

Penerapan dan Pendampingan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Toko Online Menggunakan Laravel pada PT Menara Kudus Indonesia

Farid Ardiyanto¹, Diana Laily Fithri^{2*}

^{1,2} Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik, Universitas Muria Kudus, Indonesia
*e-mail: 202353079@std.umk.ac.id¹, diana.laily@umk.ac.id²

Artikel dikirim: 15 Mei 2026; **Revisi:** 26 Mei 2026; **Diterima:** 28 Mei 2026;
Dipublikasikan : 15 Juni 2026.

Abstrak

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan terhadap aktivitas penjualan melalui pemanfaatan sistem berbasis web yang mampu meningkatkan efisiensi operasional. Berdasarkan hasil identifikasi permasalahan di PT Menara Kudus Indonesia, proses pengelolaan penjualan masih dilakukan secara kurang terintegrasi sehingga menimbulkan kendala, seperti keterlambatan penyusunan laporan, kesalahan pencatatan transaksi, dan kurang optimalnya pengelolaan informasi penjualan. Kondisi tersebut berdampak pada efektivitas administrasi perusahaan dan proses pengambilan keputusan. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan sebagai bentuk pendampingan transformasi digital melalui penerapan sistem informasi penjualan berbasis toko online untuk membantu meningkatkan kualitas pengelolaan penjualan. Pelaksanaan kegiatan meliputi observasi, wawancara, sosialisasi, pelatihan, implementasi sistem, serta pendampingan penggunaan sistem kepada admin dan pengguna terkait. Hasil implementasi menunjukkan bahwa sistem mampu membantu pengelolaan transaksi menjadi lebih efektif, mempercepat penyusunan laporan penjualan, serta memudahkan akses informasi secara real-time. Selain itu, pelatihan dan pendampingan juga meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengguna dalam mengoperasikan sistem secara mandiri. Dengan demikian, kegiatan ini memberikan manfaat positif dalam mendukung efektivitas pengelolaan penjualan dan transformasi digital di PT Menara Kudus Indonesia.

Kata kunci: transformasi digital, sistem informasi penjualan, toko online, pengabdian masyarakat, Laravel

Abstract

The development of digital technology has brought significant changes to sales activities through the use of web-based systems that can improve operational efficiency. Based on the results of problem identification at PT Menara Kudus Indonesia, the sales management process is still carried out in a less integrated manner, resulting in obstacles, such as delays in report preparation, transaction recording errors, and less than optimal sales information management. These conditions impact the effectiveness of company administration and the decision-making process. This community service activity was carried out as a form of digital transformation assistance through the implementation of an online store-based sales information system to help improve the quality of sales management. The implementation of activities included observation, interviews, socialization, training, system implementation, and assistance in system use for admins and related users. The implementation results showed that the system was able to help manage transactions more effectively, accelerate the preparation of sales reports, and facilitate access to information in real-time. In addition, training and assistance also increased user understanding and ability to operate the system independently. Thus, this activity provides positive benefits in supporting the effectiveness of sales management and digital transformation at PT Menara Kudus Indonesia.

Keywords: digital transformation, sales information system, online store, community service, Laravel

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang berlangsung secara pesat telah mendorong berbagai sektor usaha untuk melakukan transformasi digital, termasuk pada bidang penjualan dan pelayanan pelanggan (Naim et al. 2023). Pemanfaatan sistem informasi berbasis web menjadi salah satu solusi yang banyak diterapkan perusahaan karena mampu meningkatkan efektivitas operasional, mempercepat proses transaksi, serta mempermudah pengelolaan data

secara terintegrasi. Sistem penjualan berbasis web juga memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam memperoleh informasi produk dan melakukan transaksi tanpa dibatasi ruang dan waktu (Anom et al. 2026). Kondisi tersebut menjadikan penerapan teknologi informasi sebagai kebutuhan penting bagi perusahaan dalam meningkatkan daya saing dan kualitas pelayanan di era digital (Zain et al. 2025). Selain itu, transformasi digital melalui pemanfaatan sistem penjualan online mampu membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi administrasi dan mendukung proses pengambilan keputusan yang lebih cepat dan akurat (Kusumo et al. 2021).

PT Menara Kudus Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang percetakan dan penjualan produk di Kabupaten Kudus. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan sebelum kegiatan pengabdian dilaksanakan, proses pengelolaan penjualan pada perusahaan masih menghadapi beberapa kendala operasional. Aktivitas pencatatan transaksi masih dilakukan secara semi-manual sehingga data penjualan belum terintegrasi dengan baik. Kondisi tersebut menyebabkan proses pencarian data membutuhkan waktu yang relatif lama, terutama ketika perusahaan harus melakukan pengecekan transaksi pelanggan atau penyusunan laporan penjualan harian dan bulanan. Selain itu, tingginya jumlah transaksi yang dilakukan setiap hari juga meningkatkan risiko terjadinya kesalahan pencatatan, duplikasi data, serta keterlambatan dalam proses administrasi penjualan. Permasalahan tersebut berdampak pada kurang optimalnya pengelolaan informasi dan efektivitas kerja admin dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan.

