari awal hingga akhir, termasuk input, proses, dan output. Hal ini mempermudah dalam mengidentifikasi kekurangan atau kesalahan dalam proses transaksi penjualan dan membuat rekomendasi perbaikan yang tepat. Selain itu, system flow diagram juga membantu dalam memberikan gambaran yang jelas tentang hubungan antar komponen dalam proses transaksi penjualan, sehingga dapat membantu dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari proses tersebut.

### **DAFTAR REFERENSI**

- Aleryani, A. Y. (2016). Comparative study between data flow diagram and use case diagram. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 6(3), 124–126.
- Alfin, A. (2021). Analisis strategi UMKM dalam menghadapi krisis di era pandemi COVID-19. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(8), 1543–1552.
- Assauri, S. (2015). Manajemen Pemasaran. *Edisi Pertama Penerbit. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.*
- Hadayanti, D., Deliana, Y., & Natawidjaja, R. S. (2016). Faktor dominan dari preferensi konsumen dalam pemilihan jenis mangga (*Mangifera Indica*): suatu kasus di supermarket di kota Bandung. *Agrikultura*, 27(2).
- I Gede Iwan Sudipa. (2018). Decision Support System Dengan Metode AHP, SAW dan

- ROC Untuk Penentuan Pemberian Beasiswa (Studi Kasus STMIK STIKOM INDONESIA). *Jurnal Teknologi Informasi Dan Komputer*, 4(1), 18–30.
- Indrasari, M. (2019). *PEMASARAN DAN KEPUASAN PELANGGAN: pemasaran dan kepuasan pelanggan*. Unitomo Press.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2019). *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar*.
- Li, Q., & Chen, Y.-L. (2009). Data flow diagram. In *Modeling and Analysis of Enterprise and Information Systems* (pp. 85–97). Springer.
- Marlina, L., Mundzir, A., & Pratama, H. (2020). Cashless Dan Cardless Sebagai Perilaku Transaksi Di Era Digital: Suatu Tinjauan Teoretis Dan Empiris. *Jurnal Co Management*, 3(2), 533–542.
- MUHAMMAD, A. L. I., HIDAYAH, Y., & LESTARI, N. C. (2020). Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Masjid Untuk Pengurus Masjid Se-Banjarmasin Utara. *Inovate: Jurnal Ilmiah Inovasi Teknologi Informasi*, 4(2), 10–19.
- Niken Nanincova. (2019). Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Noach Cafe and Bistro. *Agora*, 7(2), 1–5.
- Nurhayati, A. N., Josi, A., & Hutagalung, N. A. (2018). Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Dan Pembelian Barang Pada Koperasi Kartika Samara Grawira Prabumulih. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 7(2), 13–23. <https://doi.org/10.34010/jati.v7i2.490>
- Prayitno, P., & Sutrisno, S. (2019). Knowledge Of Communication Adaptation As Stabilization Of Performance On Industrial District. *IJIBE (International Journal of Islamic Business Ethics)*, 4(1), 595–600.
- Ramadhan, F., & Purwandari, N. (2018). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada PT. Mustika Jati. *Jurnal Sains Dan Teknologi*, 5(1), 43–57.
- Saleh, H. M. Y., & Miah Said, S. E. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran: Marketing Concepts and Strategies* (Vol. 1). Sah Media.
- Saputro, P. D. (2020). Pemanfaatan E-Commerce Business To Consumer (B2C) Marketplace Untuk Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm). *JKIE (Journal Knowledge Industrial Engineering)*, 7(1), 1–10.
- Sugiyono. (2017). *Metode penelitian: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, 2015.
- Suryaningrat, Y., Sutrisno, S., & Ratih, S. D. (2021). Pengaruh Kualitas Produk Dan Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Air Minum Isi Ulang. *Ilmu Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, 2(2), 117–130.
- Sutrisno, S. E. (2018). Analisis Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Pengusaha Membuka Home Industri Paving Di Kecamatan Balen Bojonegoro. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Sosial*, 1(1), 1–9.
- SUTRISNO, S. E. (2019). ANALISIS PENGEMBANGAN INDUSTRI KREATIF KAP LAMPU DAN PANCI DI KECAMATAN GAYAM KABUPATEN BOJONEGORO. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Sosial*, 2(1), 53–72.

- Wiguna, I. K. A. G., Dewi, D. P. D. K., & Sudipa, I. G. I. (2021). Implementasi OLAP pada Data Kerja Praktik dan Tugas Akhir Menggunakan Framework Modular Cube JS. *INFORMAL: Informatics Journal*, 6(3), 142–153. <https://doi.org/https://doi.org/10.19184/isj.v6i3.27614>
- Yulianto, E., & Mauluddin, A. (2019). Penerapan E-Commerce Berbasis Business to Customer (B2C) Pada Industri Garment. *Informatic, Science, Entrepreneur, Applied Art, Research, Humanism*, 18(1), 124–136.