



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 4 No. 4 (2025) pp: 5806-5820

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Analisis Efektivitas Penerapan Sistem Informasi Penjualan PT. Expravet Nasuba Medan

Mutia Putri Syahkira, Nurul Izzah Lubis

Jurusan akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Potensi Utama

mutiaputrisyakira@gmail.com, nurulizzah.potensi@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis efektivitas penerapan sistem informasi penjualan pada PT. Expravet Nasuba Medan dengan meninjau sejauh mana sistem tersebut mampu mendukung proses operasional perusahaan, mengidentifikasi faktor penyebab ketidakefektifan, serta merumuskan solusi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan kinerjanya. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan terhadap admin penjualan, admin pembelian, serta sales perusahaan sebagai pihak yang terlibat langsung dalam penggunaan sistem. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi penjualan telah membantu perusahaan dalam mempercepat proses pencatatan transaksi, penyusunan laporan penjualan, serta mempermudah pemantauan aktivitas penjualan harian. Namun, efektivitasnya belum sepenuhnya optimal karena masih ditemukan berbagai kendala operasional, seperti kesalahan input faktur, ketidaktepatan dalam pencatatan nama toko dan surat jalan, keterbatasan pemahaman sebagian karyawan terhadap penggunaan aplikasi Asoft, serta belum adanya SOP tertulis yang menjadi pedoman kerja baku sehingga proses masih bergantung pada instruksi lisan. Sebagai upaya perbaikan, perusahaan mulai menyusun SOP secara tertulis agar alur kerja lebih jelas dan terstandarisasi, melaksanakan pelatihan rutin untuk meningkatkan kompetensi karyawan dalam mengoperasikan sistem, memperketat proses validasi data sebelum disimpan, serta meningkatkan pengawasan agar risiko kesalahan dapat diminimalisir. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan sistem informasi penjualan dapat berfungsi lebih efektif, akurat, dan reliabel dalam mendukung proses pengambilan keputusan perusahaan.

Kata kunci: Sistem Informasi, Efektivitas, Penjualan.

1. Latar Belakang

Penerapan sistem informasi dalam perusahaan menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung pengambilan keputusan strategis. Sistem informasi, menurut Laudon dan Laudon (2021), adalah kombinasi antara teknologi informasi dan aktivitas manusia yang menggunakan teknologi tersebut untuk mendukung operasi, manajemen, dan pengambilan keputusan dalam suatu organisasi [1]. Kehadiran sistem informasi tidak hanya memudahkan pengelolaan data, tetapi juga meningkatkan akurasi dan kecepatan akses informasi yang dibutuhkan perusahaan.

Perusahaan yang menerapkan sistem informasi untuk mendukung pencatatan transaksi penjualan adalah PT. Expravet Nasuba Medan. PT. Expravet Nasuba bergerak di bidang distribusi produk-produk olahan daging seperti nugget, sosis, ayam beku, dan produk frozen food lainnya. Untuk mendukung kegiatan operasionalnya, PT. Expravet Nasuba menggunakan sistem informasi berbasis aplikasi Asoft yang digunakan untuk mengelola transaksi penjualan pada kanal *e-commerce*, penjualan dalam kota Medan, dan distribusi luar kota.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dedi Romi yang merupakan kepala bagian PT. Expravet Nasuba Medan pada tanggal 31 April 2025 menyatakan Meskipun perusahaan telah menerapkan sistem informasi, dalam operasional sehari-hari masih sering ditemukan ketidakcocokan antara data di sistem dengan realisasi lapangan, terutama karena kesalahan input manual, lemahnya pengawasan, serta ketidakjelasan prosedur kerja. Bapak Dedi

Romi juga menambahkan bahwa meskipun PT. Expravet Nasuba telah memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP), penerapannya masih sebatas instruksi lisan tanpa adanya dokumen tertulis resmi yang menjadi pedoman baku. Hal ini menyebabkan perbedaan interpretasi antar karyawan dalam menjalankan prosedur kerja, memperbesar potensi terjadinya kesalahan administrasi, dan pada akhirnya mempengaruhi penjualan.

Penelitian ini menggunakan data penjualan dari PT. Expravet Nasuba Medan selama periode lima tahun terakhir, yaitu 2020 hingga 2024. Penulis menemukan adanya fenomena dimana adanya penurunan pendapatan penjualan, berikut fenomena yang dimaksud:

Tabel 1. PT.Expravet Nasuba Laporan Penjualan 2020 – 2024

BULAN	2020 (MILYARAN RUPIAH)	2021 (MILYARAN RUPIAH)	2022 (MILYARAN RUPIAH)	2023 (MILYARAN RUPIAH)	2024 (MILYARAN RUPIAH)
JANUARI	9.125.560	10.164.902	10.806.431	7.565.110	10.680.829
FEBRUARI	9.900.540	9.226.902	8.960.787	7.157.605	9.873.285
MARET	11.980.414	10.340.484	10.908.219	7.587.370	10.136.425
APRIL	11.560.987	10.914.421	11.365.004	8.023.050	9.891.634
MEI	10.000.500	11.298.537	11.476.878	8.818.985	11.142.580
JUNI	11.322.300	11.259.365	10.281.089	8.604.505	10.447.451
JULI	9.070.894	10.904.425	9.807.307	8.695.400	9.771.729
AGUSTUS	10.750.000	10.879.977	10.575.898	8.574.615	10.729.350
SEPTEMBER	10.941.560	10.491.579	9.747.206	8.562.890	9.632.578
OKTOBER	10.187.950	10.166.455	9.024.586	9.852.430	10.682.141
NOVEMBER	10.005.000	10.205.367	9.638.443	10.098.270	11.014.572
DESEMBER	10.097.450	11.810.505	11.730.792	10.540.250	11.523.912
TOTAL	124.943.155	127.662.919	124.322.640	104.080.480	125.526.486
RATA-RATA	10.411.929	10.638.576	10.360.220	8.673.373	10.46.0540

Sumber: Data Arsip PT. Expravet Nasuba Medan

Berdasarkan Tabel 1. dapat dilihat bahwa terdapat penurunan pendapatan yang mengalami fluktuasi. Penurunan terbesar pada tahun 2023, yaitu sebesar Rp.104.080.480.000. Angka ini menunjukkan penurunan yang mencolok dibandingkan dengan pendapatan penjualan pada tahun sebelumnya, yaitu tahun 2021 sebesar Rp.127.662.919.000 dan tahun 2022 sebesar Rp.124.322.640.000. Penurunan ini mengindikasikan adanya permasalahan serius dalam proses operasional dan sistem pencatatan yang belum tertangani secara optimal. Salah satu penyebab utama yang ditemukan adalah belum efektifnya sistem informasi penjualan karena kesalahan pihak administrasi dan kecurangan karyawan sales yang mengakibatkan persahaan mengaami penurunan penjualan. saat menulis nama ekspedisi dan juga menginput nama toko dikarenakan kurangnya pengetahuan tentang barang yang dijual dan kurangnya pengecekan ulang oleh administrasi, sehingga diperlukan pelatihan guna meminimalisir kesalahan berulang dan adanya kecurangan karyawan agar penjualan perusahaan tidak menurun.