Berdasarkan kondisi tersebut, perusahaan membutuhkan sistem informasi penjualan yang mampu mendukung pengelolaan data secara lebih efektif dan terintegrasi. Kebutuhan ini semakin penting seiring meningkatnya penggunaan internet dan perubahan perilaku konsumen yang cenderung memilih layanan digital yang lebih cepat, praktis, dan mudah diakses (Qomar et al. 2022). Penerapan toko online berbasis web diharapkan dapat membantu perusahaan dalam memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan, serta mempermudah proses transaksi penjualan secara daring (Susilawati et al. 2024). Dari sisi operasional, sistem yang terintegrasi juga dapat membantu admin dalam mengelola data produk, transaksi, dan laporan penjualan secara lebih terstruktur. Selain memberikan manfaat bagi perusahaan, penerapan sistem berbasis web juga mampu memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam memperoleh informasi produk dan melakukan pemesanan tanpa harus datang langsung ke lokasi penjualan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan sebagai bentuk pendampingan transformasi digital pada PT Menara Kudus Indonesia melalui implementasi sistem informasi penjualan berbasis toko online. Program ini bertujuan untuk membantu mitra dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan, meminimalkan kesalahan administrasi, serta mempercepat proses penyusunan laporan penjualan. Selain itu, kegiatan ini juga diarahkan untuk meningkatkan pemahaman pengguna terhadap pemanfaatan teknologi informasi dalam mendukung aktivitas operasional perusahaan. Sistem yang dikembangkan menggunakan framework Laravel dengan dukungan fitur multi-user guna mempermudah pengaturan hak akses pengguna sesuai kebutuhan perusahaan. Melalui kegiatan pendampingan dan sosialisasi yang dilakukan, diharapkan pengguna dapat memahami penggunaan sistem secara optimal sehingga implementasi transformasi digital dapat berjalan secara berkelanjutan (Eliyani et al. 2026).

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi penjualan berbasis web mampu memberikan dampak positif terhadap efektivitas pengelolaan data dan peningkatan kualitas pelayanan. dan penggunaan framework Laravel dapat membantu meningkatkan efisiensi pengelolaan data dan mendukung pelayanan pelanggan secara lebih optimal. (Kusumo et al. 2021) juga menunjukkan bahwa sistem penjualan berbasis web mampu menyediakan informasi secara lebih cepat dan akurat dibandingkan metode manual. (Siyamto et al. 2023) mengungkapkan bahwa implementasi Laravel dapat membantu meningkatkan kecepatan transaksi dan akurasi laporan penjualan. (Ardiansyah et al. 2025) menunjukkan bahwa sistem berbasis web mampu mendukung pengelolaan data penjualan dan persediaan barang secara real-time sehingga aktivitas operasional menjadi lebih efektif. Dan menegaskan bahwa penerapan fitur multi-user dalam sistem e-commerce dapat membantu pengaturan hak akses pengguna sekaligus meningkatkan keamanan sistem. Berdasarkan uraian tersebut,

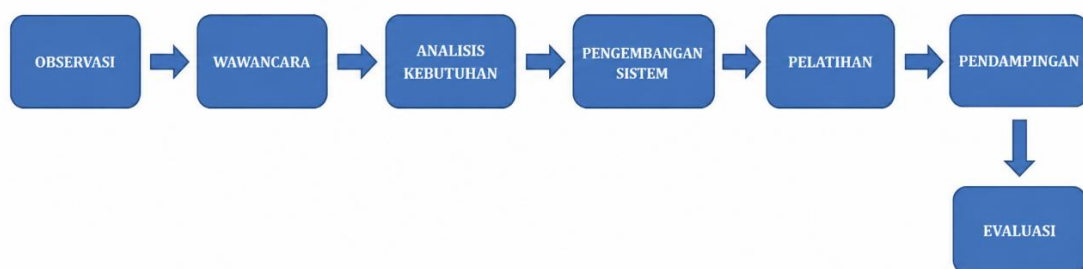
penerapan sistem informasi penjualan berbasis web melalui kegiatan pendampingan transformasi digital di PT Menara Kudus Indonesia diharapkan mampu memberikan manfaat nyata dalam mendukung efektivitas operasional perusahaan dan peningkatan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

2. METODE

Metode pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif yang melibatkan mitra secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari identifikasi permasalahan, perancangan solusi, implementasi sistem, hingga evaluasi akhir kegiatan (Khafsah & Riani 2024). Pendekatan ini dipilih agar solusi yang dikembangkan dapat sesuai dengan kebutuhan nyata di lapangan serta dapat diimplementasikan secara berkelanjutan oleh pihak mitra. Kegiatan difokuskan pada pendampingan transformasi digital melalui pengembangan dan penerapan sistem informasi penjualan berbasis web pada PT Menara Kudus Indonesia (Hidayati et al. 2025). Sistem yang dibangun bertujuan untuk mendukung efisiensi pengelolaan transaksi, peningkatan akurasi data, serta optimalisasi pelayanan kepada pelanggan. Framework Laravel digunakan sebagai dasar pengembangan sistem karena memiliki struktur yang sistematis dan mendukung pengembangan aplikasi berbasis web secara efisien.

