

ABSTRAK

Sebagai salah satu unit yang berfungsi untuk menambah penghasilan yang didapatkan oleh koperasi, swalayan memiliki peranan penting dalam memberikan informasi untuk pihak manajemen koperasi. Saat ini, Sistem informasi Penjualan yang dipakai oleh swalayan hanya menghasilkan sebatas informasi rekapitulasi penjualan yang didapat dari *copy* nota penjualan dan informasi hasil pendapatan swalayan dalam satu periode, sedangkan pihak manajemen membutuhkan informasi-informasi yang dapat digunakan untuk melakukan evaluasi kegiatan penjualan. Informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen adalah arus perputaran barang, hasil penjualan pada swalayan, perbandingan penjualan barang, dan kontribusi anggota pada swalayan.

Dari permasalahan tersebut dibuat sebuah sistem informasi penjualan yang digunakan menampung data-data penjualan dan dihasilkan laporan-laporan berupa arus perputaran barang, laporan hasil penjualan pada swalayan, laporan perbandingan penjualan barang dan laporan kontribusi anggota swalayan. Laporan-laporan yang dihasilkan digunakan untuk melakukan evaluasi kegiatan penjualan yang berlangsung di swalayan.

Uji coba dilakukan dengan memasukkan beberapa transaksi yang memiliki kasus berbeda dari jenis penjualan hingga jenis pelanggan anggota maupun non anggota. Dari hasil uji coba terbukti sistem dapat menghasilkan informasi-informasi transaksi penjualan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen dalam melakukan evaluasi kegiatan penjualan.

Kata Kunci: penjualan, koperasi, swalayan, informasi.

Abstrak

As one unit which serves to increase the revenue generated by the cooperative, self-service has an important role in providing information for the management of cooperatives. Currently, the sales information system used by the supermarket produce only limited information obtained from the recapitulation of the sales copy sales note and information self-service revenue in one period, while the management requires information that can be used to evaluate the sales activities. Any information required by management is the velocity of information per type of goods per period to evaluate the process of purchasing goods.

Of these problems, the authors will make the sales information system used to assist management in evaluating the sales system. The system will accommodate sales data and sales reports can be generated gave the information to the management department. A trial was made on the system by entering the transaction some have different cases of this type of purchase to the type of customer who buys.

The trial results demonstrate the suitability of the information system is expected by the management with reports generated on the system. Reports are displayed in accordance with the input given by the officer. Applications can generate sales comparison reports for each type of goods and report member contributions required by management to evaluate the sales activities. Chart shows the percentage reports the results of the contribution for each member of the department.

Keywords: sales, cooperative, self-service, information.