Salah satu permasalahan yang berdampak langsung terhadap penurunan penjualan adalah ketidakterbukaan tenaga penjual (sales) dalam menyampaikan program diskon dan reward dari perusahaan kepada pelanggan. Dengan hasil wawancara dengan Bapak Dedi Romi yang merupakan kepala bagian PT. Expravet Nasuba Medan pada tanggal 31 April 2025, menyatakan “Beberapa sales tidak menjalankan program diskon sesuai arahan manajemen, dan bahkan ada yang memanfaatkan program tersebut untuk kepentingan pribadi, sehingga banyak pelanggan tidak mengetahui adanya promosi dan berdampak pada turunnya pembelian.” Perusahaan telah menetapkan kebijakan potongan harga sebesar 10% + 10% untuk pembelian dalam jumlah tertentu serta hadiah berupa emas 5 gram untuk toko yang mencapai pembelian tahunan senilai Rp 100 juta. Namun, di lapangan ditemukan bahwa ada sales yang tidak menyampaikan program tersebut sama sekali kepada pelanggan, dan bahkan terdapat oknum yang secara sengaja menyampaikan harga normal ke toko, lalu mengambil sendiri keuntungan dari diskon tersebut. Akibat dari ketidakterbukaan ini, pelanggan tidak termotivasi untuk melakukan pembelian dalam jumlah besar karena tidak mengetahui adanya program yang menguntungkan, sementara sistem informasi mencatat pendapatan penuh tanpa potongan. Kondisi ini bukan hanya merugikan pelanggan, tetapi juga perusahaan karena kehilangan potensi peningkatan penjualan. Sebagai bentuk tindak lanjut atas masalah tersebut, perusahaan telah memberikan peringatan keras kepada sales yang terlibat, bahkan memutus hubungan

kerja dengan beberapa sales yang terbukti menyalahgunakan wewenang dan merugikan perusahaan serta pelanggan.

Permasalahan lain yang juga berdampak besar terhadap penjualan adalah kesalahan dalam proses administrasi pembuatan faktur penjualan dan surat jalan. Admin penjualan sering kali melakukan kesalahan saat menulis nama ekspedisi dan juga menginput nama toko. Hal ini disebutkan dalam hasil wawancara dengan Bapak Hendra yang merupakan Kepala Gudang PT. Expravet Nasuba Medan pada tanggal 31 April 2025, menyatakan “Kesalahan penginputan nama toko atau nama pengangkutan dalam surat jalan, terutama karena banyaknya toko dengan nama serupa di kota berbeda, sehingga menyebabkan pengiriman barang tidak sesuai tujuan, contohnya, toko “Medan Frozen Food” yang ada di Jalan Katamso bisa tertukar dengan yang di Jalan Johor. Kesalahan ini menyebabkan pengiriman barang tidak sesuai tujuan, yang pada akhirnya menyebabkan biaya tambahan untuk pengembalian atau pengiriman ulang, serta kerusakan barang dikarenakan kurangnya pengetahuan dan kurangnya pengecekan ulang oleh administrasi. Ketika ini terjadi, pihak admin harus menanggung kerugian biaya kirim ulang dan risiko barang rusak agar memberikan efek jerah guna meminimalisir kesalahan berulang. Kesalahan ini tentu berdampak langsung pada turunnya minat pelanggan untuk kembali bertransaksi, yang akhirnya berpengaruh terhadap total penjualan.

2. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan berbentuk kata-kata, gambar, bukan angka-angka. Menurut Bogdan dan Taylor (2019), penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati [3].

Adapun tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat pencandraan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi atau daerah tertentu. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, karena pendekatan kualitatif lebih tepat untuk mengidentifikasi permasalahan yang berkaitan dengan judul penelitian yaitu Analisis Efektivitas Penerapan Sistem Informasi Penjualan PT. Expravet Nasuba Medan.

2.1. Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian adalah tahap – tahap yang digunakan sebagai alat untuk mengumpulkan data dan menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam penelitian ini. Di dalam prosedur penelitian ini, peneliti membahas tentang tahap penentuan topik, tahap penentuan rumusan masalah, tahap pengumpulan kajian pustaka, tahap pengumpulan data, tahap analisis data dan tahap penarikan kesimpulan.

2.1.1. Tahap Penentuan Topik Penelitian

Berdasarkan hasil dari studi lapangan pada tahap awal penelitian, kemudian dilakukan penentuan topik penelitian yang berkaitan dengan objek penelitian. Topik pada penelitian ini adalah analisis efektivitas penerapan sistem informasi penjualan PT. Expravet Nasuba Medan.

2.1.2. Tahap Penentuan Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil kegiatan studi lapangan, studi literature dan konsultasi dengan dosen pembimbing skripsi yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dilakukan perumusan masalah sesuai dengan permasalahan yang ada diperusahaan. Perumusan permasalahan penelitian mengenai studi kasus dengan objek penelitian analisis efektivitas penerapan sistem informasi penjualan PT. Expravet Nasuba Medan.

2.1.3. Tahap Pengumpulan Kajian Pustaka

Studi literatur digunakan sebagai landasan teori dalam penyelesaian masalah secara ilmiah. Setelah topik ditentukan pada tahapan dilakukan studi literature yang dapat menunjang pengerjaan penelitian. Dalam tahap ini digunakan buku-buku yang menunjang materi penelitian dan jurnal maupun skripsi dari penelitian terdahulu.

2.1.4. Tahap Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data berupa suatu pernyataan tentang sifat, keadaan, kegiatan tertentu dan sejenisnya. Pengumpulan data dilakukan untuk mendapatkan suatu informasi yang dibutuhkan dalam mencapai tujuan penelitian. Pengumpulan data dalam penelitian di menggunakan 3 cara berikut merupakan uraian yang digunakan :

a. Observasi

Suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati langsung, melihat dan mengambil suatu data yang dibutuhkan di tempat penelitian itu dilakukan. Observasi juga bisa diartikan sebagai proses yang kompleks. Observasi dalam peneleitian dilakukan secara langsung oleh peneliti di PT. Expravet Nasuba Medan dengan mengamati aktivitas kerja di bagian administrasi penjualan dan pembelian, bagian gudang, serta tenaga penjual (sales). Peneliti mengamati aktivitas input pesanan melalui aplikasi Accurate, alur distribusi barang ke pelanggan, serta kendala yang muncul dalam proses pencatatan dan pengiriman.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka langsung dengan na rasumber dengan cara tanya jawab langsung. Wawancara dilakukan secara langsung kepada pihak-pihak yang terlibat dalam proses sistem informasi penjualan. Informan dalam penelitian ini adalah Ibu Dina Safitri selaku admin penjualan, Bapak Hendra selaku admin pembelian, dan Bapak Dedi Romi selaku sales atau bagian pemasaran. Wawancara dilakukan dengan menggunakan panduan pertanyaan yang telah disusun sebelumnya dan bertujuan untuk menggali informasi lebih dalam mengenai pelaksanaan sistem, kendala yang dihadapi, dan persepsi pengguna terhadap efektivitas sistem informasi yang digunakan. Dalam pelaksanaannya, alat bantu yang digunakan adalah handphone sebagai alat perekam suara serta buku tulis dan pulpen untuk mencatat poin-poin penting selama wawancara berlangsung.

c. Dokumentasi

Suatu pengumpulan data dengan cara melihat langsung sumber- sumber dokumen yang terkait. Dokumentasi yang dilakukan penelitian dengan mengumpulkan data pendukung berupa laporan penjualan tahunan dari PT. Expravet Nasuba Medan sebagai bukti tertulis yang memperkuat hasil observasi dan wawancara. Selain itu, dokumentasi visual dilakukan dengan menggunakan kamera handphone untuk mengambil foto-foto kegiatan di lapangan, seperti proses penginputan data ke sistem Asoft dan kondisi kerja di bagian terkait. Data dokumentasi ini digunakan untuk mendukung analisis secara menyeluruh terhadap efektivitas sistem informasi penjualan yang diterapkan di perusahaan.