Tahap awal kegiatan dilakukan melalui observasi lapangan dan wawancara dengan pihak mitra untuk mengidentifikasi permasalahan utama dalam proses pengelolaan penjualan. Berdasarkan hasil pengumpulan data, diketahui bahwa proses pencatatan transaksi masih dilakukan secara semi-manual sehingga menyebabkan data belum terintegrasi dengan baik. Kondisi ini berdampak pada lambatnya proses pencarian data, tingginya risiko kesalahan pencatatan, serta keterlambatan dalam penyusunan laporan penjualan. Selain itu, belum tersedianya sistem yang mampu memberikan informasi secara real-time juga menjadi kendala dalam pengambilan keputusan operasional. Hasil analisis tersebut digunakan sebagai dasar dalam merumuskan kebutuhan sistem yang sesuai dengan kondisi operasional mitra (Purwanto 2024).

Tahap selanjutnya adalah perancangan dan pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web yang disesuaikan dengan kebutuhan operasional mitra. Pengembangan sistem dilakukan secara bertahap mulai dari perancangan, implementasi, hingga pengujian sistem dengan melibatkan masukan dari pihak mitra agar sistem dapat digunakan sesuai kebutuhan pengguna (Wardati et al. 2026).



Gambar 1. Diagram Alur Metode Pelaksanaan Pengabdian

Kegiatan inti pengabdian dilanjutkan dengan sosialisasi dan pelatihan penggunaan sistem kepada mitra. Kegiatan ini melibatkan 10 orang pengguna, yang terdiri dari admin penjualan dan pihak operasional perusahaan. Pelatihan dilakukan melalui demonstrasi penggunaan sistem, praktik langsung, serta sesi tanya jawab untuk memastikan pengguna memahami seluruh fitur yang tersedia, seperti pengelolaan data produk, transaksi penjualan, serta pembuatan laporan. Selain itu, dilakukan pendampingan langsung pada saat implementasi sistem untuk memastikan pengguna dapat mengoperasikan sistem secara mandiri dan optimal dalam kegiatan operasional sehari-hari (Tukino et al., 2023).

Tahap evaluasi dilakukan untuk menilai tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian melalui pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif sederhana. Instrumen evaluasi yang digunakan meliputi kuesioner pengguna, wawancara lanjutan, serta observasi langsung terhadap penggunaan sistem di lingkungan kerja. Indikator yang digunakan dalam evaluasi meliputi tingkat kemudahan penggunaan sistem, efisiensi waktu dalam pengolahan data, tingkat kesalahan pencatatan transaksi, kecepatan penyusunan laporan, serta efektivitas akses informasi secara real-time. Data yang diperoleh dari instrumen tersebut kemudian dianalisis dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah penerapan sistem.

Selain itu, keberhasilan kegiatan juga diukur berdasarkan respons dan tingkat penerimaan pengguna terhadap sistem yang diterapkan. Dari aspek sosial, kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan literasi digital pengguna serta kemampuan dalam memanfaatkan teknologi informasi dalam kegiatan operasional perusahaan (Putra et al. 2023). Sementara itu, dari aspek operasional, sistem yang diterapkan diharapkan mampu meningkatkan efisiensi kerja, mempercepat proses administrasi, serta mendukung peningkatan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Hasil ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa sistem informasi penjualan berbasis web mampu meningkatkan efektivitas operasional serta akurasi pengelolaan data (Fathon & Laily 2024).

Dengan demikian, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini membuktikan bahwa penerapan sistem informasi penjualan berbasis web yang dikembangkan menggunakan framework Laravel dapat meningkatkan efektivitas serta efisiensi pengelolaan penjualan di PT Menara Kudus Indonesia. Melalui pendekatan partisipatif, mitra dilibatkan secara aktif mulai dari tahap identifikasi masalah, perancangan sistem, implementasi, hingga evaluasi, sehingga solusi yang dihasilkan benar-benar sesuai dengan kebutuhan operasional perusahaan. Di samping itu, kegiatan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan yang dilakukan secara langsung kepada pengguna juga berperan penting dalam meningkatkan pemahaman serta keterampilan mereka dalam mengoperasikan sistem secara mandiri. Sistem yang diterapkan mampu membuat proses transaksi lebih tertata, mempercepat pembuatan laporan penjualan, memudahkan akses informasi secara real-time, serta mengurangi potensi kesalahan pencatatan data. Oleh sebab itu, implementasi sistem ini tidak hanya berdampak pada peningkatan kualitas administrasi perusahaan, tetapi juga turut mendorong transformasi digital serta peningkatan kualitas layanan di PT Menara Kudus Indonesia.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

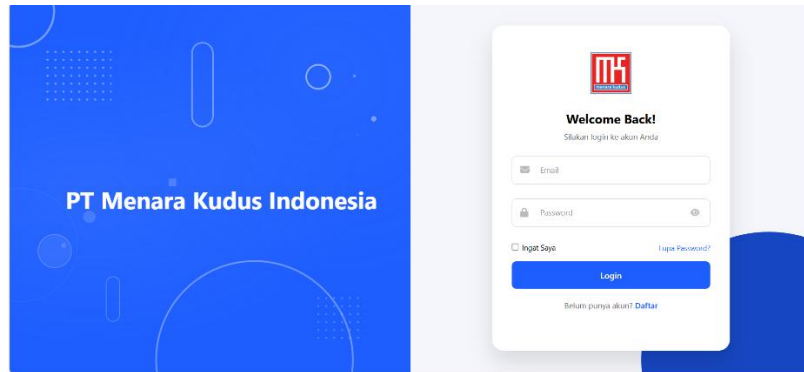
3.1. Hasil Penerapan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Toko Online