2.1.5. Tahap Analisis Data

Tahapan ini merupakan tahapan dalam mengolah data yang telah didapat dari hasil studi lapangan. Data tersebut diolah sesuai dengan literature yang telah dikumpulkan dan dengan teori-teori yang telah ada pada penelitian sebelumnya. Berdasarkan penelitian diatas Nvivo dianggap penulis mampu sebagai sarana media dalam menghimpun, mengelompokan data pada proses analisis data, berikut tahap-tahap pengolahan dan analisis data.

a. Coding

Coding adalah kode dalam penelitian kualitatif yaitu kata-kata pendek atau singkat yang paling sering muncul. Pokok masalah atau atribut yang membangkitkan ingatan sesuatu. Data dapat terdiri dari wawancara, catatan lapangan observasi, jurnal, dokumen literature yang akan dikodekan selama proses pengkodean siklus pertama dari satu kata ke satu kalimat yang penuh hingga seluruh halaman teks.

b. Analysis Map

Analysis Map suatu ide tentang penelitian, *Analysis Map* ini adalah cara untuk mencari apa yang peneliti pikirkan.

c. *Framework Matrices*

Framework Matrices merupakan cara menyimpulkan atau memadatkan hasil wawancara menjadi jumlah yang lebih mudah dikelola dan dapat membantu penulis dalam memperoleh data pemahaman tentang penelitian.

2.1.6. Tahap Penarikan Kesimpulan

Setelah melakukan analisa dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan langkah akhir yang dilakukan adalah penarikan kesimpulan yang berisi hal-hal penting sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian tersebut dan pemberian saran untuk kemajuan perusahaan.

2.2. Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2021:144) pengertian objek penelitian adalah sebagai berikut: “Objek penelitian adalah sasaran ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu tentang suatu hal objektif, valid, dan realiable tentang suatu hal (variabel tertentu)”. Objek dalam penelitian ini adalah sistem informasi penjualan. Sedangkan, subjek dari penelitian ini adalah PT. Expravet Nasuba Medan. Pada penelitian ini akan diteliti proses sistem informasi penjualan [4].

2.3. Instrumen Penelitian

Instrumen utama dalam penelitian kualitatif adalah peneliti sendiri, dengan dibantu beberapa alat untuk memudahkan peneliti, alat yang digunakan berupa alat tulis, handphone di untuk merekam pada saat wawancara, kamera untuk dokumentasi, dan *software* NVivo 12 Plus digunakan untuk mengelolah data.

2.4. Jenis Data

Jenis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data deskriptif. karena penelitian kualitatif membantu peneliti untuk menggali informasi yang lebih dalam terkait permasalahan yang ada dilapangan dengan lebih spesifik. Data kuantitatif merupakan metode penelitian yang berdasarkan positivistic (data konkrit). Data penelitian berupa angka- angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan suatu kesimpulan. Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan maka dari itu penulis melakukan penelitian pada PT. Expravet Nasuba Medan yaitu dengan sumber data dan informasi yang diperoleh dari bagian akuntansi.

2.5. Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah primer dan sekunder. Data sekunder merupakan data yang mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari sumber yang telah ada dan penulis bukan merupakan tangan pertama. Sumber data sekunder berasal dari catatan atau dokumentasi perusahaan, publikasi pemerintah, analisis industri oleh media, laman internet, dan sejenisnya. Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum. Data inilah yang didapat dari PT. Expravet Nasuba Medan

2.6. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data menggunakan tehnik dokumentasi yaitu dengan pengumpulan data oleh peneliti dengan cara mengumpulkan dokumen- dokumen yang berasal dari perusahaan yang berhubungan dengan objek penelitian yaitu data jumlah stok barang di PT. Expravet Nasuba Medan. Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah:

a. Observasi

Observasi adalah suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati langsung, melihat dan mengambil suatu data yang dibutuhkan di tempat penelitian itu dilakukan. Observasi juga bisa diartikan sebagai proses yang kompleks.

b. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka langsung dengan narasumber dengan cara tanya jawab langsung.

c. Dokumentasi

Suatu pengumpulan data dengan cara melihat langsung sumber-sumber yang dilakukan untuk menyediakan dokumen-dokumen dengan menggunakan bukti yang akurat dari pencatatan sumber-sumber informasi.

d. Proses Analisis

Teknik analisis data merupakan suatu langkah yang paling menentukan dari suatu penelitian, karena analisis data berfungsi untuk menyimpulkan hasil penelitian. Analisis data dapat dilakukan melalui tahap berikut ini :

- 1) Perencanaan yang dilakukan adalah sebagai berikut:
 - a) Merancang apa yang akan dijadikan sampel.
 - b) Membuat instrumen-instrumen penelitian yang akan digunakan untuk penelitian.
- 2) Pelaksanaan yang dilakukan adalah sebagai berikut:
 - a) Melaksanakan pembelajaran pada sampel penelitian.
 - b) Menguji coba, menganalisis dan menetapkan instrumen penelitian
- 3) Evaluasi Pada tahap ini, menganalisis dan mengolah data yang telah dikumpulkan dengan metode yang telah ditentukan.
- 4) Penyusunan yang dilakukan adalah menyusun dan melaporkan hasil-hasil penelitian.

2.7. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, data kualitatif adalah proses analisis kualitatif yang mendasarkan pada adanya hubungan semantis antar variabel yang sedang diteliti. Tujuan Analisis Data kualitatif yaitu agar peneliti mendapatkan makna hubungan variabel-variabel sehingga dapat digunakan untuk menjawab masalah yang dirumuskan dalam penelitian.

2.8. Pengujian Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Menurut (Sugiono, 2021) “agar data penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah maka perlu diadakan uji keabsahan data” [4]. Dalam penelitian ini keabsahan data akan dilakukan dengan cara menggunakan perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, menggunakan bahan referensi dan pengecekan anggota (*member checking*).

Penetapan keabsahan data dilakukan dengan pengecekan data yang diperoleh, pengecekan keabsahan pada penelitian kualitatif dengan cara menganalisis data yang diperoleh dengan tujuan data agar menjadi valid. Pengecekan keabsahan data dalam penelitian ini adalah cara triangulasi.

1) Triangulasi sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas suatu data dilakukan dengan cara melakukan pengecekan pada data yang telah diperoleh dari berbagai sumber data seperti hasil wawancara, arsip, maupun dokumen lainnya.

2) Triangulasi teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas suatu data dilakukan dengan cara melakukan pengecekan pada data yang telah diperoleh dari sumber yang sama menggunakan teknik yang berbeda. Misalnya data yang diperoleh dari hasil observasi, kemudian dicek dengan wawancara.

3) Triangulasi waktu

Waktu dapat mempengaruhi kredibilitas suatu data. Data yang diperoleh dengan teknik wawancara dipagi hari pada saat narasumber masih segar biasanya akan menghasilkan data yang lebih valid. Untuk itu pengujian kredibilitas suatu data harus dilakukan pengecekan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi pada waktu atau situasi yang berbeda sampai mendapatkan data yang kredibel.

2.9. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif, untuk mengetahui dan menganalisis prosedur sistem informasi penjualan PT. Indo Expravet Nasuba Medan. Proses analisis data dilakukan dengan memaparkan dan menelaah data yang diperoleh dari bagian pemasaran dan administrasi yang terkait dengan laporan penjualan. Kemudian dibuktikan dengan aplikasi Nvivo dengan software Nvivo 12 Plus, software Nvivo 12 Plus merupakan perangkat lunak Qualitative data analysis yang diproduksi oleh QSR Software Nvivo dirancang dengan berbagai fitur dan digunakan untuk meneliti sebuah proyek penelitian kualitatif dengan sumber berbasis teks.

3. Hasil dan Diskusi

3.1. Pembahasan Efektivitas Penerapan Sistem Informasi Penjualan PT. Expravet Nasuba Medan

Pendapatan penjualan merupakan indikator utama kinerja keuangan perusahaan. Pendapatan penjualan didefinisikan sebagai jumlah bruto dari manfaat ekonomi yang mengalir ke perusahaan sebagai hasil dari aktivitas utamanya dalam satu periode akuntansi (PSAK No. 72, 2020) [2]. Pendapatan yang valid, akurat, dan tercatat dengan baik akan mencerminkan performa perusahaan yang sesungguhnya dan menjadi dasar dalam pengambilan keputusan bisnis. Sebaliknya, kesalahan pencatatan pendapatan dapat mengakibatkan distorsi laporan keuangan, menurunkan kepercayaan pemangku kepentingan, dan menghambat pertumbuhan perusahaan.

Salah satu perusahaan yang menerapkan sistem informasi untuk mendukung pencatatan transaksi penjualan adalah PT. Expravet Nasuba Medan. PT. Expravet Nasuba bergerak di bidang distribusi produk-produk olahan daging seperti nugget, sosis, ayam beku, dan produk *frozen food* lainnya. Untuk mendukung kegiatan operasionalnya, PT. Expravet Nasuba menggunakan sistem informasi berbasis aplikasi Asoft yang digunakan untuk mengelola transaksi penjualan pada kanal *e-commerce*, penjualan dalam kota Medan, dan distribusi luar kota. Dengan sistem ini, seluruh proses mulai dari pemesanan, pengecekan stok, hingga pembuatan faktur dapat dilakukan secara otomatis dan terintegrasi, sehingga mengurangi ketergantungan pada proses manual yang rawan kesalahan. Selain itu, aplikasi Asoft memungkinkan manajemen untuk memantau kinerja penjualan secara lebih efektif melalui dashboard yang menyajikan data dan grafik yang mudah dipahami. Penerapan sistem ini juga mendukung efisiensi waktu dan meningkatkan transparansi dalam pengelolaan data penjualan.

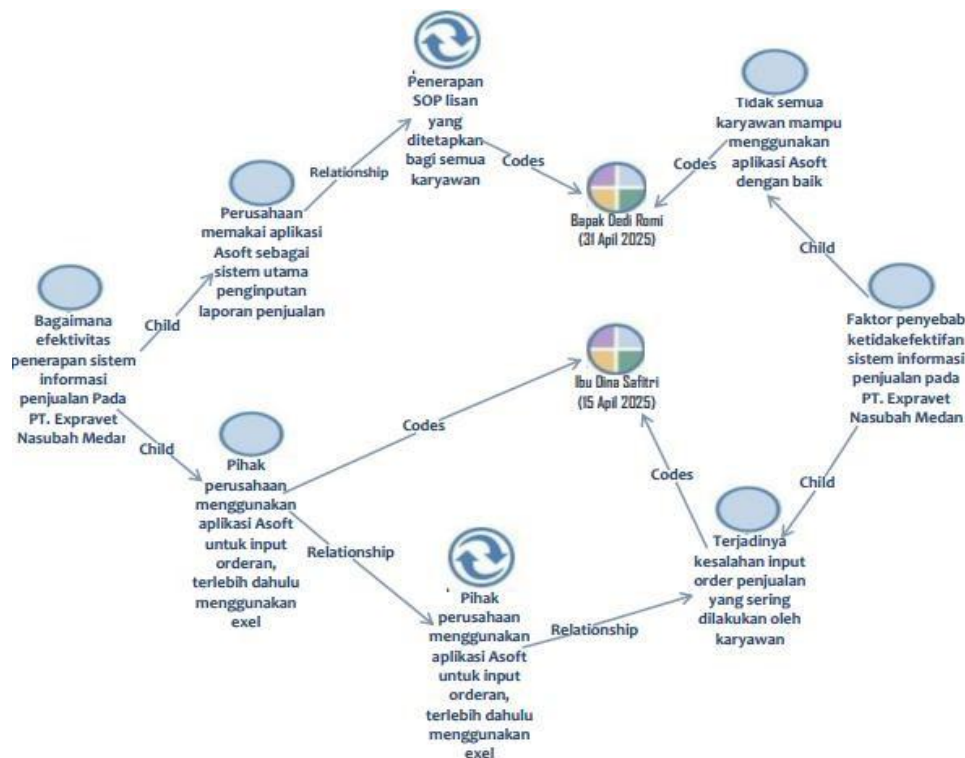
Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dedi Romi yang merupakan kepala bagian PT. Expravet Nasuba Medan pada tanggal 31 April 2025 menyatakan "Meskipun perusahaan telah menerapkan sistem informasi, dalam operasional sehari-hari masih sering ditemukan ketidakcocokan antara data di sistem dengan realisasi lapangan, terutama karena kesalahan input manual, lemahnya pengawasan, serta ketidakjelasan prosedur kerja." Bapak Dedi Romi juga menambahkan bahwa meskipun PT. Expravet Nasuba telah memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP), penerapannya masih sebatas instruksi lisan tanpa adanya dokumen tertulis resmi yang menjadi pedoman baku. Hal ini menyebabkan perbedaan interpretasi antar karyawan dalam menjalankan prosedur kerja, memperbesar potensi terjadinya kesalahan administrasi, dan pada akhirnya mempengaruhi penjualan.

Penelitian ini menggunakan data penjualan dari PT. Expravet Nasuba Medan selama periode lima tahun terakhir, yaitu 2020 hingga 2024. Penulis menemukan adanya fenomena dimana adanya penurunan pendapatan penjualan, berikut fenomena yang dimaksud:

Tabel 2. PT.Expravet Nasuba Laporan Penjualan 2020-2024

BULAN	2020 (MILYARAN RUPIAH)	2021 (MILYARAN RUPIAH)	2022 (MILYARAN RUPIAH)	2023 (MILYARAN RUPIAH)	2024 (MILYARAN RUPIAH)
JANUARI	9.125.560	10.164.902	10.806.431	7.565.110	10.680.829
FEBRUARI	9.900.540	9.226.902	8.960.787	7.157.605	9.873.285
MARET	11.980.414	10.340.484	10.908.219	7.587.370	10.136.425
APRIL	11.560.987	10.914.421	11.365.004	8.023.050	9.891.634
MEI	10.000.500	11.298.537	11.476.878	8.818.985	11.142.580
JUNI	11.322.300	11.259.365	10.281.089	8.604.505	10.447.451
JULI	9.070.894	10.904.425	9.807.307	8.695.400	9.771.729
AGUSTUS	10.750.000	10.879.977	10.575.898	8.574.615	10.729.350
SEPTEMBER	10.941.560	10.491.579	9.747.206	8.562.890	9.632.578
OKTOBER	10.187.950	10.166.455	9.024.586	9.852.430	10.682.141
NOVEMBER	10.005.000	10.205.367	9.638.443	10.098.270	11.014.572
DESEMBER	10.097.450	11.810.505	11.730.792	10.540.250	11.523.912
TOTAL	124.943.155	127.662.919	124.322.640	104.080.480	125.526.486
RATA-RATA	10.411.929	10.638.576	10.360.220	8.673.373	10.460.540