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa sistem informasi penjualan berbasis web yang dikembangkan menggunakan framework Laravel dengan dukungan database MySQL pada PT Menara Kudus Indonesia. Sistem ini diterapkan sebagai solusi atas permasalahan pengelolaan penjualan yang sebelumnya masih bersifat semi-terkomputerisasi serta belum memiliki struktur data yang tertata dengan baik. Dengan adanya sistem ini, diharapkan proses pengelolaan transaksi dapat menjadi lebih efektif, administrasi dapat berlangsung lebih cepat, serta mampu mendorong terwujudnya transformasi digital dalam kegiatan operasional perusahaan.

Sistem yang dikembangkan terdiri dari beberapa fitur utama yang saling terintegrasi, seperti pengelolaan data produk, proses transaksi penjualan, manajemen pesanan, dan pembuatan laporan penjualan secara otomatis. Selain itu, sistem juga dilengkapi dengan pengaturan hak akses multi-user yang diperuntukkan bagi admin dan pelanggan. Adanya fitur ini membuat pembagian peran pengguna menjadi lebih terstruktur, sehingga operasional dapat berjalan dengan lebih tertib, aman, dan mudah dikelola. Pengembangan sistem berbasis web juga bertujuan agar seluruh data transaksi dan informasi penjualan dapat dikelola secara terpusat, mudah diakses, serta lebih efisien dalam mendukung aktivitas kerja perusahaan sehari-hari.

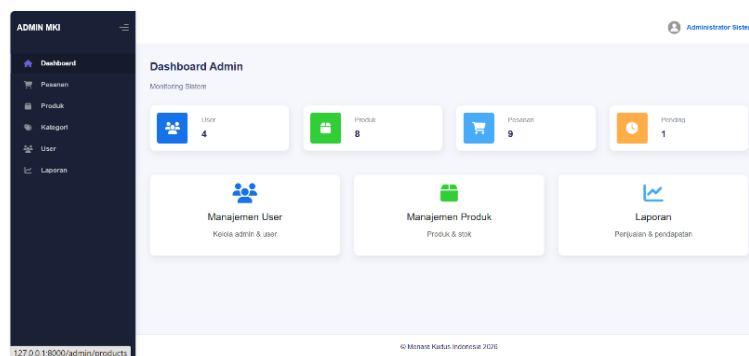
Implementasi sistem juga ditunjukkan melalui halaman login yang berfungsi sebagai akses awal sebelum pengguna memasuki sistem utama. Halaman ini digunakan untuk proses

otentikasi berdasarkan peran masing-masing pengguna, yaitu admin dan user. Melalui mekanisme ini, sistem dapat mengatur hak akses sesuai dengan kategori pengguna yang telah ditentukan. Hal tersebut bertujuan untuk menjaga keamanan data, membatasi akses sesuai kewenangan, serta mencegah akses yang tidak sah ke dalam sistem. Selain itu, tampilan login dibuat sederhana agar mudah digunakan dan dipahami oleh seluruh pengguna.



Gambar 2. Tampilan login

Selanjutnya, sistem juga menyediakan dashboard admin yang berperan sebagai pusat pengendalian utama setelah pengguna berhasil melakukan login. Melalui dashboard ini, seluruh data dalam sistem dapat dikelola secara terpusat, mencakup data produk, transaksi penjualan, pesanan pelanggan, hingga laporan penjualan. Admin dapat dengan mudah memantau aktivitas penjualan serta mengakses berbagai informasi penting secara lebih cepat dan efisien melalui halaman ini. Desain tampilan dashboard dibuat agar pengguna lebih mudah dalam melakukan pengelolaan data sekaligus mendukung proses administrasi perusahaan agar berjalan lebih optimal. Dengan demikian, dashboard admin memiliki peran penting dalam menjaga kelancaran operasional sistem secara menyeluruh.



Gambar 3. Tampilan dashboard admin

Secara keseluruhan, hasil penerapan sistem menunjukkan adanya perubahan yang cukup signifikan pada alur kerja mitra setelah sistem diimplementasikan. Sebelum sistem digunakan, proses pencatatan transaksi dan pencarian data memerlukan waktu yang relatif lebih lama karena seluruh data belum terintegrasi dalam satu sistem. Setelah implementasi, seluruh proses tersebut menjadi lebih cepat, lebih terorganisir, serta dapat diakses secara langsung (real-time) melalui sistem berbasis web. Selain itu, sistem ini juga mampu meminimalkan kesalahan pencatatan serta mengurangi terjadinya duplikasi data yang sebelumnya sering muncul dalam pengelolaan transaksi. Hal ini menunjukkan bahwa sistem tidak hanya berfungsi sebagai alat bantu administrasi, tetapi juga berperan penting dalam meningkatkan efisiensi, efektivitas kerja, serta kualitas pengelolaan informasi penjualan di PT Menara Kudus Indonesia.