Sumber: Data Arsip PT. Expravet Nasuba Medan



Gambar 1. *Analtical Maps* Efektivitas Penerapan Sistem Informasi Penjualan PT. Expravet Nasubah Medan
Sumber: Data diolah menggunakan Aplikasi NVIVO

Pada gambar 1. *Analtical Maps* Efektivitas Penerapan Sistem Informasi Penjualan PT. Expravet Nasuba Medan menjadi fokus utama dalam analisis ini. Visualisasi tersebut memperlihatkan bagaimana Penerapan aplikasi Asoft sebagai sistem utama dalam proses pencatatan penjualan masih menghadapi berbagai kendala. Hubungan antar komponen yang digambarkan menunjukkan bahwa efektivitas sistem informasi penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yang saling berkaitan, mulai dari penerapan SOP, keterampilan karyawan, hingga proses input data. Meskipun perusahaan telah menetapkan Asoft sebagai aplikasi utama dalam mengelola laporan penjualan, namun pada praktiknya masih terdapat ketidaksesuaian, seperti penggunaan Microsoft Excel terlebih dahulu sebelum data dimasukkan ke Asoft, sehingga menimbulkan potensi keterlambatan dan kesalahan input. Peta analisis ini pada dasarnya menggambarkan bahwa efektivitas sistem informasi tidak hanya ditentukan oleh perangkat lunak yang digunakan, melainkan juga sangat dipengaruhi oleh kesiapan sumber daya manusia dan konsistensi penerapan prosedur kerja.

Hasil analisis menunjukkan bahwa salah satu hambatan utama dalam penerapan sistem informasi penjualan adalah adanya kesalahan input order penjualan yang sering dilakukan oleh karyawan. Kesalahan ini muncul karena alur kerja yang berlapis, di mana perusahaan terlebih dahulu mencatat orderan melalui Excel sebelum diinput kembali ke aplikasi Asoft. Pola kerja ganda ini memperbesar peluang terjadinya ketidaksesuaian data, baik berupa duplikasi, keterlambatan, maupun kesalahan pencatatan jumlah pesanan. Akibatnya, validitas data penjualan yang dihasilkan sistem menjadi kurang akurat, sehingga berimplikasi pada kualitas laporan keuangan maupun informasi yang dibutuhkan oleh manajemen. Selain itu, penggunaan SOP yang masih bersifat lisan tanpa adanya dokumen tertulis memperburuk kondisi karena setiap karyawan berpotensi memiliki interpretasi yang berbeda dalam menjalankan prosedur. Kondisi ini pada akhirnya menimbulkan keterlambatan pencatatan, ketidakakuratan data, serta mengurangi efektivitas sistem informasi yang seharusnya menjadi sarana untuk mempercepat, menyederhanakan, dan memastikan keandalan pencatatan transaksi penjualan.

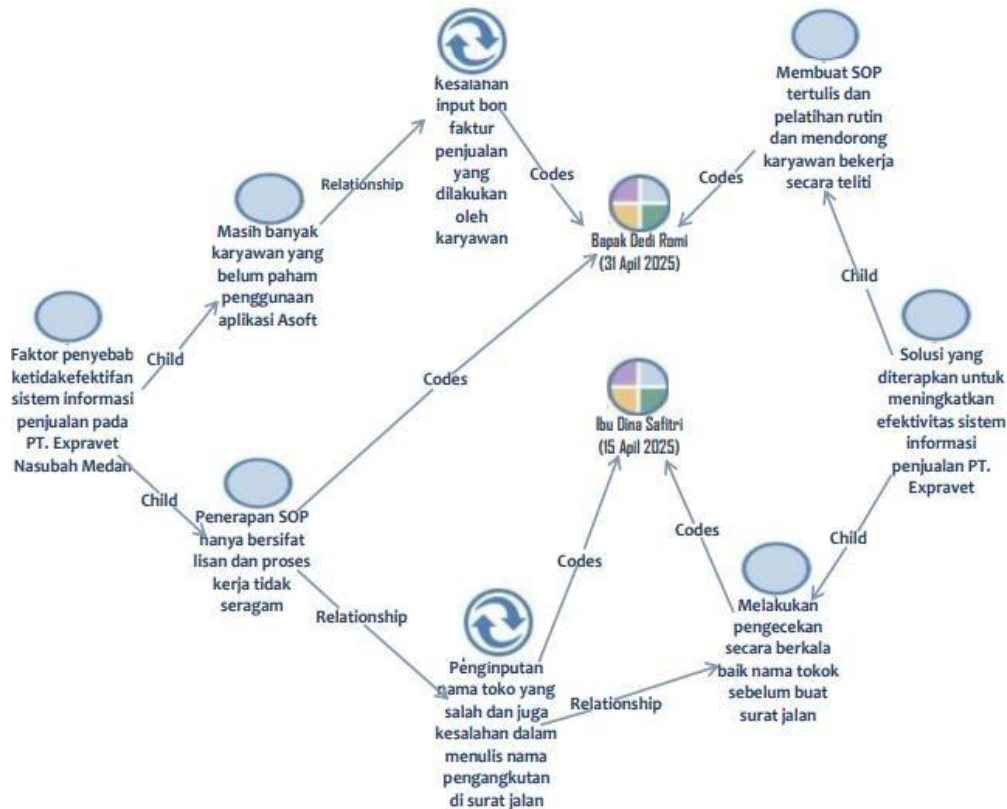
Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dedi Romi selaku Kepala Bagian PT. Expravet Nasuba pada tanggal 31 April 2025, beliau menjelaskan bahwa Meskipun PT. Expravet Nasuba telah memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP), penerapannya masih sebatas instruksi lisan tanpa adanya dokumen tertulis resmi yang menjadi pedoman baku. Menurutnya, kondisi ini menyebabkan Proses kerja jadi tidak seragam. karena masing-masing karyawan menjalankan tugas sesuai pemahamannya sendiri. Akibatnya, sering terjadi kesalahan input faktur maupun order penjualan. Sementara itu, berdasarkan wawancara dengan Ibu Dina Safitri selaku *Supervisor Admin* pada tanggal 15 April 2025 mengenai pemahaman karyawan tentang aplikasi Asoft masih kalau dibilang semua paham, masih belum, karena Yang Memakai aplikasi Asoft itu hanya manager, Supervisor, kepala bagian dan pihak admin saja. Untuk admin masih ada yang salah input, terutama kalau ada yang baru atau belum terbiasa, sehingga berpengaruh terhadap akurasi input data dan efektivitas pencatatan transaksi penjualan.