3.2. Dampak Implementasi terhadap Mitra

Penerapan sistem informasi penjualan berbasis web ini memberikan pengaruh langsung terhadap kegiatan operasional di PT Menara Kudus Indonesia. Perubahan paling menonjol terlihat pada proses pengelolaan transaksi yang menjadi lebih cepat dan lebih akurat dibandingkan kondisi sebelumnya. Pada awalnya, pencatatan transaksi masih dilakukan secara semi-komputerisasi sehingga proses input data dan pencarian informasi membutuhkan waktu yang cukup lama. Selain itu, administrasi penjualan juga kerap mengalami keterlambatan karena data belum dikelola dalam sistem yang terpusat dan tertata dengan baik. Setelah sistem diimplementasikan, seluruh proses transaksi dapat dilakukan secara lebih sistematis dan terotomatisasi, sehingga kinerja admin dalam mengelola data penjualan menjadi lebih efektif. Bahkan, penyusunan laporan penjualan yang sebelumnya memerlukan waktu cukup lama kini dapat dihasilkan secara otomatis melalui sistem, sehingga mempercepat proses administrasi perusahaan.

Dari perspektif pengguna admin, sistem ini membantu meringankan pekerjaan dalam pencatatan transaksi maupun pengelolaan data produk. Seluruh informasi seperti transaksi, produk, dan pesanan tersimpan secara otomatis dalam basis data sehingga lebih mudah diakses dan diolah kembali. Sistem juga memungkinkan admin untuk memantau aktivitas penjualan secara langsung, sehingga proses pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan lebih cepat dan tepat. Selain itu, adanya fitur multi-user mendukung pembagian hak akses sesuai peran masing-masing pengguna, yang pada akhirnya meningkatkan keamanan serta keteraturan pengelolaan data.

Dari sisi pelanggan, sistem memberikan kemudahan dalam mengakses informasi produk, melakukan pemesanan, serta memantau status transaksi tanpa harus datang ke tempat penjualan. Seluruh layanan tersebut dapat diakses secara online melalui sistem berbasis web kapan saja selama terhubung dengan internet. Hal ini menunjukkan peningkatan kualitas layanan perusahaan sekaligus memperluas jangkauan pemasaran secara digital kepada pelanggan yang lebih luas.

Berdasarkan hasil pengamatan setelah implementasi, sistem juga berhasil meminimalkan kesalahan pencatatan serta mengurangi duplikasi data yang sebelumnya sering terjadi. Pengelolaan data yang dahulu tersebar kini telah terintegrasi dalam satu sistem sehingga informasi menjadi lebih konsisten, akurat, dan mudah diakses. Dengan demikian, penerapan sistem digital ini terbukti memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan efisiensi kerja, kualitas data, serta efektivitas administrasi dalam mendukung operasional perusahaan secara keseluruhan (Sindi & Wafa 2024).

3.3. Evaluasi Penggunaan Sistem

Evaluasi dilakukan untuk mengukur tingkat efektivitas sistem setelah diterapkan melalui pendekatan kualitatif dan kuantitatif sederhana. Instrumen evaluasi yang digunakan meliputi kuesioner pengguna, wawancara, serta observasi langsung terhadap penggunaan sistem di lingkungan kerja. Responden dalam evaluasi ini berjumlah 10 pengguna, yang terdiri dari admin dan staf operasional.

Hasil menunjukkan bahwa sebagian besar pengguna memberikan respon positif terhadap sistem yang diterapkan. Indikator yang dinilai meliputi kemudahan penggunaan, kecepatan proses transaksi, kecepatan pembuatan laporan, serta tingkat pemahaman pengguna setelah pelatihan.

Hasil evaluasi memperlihatkan adanya peningkatan yang cukup nyata pada efisiensi kerja serta pemahaman pengguna terhadap sistem yang telah diterapkan. Berdasarkan hasil kuesioner dan pengamatan langsung, sekitar 85% pengguna menyatakan bahwa sistem tergolong mudah digunakan serta dapat mempercepat proses pengelolaan transaksi maupun penyusunan laporan penjualan. Pengguna juga mengungkapkan bahwa proses pencarian data menjadi lebih cepat dibandingkan sebelumnya karena seluruh informasi telah terintegrasi dan tersimpan dalam satu database terpusat.

Tabel 1. Hasil Evaluasi Implementasi Sistem

Indikator	Sebelum Implementasi	Sesudah Implementasi
Pengelolaan transaksi	Belum terintegrasi secara optimal	Terkomputerisasi dan lebih terintegrasi
Penyusunan laporan	Mebutuhkan waktu lebih dari 10 menit	Mebutuhkan waktu ± 5 menit
Akses informasi penjualan	Belum dapat diakses secara real-time	Dapat diakses secara real-time
Pengelolaan data produk dan pesanan	Masih berpotensi terjadi kesalahan pencatatan	Lebih terstruktur dan akurat
Pemahaman penggunaan sistem	Pengguna belum terbiasa menggunakan sistem berbasis web	Pemahaman pengguna meningkat setelah sosialisasi dan pendampingan

Di samping itu, desain antarmuka yang sederhana dan mudah dipahami turut membantu pengguna dalam mengikuti alur penggunaan sistem selama kegiatan operasional berlangsung.

Penerapan sistem ini juga berkontribusi dalam meningkatkan kecepatan akses informasi secara real-time serta mengurangi potensi terjadinya kesalahan pencatatan data jika dibandingkan dengan metode sebelumnya. Seluruh data seperti transaksi, produk, dan laporan kini dapat diakses dengan lebih mudah sehingga mempermudah admin dalam melakukan pengawasan serta pengelolaan informasi penjualan secara lebih efektif dan efisien. Selain itu, proses pembuatan laporan yang sebelumnya memerlukan waktu cukup lama kini dapat dilakukan secara otomatis oleh sistem, sehingga mampu meningkatkan efisiensi dalam kegiatan administrasi perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara lanjutan, mayoritas pengguna menyampaikan bahwa implementasi sistem memberikan dampak positif terhadap operasional perusahaan. Pengguna merasa lebih terbantu dalam mengelola transaksi, mengatur data produk, serta memantau aktivitas penjualan sehari-hari. Temuan ini menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi penjualan berbasis web tidak hanya meningkatkan efektivitas pengelolaan data, tetapi juga berperan dalam meningkatkan kualitas layanan serta efisiensi kerja di PT Menara Kudus Indonesia secara keseluruhan.

3.4. Sosialisasi dan Pendampingan Pengguna

Kegiatan sosialisasi serta pendampingan dilaksanakan melalui demonstrasi penggunaan sistem, pelatihan secara langsung, dan diskusi interaktif bersama para pengguna di PT Menara Kudus Indonesia. Kegiatan ini diikuti oleh 10 peserta yang terdiri dari admin dan staf operasional perusahaan. Sosialisasi bertujuan untuk memberikan pemahaman mengenai fungsi, tujuan, serta manfaat penerapan sistem informasi penjualan berbasis web dalam mendukung aktivitas kerja perusahaan. Selanjutnya, pelatihan diberikan secara bertahap dengan menjelaskan penggunaan setiap fitur utama, mulai dari proses login, pengelolaan data produk, pengolahan transaksi penjualan, hingga pembuatan laporan secara otomatis melalui sistem.

Pendampingan dilakukan secara langsung saat pengguna mulai mengoperasikan sistem dalam aktivitas kerja sehari-hari. Tujuan dari kegiatan ini adalah memastikan pengguna benar-benar memahami alur sistem dan mampu mengoperasikannya secara mandiri. Selain itu, pendampingan juga berfungsi sebagai bantuan ketika pengguna menghadapi kendala atau kesulitan dalam menggunakan fitur yang tersedia. Dengan adanya bimbingan secara langsung, proses adaptasi pengguna terhadap sistem berbasis web menjadi lebih cepat dan efektif.

Hasil pelatihan menunjukkan bahwa pengguna mengalami peningkatan pemahaman dalam menggunakan fitur-fitur utama sistem, seperti pengelolaan data produk, transaksi penjualan, serta penyusunan laporan. Pengguna juga mulai menyadari pentingnya pengelolaan

data yang terstruktur dan terkomputerisasi untuk mendukung efektivitas administrasi perusahaan. Di samping itu, pengguna menunjukkan kemampuan adaptasi yang baik terhadap sistem setelah melalui rangkaian sosialisasi dan pendampingan yang dilakukan secara bertahap.

Desain sistem yang sederhana dan mudah digunakan turut membantu pengguna dalam memahami alur kerja selama proses pelatihan dan pendampingan. Antarmuka yang intuitif membuat pengguna lebih mudah dalam mengakses setiap fitur yang tersedia. Berdasarkan hasil pengamatan selama kegiatan berlangsung, sebagian besar peserta telah mampu mengoperasikan sistem dengan baik setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan. Hal ini menegaskan bahwa kegiatan sosialisasi dan pendampingan memiliki peran penting dalam mendukung keberhasilan implementasi sistem informasi penjualan berbasis web di lingkungan perusahaan.