Dari keseluruhan analisis yang tergambar pada *analitical maps*, dapat disimpulkan bahwa efektivitas sistem informasi penjualan Asoft di PT. Expravet Nasuba Medan masih belum optimal. Hambatan yang terjadi terutama berasal dari kesalahan input order penjualan akibat alur kerja ganda melalui Excel dan Asoft, belum adanya SOP tertulis yang baku sehingga prosedur kerja tidak konsisten, serta keterbatasan kemampuan karyawan dalam mengoperasikan aplikasi Asoft. Kombinasi dari faktor-faktor ini berdampak pada keterlambatan pencatatan, rendahnya validitas data, serta berkurangnya keandalan informasi penjualan yang dihasilkan. Oleh karena itu, perlu adanya pembenahan baik dari sisi sistem, prosedur, maupun peningkatan kompetensi SDM agar tujuan penerapan sistem informasi dalam meningkatkan efektivitas penjualan dapat tercapai secara maksimal.

Efektivitas penerapan sistem informasi penjualan yang baik ditunjukkan dengan adanya integrasi menyeluruh antara proses bisnis dan sistem digital yang digunakan, sehingga setiap transaksi dapat dicatat secara real-time, akurat, serta dapat langsung diakses oleh pihak manajemen tanpa perlu melalui pencatatan ganda. Sistem yang efektif tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatat transaksi, tetapi juga sebagai sarana analisis penjualan untuk mendukung pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat. Efektivitas sistem informasi penjualan akan tercapai apabila perusahaan memiliki SOP tertulis yang jelas, pelatihan karyawan yang berkesinambungan, serta evaluasi rutin atas kinerja sistem. Dengan penerapan tersebut, risiko kesalahan input maupun keterlambatan dapat diminimalisir, sementara validitas data penjualan meningkat. Selain itu, Santoso (2021) juga menegaskan bahwa efektivitas sistem informasi sangat dipengaruhi oleh kemudahan penggunaan aplikasi (*user-friendly*) dan dukungan manajemen dalam memastikan semua karyawan disiplin mengikuti prosedur yang ditetapkan [6]. Dengan demikian, sistem informasi penjualan yang efektif mampu meningkatkan akurasi data, mempercepat alur transaksi, serta mendukung keandalan informasi bagi perusahaan dalam mencapai tujuan strategisnya.

3.2. Pembahasan Faktor Penyebab Ketidakefektifan Sistem Informasi Penjualan PT. Expravet Nasuba Medan

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan Nvivo data kualitatif. Dari hasil penelitian mengenai faktor penyebab ketidakefektifan dari sistem informasi penjualan pada PT. Expravet Nasuba Medan adalah sebagai berikut.



Gambar 2. *Analytical Maps* Penyebab Ketidakefektifan Sistem Informasi Penjualan PT. Expravet Nasubah Medan
Sumber: Data diolah menggunakan Aplikasi NVIVO

Berdasarkan gambar 2. dapat dilihat bahwa faktor penghambat utama tidak hanya berasal dari aplikasi Asoft sebagai sistem pencatatan, tetapi lebih dominan berasal dari sumber daya manusia serta prosedur kerja yang belum standar. Gambar tersebut menunjukkan bahwa terdapat empat inti permasalahan, yaitu kesalahan input faktur penjualan, kurangnya pemahaman karyawan terhadap Asoft, SOP yang hanya bersifat lisan, dan kesalahan pencatatan nama toko maupun surat jalan. Keempat faktor ini saling berhubungan dan berdampak langsung pada ketidakakuratan data penjualan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dedi Romi selaku Kepala Bagian pada tanggal 31 April 2025 dan Ibu Dina Safitri selaku *Supervisor Admin* pada tanggal 15 April 2025, keduanya sepakat bahwa sistem Asoft sebenarnya sudah membantu perusahaan dalam mengelola penjualan, namun efektivitasnya masih jauh dari optimal karena hambatan-hambatan tersebut belum sepenuhnya ditangani.

a. Kesalahan Input Bon Faktur Penjualan Yang Dilakukan Karyawan

Masalah pertama yang paling sering muncul adalah kesalahan input faktur penjualan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dedi Romi selaku Kepala Bagian PT. Expravet Nasuba pada tanggal 31 April 2025 menjelaskan bahwa setiap kali terjadi kesalahan input, admin penjualan harus melapor terlebih dahulu kepada kepala bagian. Setelah itu, faktur yang salah akan dibatalkan di sistem untuk kemudian diperbaiki, namun proses ini tidak bisa cepat karena harus melalui persetujuan resmi. Mekanisme ini memperlihatkan bahwa koreksi data membutuhkan waktu tambahan sehingga berpotensi menunda alur distribusi barang ke pelanggan. Hal ini sejalan dengan hasil wawancara Ibu Dina Safitri selaku *Supervisor Admin* pada tanggal 15 April 2025, yang menuturkan bahwa perbaikan faktur hanya bisa dilakukan melalui komputernya sebagai *supervisor*. Artinya, setiap kesalahan yang dilakukan oleh admin penjualan harus menunggu dirinya untuk diperbaiki, sehingga proses menjadi terpusat dan lambat. Kondisi ini menunjukkan adanya ketergantungan pada individu tertentu serta lemahnya sistem kontrol internal yang seharusnya mampu meminimalkan risiko keterlambatan pencatatan maupun pengiriman.

b. Pemahaman Karyawan Yang Masih Kurang Dalam Penggunaan Aplikasi Asoft

Permasalahan berikutnya adalah kurangnya pemahaman karyawan dalam menggunakan aplikasi Asoft. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Dedi Romi selaku Kepala Bagian PT. Expravet Nasuba pada tanggal 31 April 2025, mengakui bahwa meskipun perusahaan sudah beberapa kali menyelenggarakan pelatihan internal, masih ada karyawan yang belum benar-benar memahami cara mengoperasikan Asoft. Hal ini menyebabkan kesalahan input sering terjadi, terutama pada bagian penjualan yang mengelola banyak data transaksi setiap harinya. Senada dengan itu, Ibu Dina Safitri selaku *Supervisor Admin* pada tanggal 15 April 2025 juga menegaskan bahwa tidak semua karyawan menggunakan Asoft secara langsung. Hanya manajer, supervisor, kepala bagian, serta admin tertentu yang bertugas melakukan input data. Ia menambahkan bahwa khususnya admin baru atau yang belum terbiasa, sering kali melakukan kesalahan input, apalagi jika sedang bekerja dalam kondisi terburu-buru. Kesalahan ini meliputi salah pilih nama toko, salah jumlah orderan, hingga tidak teliti saat memverifikasi data. Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa keterbatasan pemahaman dan keterampilan karyawan menjadi hambatan besar dalam mewujudkan efektivitas sistem informasi penjualan.

c. Penerapan SOP yang Hanya Bersifat Lisan

Faktor lain yang sangat berpengaruh adalah SOP (*Standard Operating Procedure*) yang hanya bersifat lisan. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Dedi Romi selaku Kepala Bagian PT. Expravet Nasuba pada tanggal 31 April 2025 mengatakan meskipun PT. Expravet Nasuba telah memiliki standar operasional, tetapi penerapannya masih sebatas instruksi lisan tanpa adanya dokumen tertulis yang baku. Akibatnya, prosedur kerja tidak seragam karena setiap karyawan cenderung menggunakan cara masing-masing. Hal ini menimbulkan risiko kesalahan berulang dan menimbulkan potensi konflik antarbagian. Pernyataan ini diperkuat oleh hasil wawancara Ibu Dina Safitri selaku *Supervisor Admin* pada tanggal 15 April 2025 mengatakan bahwa ketiadaan SOP tertulis membuat pekerjaan tidak konsisten. Ada karyawan yang mengandalkan pengalaman pribadi, sementara yang lain hanya bekerja berdasarkan arahan langsung dari atasan. Dengan kondisi ini, efektivitas sistem informasi sulit tercapai karena prosedur kerja yang tidak jelas membuat hasil yang diperoleh sering tidak seragam.