3.5. Dokumentasi Implementasi

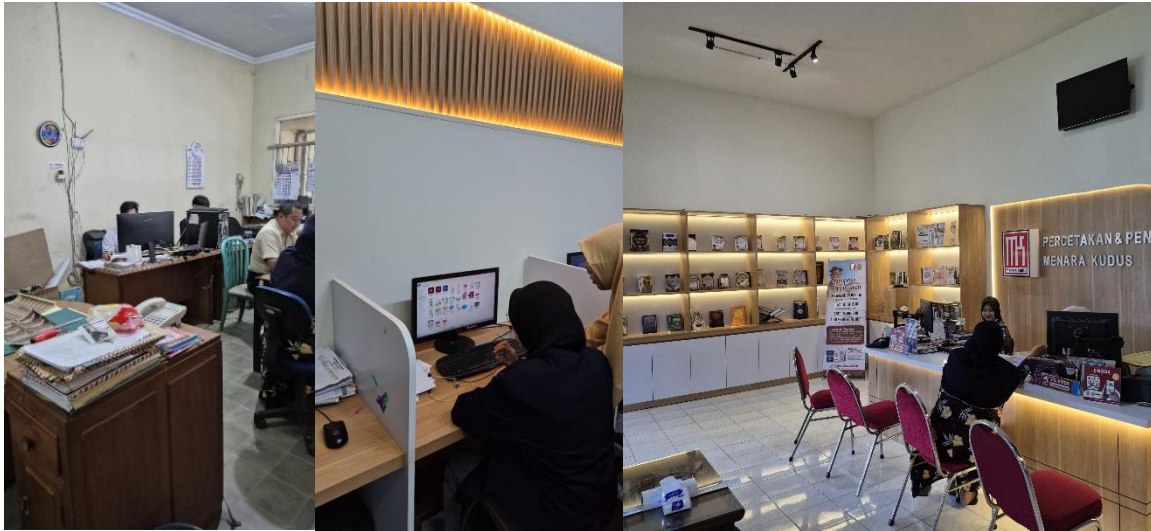
Dokumentasi kegiatan pengabdian ini menggambarkan proses penerapan sistem sekaligus pelaksanaan sosialisasi dan pendampingan yang dilakukan secara langsung di PT Menara Kudus Indonesia. Dokumentasi tersebut disusun sebagai bukti nyata pelaksanaan kegiatan pengabdian serta menunjukkan partisipasi aktif mitra dalam implementasi sistem informasi penjualan berbasis web. Adapun dokumentasi meliputi kegiatan pelatihan penggunaan sistem, demonstrasi fitur-fitur utama, serta proses pendampingan kepada pengguna dalam menjalankan sistem sesuai kebutuhan operasional perusahaan.

Dalam kegiatan sosialisasi dan pendampingan, pengguna diberikan penjelasan terkait cara mengoperasikan sistem, mulai dari pengelolaan data produk, proses transaksi penjualan, hingga pembuatan laporan secara otomatis. Di samping itu, pengguna juga diberi kesempatan untuk melakukan praktik secara langsung agar dapat memahami alur kerja sistem dengan lebih baik dalam aktivitas sehari-hari. Pendampingan dilakukan secara bertahap guna memastikan seluruh peserta mampu mengoperasikan sistem dengan benar serta memahami fungsi dari setiap fitur yang tersedia.

Berdasarkan hasil dokumentasi, kegiatan pengabdian ini berjalan dengan baik dan memperoleh respons positif dari pihak mitra. Para pengguna terlihat aktif mengikuti rangkaian pelatihan, sesi diskusi, maupun praktik penggunaan sistem selama kegiatan berlangsung. Selain itu, pihak perusahaan juga memberikan dukungan terhadap penerapan sistem ini sebagai bagian dari upaya transformasi digital dalam rangka meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan serta kualitas layanan kepada pelanggan.



Gambar 4. Kegiatan pengabdian di PT Menara Kudus Indonesia



Gambar 5. Kegiatan penerapan dan pendampingan penggunaan sistem



Gambar 6. Kegiatan foto bersama

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di PT Menara Kudus Indonesia telah berhasil mengimplementasikan sistem informasi penjualan berbasis web sebagai bentuk pendampingan transformasi digital pada proses pengelolaan penjualan. Sistem yang dikembangkan mampu membantu mitra dalam mengelola data produk, transaksi penjualan, pesanan, serta laporan secara lebih terintegrasi dan berbasis real-time. Selain memberikan dampak pada peningkatan efisiensi operasional, kegiatan ini juga berkontribusi dalam peningkatan kapasitas sumber daya manusia, khususnya pengguna sistem, yang ditunjukkan melalui meningkatnya pemahaman dan kemampuan dalam mengoperasikan sistem setelah kegiatan pelatihan dan pendampingan dilakukan.

Peningkatan kemampuan tersebut terlihat dari kemampuan pengguna dalam mengelola transaksi, mengakses informasi penjualan, serta menyusun laporan secara lebih mandiri tanpa bergantung pada proses manual sebelumnya. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini tidak hanya menghasilkan sistem informasi, tetapi juga memberikan nilai pemberdayaan bagi mitra dalam bentuk peningkatan literasi digital dan keterampilan penggunaan teknologi informasi dalam kegiatan operasional perusahaan.

Meskipun sistem yang diterapkan telah berjalan dengan baik, masih terdapat beberapa keterbatasan, seperti ketergantungan pada koneksi internet serta belum tersedianya beberapa fitur lanjutan yang dapat meningkatkan efektivitas sistem secara lebih optimal. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan berkelanjutan melalui penambahan fitur seperti integrasi pembayaran digital, sistem notifikasi otomatis, serta pengelolaan stok yang lebih komprehensif.