d. Kesalahan Penginputan Nama Toko dan Kesalahan Menulis Nama Pengangkutan di Surat Jalan

Masalah selanjutnya yang terlihat jelas dari gambar adalah kesalahan pencatatan nama toko maupun surat jalan. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Dina Safitri selaku *Supervisor Admin* pada tanggal 15 April 2025 mengungkapkan bahwa kesalahan input sering terjadi ketika admin memilih nama toko yang mirip. Misalnya, terdapat toko dengan nama “Medan *Frozen Food*” di dua lokasi berbeda yaitu Katamso dan Johor. Jika admin tidak teliti, pesanan bisa tercatat pada toko yang salah dan menyebabkan masalah dalam distribusi barang. Kesalahan ini tidak hanya menimbulkan kebingungan administrasi, tetapi juga berdampak pada kerugian biaya tambahan dan kekecewaan pelanggan. Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Dedi Romi selaku Kepala Bagian Perusahaan pada tanggal 31 April 2025 yang menegaskan bahwa kesalahan input alamat atau nama toko pernah membuat barang dikirim ke tujuan yang salah. Akibatnya, perusahaan harus menanggung ongkos kirim tambahan dan melakukan pengiriman ulang, sehingga operasional menjadi kurang efisien. Kasus ini memperlihatkan bahwa lemahnya kontrol administratif menjadi salah satu penyebab utama ketidakefektifan sistem informasi.

Sebagai upaya perbaikan, perusahaan mulai menyiapkan langkah- langkah solusi. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Dedi Romi selaku Kepala Bagian Perusahaan pada tanggal 31 April 2025, perusahaan sedang melakukan evaluasi untuk membuat SOP tertulis yang jelas agar semua karyawan memiliki pedoman kerja yang seragam. Selain itu, perusahaan juga berencana menyelenggarakan pelatihan rutin agar karyawan lebih memahami sistem Asoft dan dapat bekerja lebih teliti. Beliau juga menekankan perlunya melakukan pengecekan ganda pada faktur, pengeluaran barang, maupun surat jalan sebelum dokumen difinalisasi. Sementara itu, Ibu Dina Safitri selaku *supervisor Admin* pada tanggal 15 April 2025 menambahkan bahwa perusahaan saat ini sudah mulai menginstruksikan admin penjualan untuk melakukan pengecekan ulang nama toko dan alamat sebelum membuat surat jalan. Meski langkah ini sudah berjalan, ia menilai masih sangat diperlukan adanya SOP tertulis agar setiap karyawan bekerja dengan cara yang seragam. Dengan adanya kombinasi solusi berupa SOP resmi, pelatihan berkesinambungan, dan kontrol administratif yang ketat, perusahaan diharapkan dapat memperbaiki kelemahan yang ada dalam penerapan sistem informasi penjualan.

Berdasarkan gambar 3. *Analitical Maps* solusi untuk meningkatkan efektivitas sistem informasi penjualan PT. Expravet Nasuba Medan, perusahaan menunjukkan bahwa berbagai permasalahan yang sebelumnya menjadi penyebab ketidakefektifan kini telah diidentifikasi dan ditindaklanjuti dengan solusi konkret. Peta analisis ini memperlihatkan keterkaitan antara upaya perusahaan dalam menyusun SOP tertulis, pelatihan rutin karyawan, perketatan validasi, serta penerapan pengecekan ulang data. Dengan adanya solusi tersebut, diharapkan sistem informasi penjualan Asoft yang digunakan perusahaan dapat berjalan lebih efektif, meminimalkan kesalahan input, dan menghasilkan data penjualan yang lebih valid serta dapat diandalkan untuk pengambilan keputusan manajerial.

Hasil analisis menunjukkan bahwa salah satu solusi utama untuk meningkatkan efektivitas sistem informasi penjualan PT. Expravet Nasuba Medan adalah pembuatan SOP tertulis yang jelas dan penyelenggaraan pelatihan rutin bagi karyawan. SOP tertulis diperlukan agar seluruh karyawan memiliki pedoman kerja yang seragam, tidak lagi bergantung pada arahan lisan yang sering menimbulkan perbedaan cara kerja. Selain itu, perusahaan juga mulai memperketat validasi dengan mewajibkan karyawan untuk selalu melakukan pengecekan ulang data sebelum diinput ke sistem. Langkah ini ditujukan untuk meminimalkan risiko kesalahan dalam penulisan nama toko, alamat, maupun jumlah pesanan. Peningkatan kedisiplinan karyawan dalam menjalankan prosedur juga didorong melalui evaluasi berkala terhadap pelaksanaan SOP dan pengawasan langsung dari atasan. Dengan kombinasi solusi ini, diharapkan penerapan Asoft sebagai sistem utama pencatatan penjualan akan lebih optimal dan mampu mendukung kelancaran operasional perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dedi Romi selaku Kepala Bagian PT. Expravet Nasuba pada tanggal 31 April 2025, beliau mengungkapkan bahwa perusahaan masih menggunakan SOP secara lisan tanpa adanya dokumen resmi. Hal ini menyebabkan setiap karyawan menjalankan prosedur dengan cara masing-masing sehingga sering terjadi perbedaan hasil kerja dan menimbulkan kesalahan input. Menurutnya, untuk memperbaiki hal tersebut perusahaan kini sedang melakukan evaluasi agar dapat menyusun SOP tertulis dan melakukan pelatihan rutin sehingga karyawan dapat bekerja lebih teliti dan konsisten. Hal ini sejalan dengan pernyataan Bapak Hendra selaku Kepala Gudang PT. Expravet Nasuba pada tanggal 31 April 2025 yang menegaskan pentingnya arahan kepada karyawan agar selalu melakukan pengecekan ulang data sebelum difinalisasi. Beliau menambahkan bahwa pengecekan ulang terutama pada data orderan, nama toko, dan surat jalan merupakan langkah penting untuk menghindari kesalahan berulang yang dapat menghambat proses distribusi.

Puspitasari (2020) menyatakan bahwa SOP yang baik adalah prosedur kerja yang terdokumentasi secara tertulis, jelas, dan sistematis sehingga dapat menjadi pedoman baku bagi seluruh karyawan dalam melaksanakan tugas [8]. Proses penyusunan dan dokumentasi SOP biasanya dilakukan oleh bagian manajemen bersama tim administrasi, dengan melibatkan kepala bagian terkait agar isi SOP sesuai kebutuhan operasional. Selanjutnya, SOP harus disahkan melalui tanda tangan pimpinan atau manajer puncak sebagai bentuk legalitas sehingga berlaku mengikat. Menurut Sari & Rahmawati (2021), fungsi utama SOP adalah untuk menyeragamkan alur kerja, mengurangi risiko kesalahan, meningkatkan efisiensi, dan memastikan akurasi data pada setiap aktivitas perusahaan, termasuk sistem informasi penjualan. Dengan adanya SOP yang terdokumentasi, setiap karyawan memiliki pedoman yang sama sehingga prosedur kerja menjadi lebih konsisten dan dapat dipertanggungjawabkan [9].

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa solusi yang diterapkan perusahaan untuk meningkatkan efektivitas sistem informasi penjualan adalah melalui penyusunan SOP tertulis, pelatihan rutin bagi karyawan, perketatan validasi input, serta penerapan pengecekan ulang data. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Dedi Romi dan Bapak Hendra, keduanya menegaskan bahwa tanpa adanya SOP tertulis, prosedur kerja sering tidak seragam dan menyebabkan kesalahan berulang. Oleh karena itu, penyusunan SOP tertulis yang terdokumentasi dengan baik, ditandatangani oleh pimpinan, dan diterapkan oleh seluruh bagian terkait menjadi solusi kunci dalam memperbaiki kelemahan sistem. Dengan penerapan solusi ini, PT. Expravet Nasuba Medan diharapkan dapat meningkatkan efektivitas penggunaan aplikasi Asoft, memperbaiki validitas laporan penjualan, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih akurat di masa mendatang.

4. Kesimpulan

Penerapan sistem informasi penjualan melalui aplikasi Asoft telah dilakukan oleh PT. Expravet Nasuba Medan sebagai sarana untuk mendukung pencatatan transaksi dan pengelolaan laporan penjualan. Sistem ini pada dasarnya mampu membantu perusahaan dalam mempercepat proses pencatatan, menyajikan data yang lebih terstruktur, serta mendukung kelancaran distribusi barang. Namun demikian, penerapan efektivitas sistem informasi ini masih belum berjalan optimal. Hal ini terbukti dari masih adanya hambatan dalam penggunaan sistem, seperti keterlambatan pencatatan, kesalahan input data, serta kurangnya pemahaman sebagian karyawan terhadap prosedur yang berlaku. Dengan demikian, walaupun aplikasi Asoft sudah menjadi alat bantu yang cukup penting, efektivitas penerapannya masih harus ditingkatkan agar benar-benar mampu menghasilkan data yang valid, akurat, dan dapat diandalkan oleh manajemen.

Faktor-Faktor Penyebab Ketidakefektifan Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan beberapa faktor utama yang menjadi penyebab ketidakefektifan sistem informasi penjualan di PT. Expravet Nasuba Medan. Pertama, kesalahan input faktor penjualan masih sering terjadi, sehingga memperlambat proses pencatatan dan menimbulkan ketidaksesuaian data. Kedua, kurangnya pemahaman karyawan dalam mengoperasikan aplikasi Asoft membuat proses pencatatan tidak berjalan sebagaimana mestinya dan rawan terjadi kesalahan. Ketiga, SOP perusahaan yang masih bersifat lisan tanpa adanya pedoman tertulis menyebabkan setiap karyawan memiliki cara kerja yang berbeda, sehingga tidak ada keseragaman dalam prosedur. Keempat, kesalahan pencatatan nama toko dan surat jalan juga menjadi kendala yang menimbulkan dampak besar pada proses distribusi, karena kesalahan kecil seperti memilih nama toko yang mirip dapat mengakibatkan salah pengiriman dan menurunkan kepercayaan pelanggan. Keempat faktor tersebut saling berkaitan dan berpengaruh langsung terhadap validitas data penjualan serta efektivitas sistem informasi yang sedang dijalankan.

Solusi untuk Meningkatkan Efektivitas Sistem Informasi Penjualan untuk mengatasi berbagai hambatan tersebut, PT. Expravet Nasuba Medan mulai menerapkan beberapa solusi yang diharapkan dapat meningkatkan efektivitas sistem informasi penjualan. Solusi yang ditempuh meliputi: penyusunan SOP tertulis yang jelas dan resmi agar prosedur kerja menjadi lebih terstandar, pelatihan rutin bagi karyawan untuk meningkatkan kemampuan dalam menggunakan aplikasi Asoft, serta peningkatan validasi dan pengecekan ulang data agar kesalahan input dapat diminimalkan. Selain itu, perusahaan juga memperkuat pengawasan dari supervisor dan kepala bagian, sehingga setiap kesalahan yang terjadi dapat segera ditindaklanjuti dan diperbaiki. Dengan langkah-langkah solusi tersebut, diharapkan sistem informasi penjualan yang dijalankan perusahaan dapat berjalan lebih efektif, menghasilkan laporan penjualan yang valid dan akurat, serta mendukung pengambilan keputusan manajerial dengan lebih baik.

Referensi

1. Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2021). *Management information systems: Managing the digital firm* (17th ed.). Pearson.
2. Ikatan Akuntan Indonesia. (2020). PSAK No. 72: Pendapatan dari kontrak dengan pelanggan. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia
3. R. C. Bogdan, and S. J. Taylor, "Introduction to qualitative research methods. New York: John Wiley & Sons. (dikutip dalam Moleong, L. J. (2019)", *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya), 2019.
4. Sugiyono, "Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan kombinasi (mixed methods) (2nd ed.)", Bandung: Alfabeta, 2021
5. Wijaya, H. (2019). *Metode penelitian kualitatif*. Jakarta: Prenadamedia.
6. Santoso, B. (2021). Analisis Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi dalam Mendukung Validitas Data Penjualan. *Jurnal Akuntansi dan Teknologi Informasi*, 9(1), 45–57
<https://doi.org/10.37478/jria.v6i2.6276>
7. Rahmadani, A. (2023). Pengaruh kompetensi karyawan terhadap efektivitas sistem informasi penjualan pada perusahaan distribusi. *Jurnal Sistem Informasi dan Bisnis*, 15(2), 45–56.
<https://doi.org/10.35794/emba.v11i3.50872>
8. Puspitasari, A. (2020). Standar Operasional Prosedur (SOP) sebagai Instrumen Peningkatan Efektivitas Kinerja Organisasi. *Jurnal Administrasi dan Manajemen*, 12(2), 115–124.
<https://doi.org/10.53625/jabdi.v1i3.125>
9. Sari, D., & Rahmawati, L. (2021). Peranan SOP dalam Menunjang Efisiensi dan Efektivitas Proses Bisnis Perusahaan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 8(1), 45–53.

10. Wijaya, H., & Sari, M. (2021). Analisis faktor penyebab ketidakefektifan sistem informasi penjualan di perusahaan dagang. *Jurnal Teknologi Informasi dan Manajemen*, 9(1), 12–24.
11. Prasetyo, A., & Lestari, D. (2022). Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Proses Bisnis Perusahaan. *Jurnal Sistem Informasi dan Bisnis*, 14(2), 112–124.
12. Setyawan, Y., & Widyawati, D. (2022). Analisis pengendalian intern dalam sistem informasi akuntansi penjualan untuk efektivitas dan efisiensi penjualan PT Bahagia Intra Niaga. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 11(3), 200–214. ISSN: 2460-0585.
13. Alviolita, F., & Yunus, M. (2021). Analisis atas efisiensi dan efektivitas penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam pengendalian intern (Surabaya Suites Hotel di Plaza Boulevard, Surabaya). *UBHARA Accounting Journal*, 1(1), 28–38.
14. Ekawati, Y., & Harahap, A. P. (2022). Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas terhadap sistem pengendalian internal pada PT Indomaret. *Jurnal Teknologi dan Akuntansi*, 1(1), 55–67. ISSN: 2809- 2856.
15. Febriyanti, N. (2020). Analisis pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dan pembelian terhadap efektivitas pengelolaan kas pada Toko Sumber Wangi. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen*, 1(4), 120–132. ISSN: 2721-3212.