Selain itu, direkomendasikan adanya pendampingan lanjutan secara berkala kepada pengguna agar pemanfaatan sistem tetap optimal dan dapat menyesuaikan dengan perkembangan kebutuhan operasional perusahaan. Pelatihan tambahan juga diperlukan bagi pengguna baru agar proses transfer pengetahuan dapat berjalan secara berkelanjutan. Dengan adanya upaya pengembangan dan pendampingan tersebut, sistem diharapkan dapat terus meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan serta mendukung proses transformasi digital perusahaan secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada PT Menara Kudus Indonesia atas dukungan yang telah diberikan, yang berperan penting dalam kelancaran pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu, bimbingan dari dosen pembimbing, Ibu Diana Laily Fithri, S.Kom., M.Kom., juga sangat membantu dalam mengarahkan seluruh rangkaian kegiatan sehingga dapat berjalan dengan baik dan mencapai hasil yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anom, L., Safii, A. A., Rahayu, S., & Romadhoni, D. A. (2026). *Penerapan Penjualan Online Berbasis Aplikasi Swa-Commerce dan Pencatatan Keuangan Bagi Umkm Kuliner*. 6(1), 47–52.
- Ardiansyah, Y., Jazuli, A., & Wijayanti, E. (2025). *Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Stok dan Penjualan Berbasis Website pada Toko Vanilla Aksesoris*. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 6(6), 3817–3833.
<https://doi.org/10.38035/jemsi.v6i6>
- Fathon, U., & Laily, D. (2024). Rancang bangun sistem e-commerce untuk umkm bobapeer berbasis web dengan framework flask. *Jurnal Computer Science and Information Technology (CoSciTech) flask*. 5(3), 661–669.
- Hidayati, N., Nasution, Z. M., Kirana, I. O., & Anggraini, F. (2025). *Transformasi Digital Marketing Berbasis Website untuk UMKM Toko Klontong Ibu Wati*. 2(2), 48–53.
- Susilawati, E., Mauludiya, P. N., Umam, H., & Manusia, S. D. (2024). *Peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pelatihan digitalisasi umkm bagi masyarakat desa turus kecamatan patia*. 5(5), 10243–10247.
- Khafsah, A. N., & Riani, N. (2024). Implementation of Participatory Action Research (PAR) In Community Service Program. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 237–253.
<https://doi.org/https://doi.org/10.32815/jpm.v5i1.2034>
- Kusumo, A. T., Triantori, V., & Komarudin, I. (2021). *Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web pada Smooth-Tee dengan Metode Waterfall*. X(02), 82–88.
- Putra, W. P., Akbar, Z., Santosa, S., Pertiwi, T. P., Firdaus, A., Widagdo, D., & Digital, P. (2023). INOVASI PEMASARAN DIGITAL : Mendukung UMKM Dalam. *Communnity Development Journal*, 4(6), 12520–12525. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/cdj.v4i6.23282>
- Qomar, M. N., Dara, L., Karsono, P., Aniqoh, F. Z., Nor, C., & Anjani, Y. (2022). *PENINGKATAN KUALITAS UMKM BERBASIS DIGITAL DENGAN METODE PARTICIPATORY ACTION RESEARCH (PAR)*. 3(1), 74–81.
- Sidrotun Naim, Muhammad A'ffar, Nur Wahyuning Sulistyowati, R., & Destiana, Endang Supriatna, Arief Yanto Rukmana, D. C. (2023). TRANSFORMASI TOKO TRADISIONAL MENJADI TOKO BERBASIS DIGITAL : PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN UNTUK MENGHADAPI ERA

- DIGITALISASI. *Eastasouth Journal of Impactive Community Services*, 1(03), 215–222.
<https://doi.org/DOI: 10.58812/ejimcs.v1.i03>
- Sindi, P. P., & Wafa, Z. (2024). Transformasi Digital UMKM : Pelatihan dan Pendampingan Digital Marketing Berbasis AIDA Pada UMKM Kabupaten Kulon Progo. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 6, 235–240.
<https://doi.org/http://doi.org/10.55338/jpkmn.v6i1.1.4904>
- Siyamto, Y., Triyanto, J., & Rafi, M. (2023). *Implementasi Framework Laravel Dalam Perancangan Sistem Informasi Penjualan UKM Kota Surakarta*. (September), 464–466.
- Purwanto. (2024). *Analisis dan Desain Sistem Informasi Penjualan berbasis Web pada Toko GHJ*. *Jurnal Penelitian Multidisiplin*, 2(1), 484–494.
- Tukino, Huda, B., Fauzi, A., Cristine, N. E., Digital, T., & Sosial, M. (2023). PENDAMPINGAN UMKM DALAM PENGGUNAAN DIGITAL MARKETING PADA KOPERASI DI KABUPATEN KARAWANG. *Communnity Development Journal*, 4(3), 6808–6813.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31004/cdj.v4i3.18396>
- Wardati, R. U., Ramadhanti, N. Y., Hindrawati, G., & Chairunnisa, D. M. (2026). Pendampingan Digitalisasi Operasional Toko Naungan Lembaga Ekonomi Ansor Kreatif Kecamatan Gunungpati. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1).
<https://doi.org/https://doi.org/10.35960/pimas.v5i1.2156>
- Zain, R. H., Afira, R., Awal, H., & Yani, Z. (2025). PELATIHAN PEMANFAATAN TEKNOLOGI DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN KEAMANAN DAN PERTUMBUHAN UMKM DI ERA TRANSFORMASI DIGITAL. *Communnity Development Journal*, 6(1), 166–171.
<https://doi.org/10.31004/cdj.v6i1.41392>

Halaman ini dikosongkan