

Analisis Dampak Sistem Informasi Penjualan Produk Berbasis Web Terhadap UMKM : Tinjauan Literatur Sistematis

Muh. Yadi Aldiansyah¹, Nabila Rahma², Rival Dahri³, Asnawati⁴, Muh. Yasril⁵, Taufik Rahmat Hidayah⁶

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UMS Rappang, Sidenreng Rappang, Indonesia

Email: ¹aldiansyahyadi579@gmail.com, ²nabila14mei07@gmail.com, ³ripallanjay@gmail.com, ⁴wati87997@gmail.com,
⁵mhmmmdyasril77@gmail.com, ⁶taufikrahmathidayah5@gmail.com

Email Penulis Korespondensi: aldiansyahyadi579@gmail.com

Diterima: 15 Januari 2026; Disetujui: 23 Februari 2026; Diterbitkan 25 Februari 2026

Abstrak - Perkembangan teknologi informasi mendorong Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk melakukan transformasi digital, khususnya dalam pengelolaan sistem penjualan. Sistem informasi penjualan produk berbasis web menjadi salah satu solusi yang banyak diterapkan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara sistematis penerapan sistem informasi penjualan berbasis web serta menganalisis dampaknya terhadap kinerja UMKM melalui pendekatan *Systematic Literature Review* (SLR). Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan menelaah artikel ilmiah di ambil dari google scholar dan semantic scholar yang relevan dan dipublikasikan dalam rentang tahun 2020 hingga 2025 dengan jumlah 100 artikel. Proses seleksi literatur dilakukan berdasarkan kriteria kelayakan tertentu sehingga diperoleh lima belas artikel yang dianalisis lebih lanjut. Hasil kajian menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi penjualan berbasis web mampu meningkatkan efisiensi proses transaksi, akurasi pengelolaan stok, serta kualitas laporan penjualan. Selain itu, sistem ini juga berkontribusi dalam memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan kualitas layanan pelanggan, dan mendukung pengambilan keputusan berbasis data pada UMKM. Dengan demikian, sistem informasi penjualan produk berbasis web tidak hanya berfungsi sebagai alat transaksi, tetapi juga sebagai strategi penting dalam mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM di era digital.

Kata kunci: Systematic Literature Review, Sistem Informasi Penjualan, Web, UMKM, E-Commerce.

Abstract - The rapid development of information technology has encouraged Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) to undergo digital transformation, particularly in managing sales systems. Web-based product sales information systems have emerged as an effective solution to improve operational efficiency and enhance the competitiveness of MSMEs. This study aims to systematically review the implementation of web-based sales information systems and analyze their impact on MSME performance using a Systematic Literature Review (SLR) approach. The research adopts a qualitative method by reviewing relevant scientific articles published between 2015 and 2025. The literature selection process was conducted based on predefined inclusion criteria, resulting in fifteen selected articles for further analysis. The findings indicate that the implementation of web-based sales information systems significantly improves transaction efficiency, inventory management accuracy, and the quality of sales reporting. Furthermore, these systems contribute to expanding market reach, enhancing customer service quality, and supporting data-driven decision-making in MSMEs. Therefore, web-based sales information systems not only function as transaction tools but also serve as a strategic instrument in supporting the sustainability and growth of MSMEs in the digital era.

Keywords: Systematic Literature Review, Sales Information System, Web, MSMEs, E-Commerce.

1. PENDAHULUAN

Di era digitalisasi yang semakin pesat, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran krusial dalam prekonomian Indonesia, menyumbang sekitar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional [1]. Namun tantangan seperti keterbatasan akses pasar, efisiensi operasional rendah, dan ketergantungan pada transaksi manual sering menghambat pertumbuhan UMKM, terutama pasca-pandemi COVID-19 yang mempercepat pergeseran ke platform digital. Perkembangan sistem informasi memiliki peran yang sangat penting. Hal ini terbukti dengan meningkatnya kebutuhan sistem informasi hampir di semua bidang pekerjaan. Dengan adanya perkembangan sistem informasi dalam bidang ilmu pengetahuan, pendidikan, bisnis, administrasi perkantoran, komunikasi, pemerintahan, dan kegiatan lain [2]. Internet merupakan salah satu sarana pendukung bagi masyarakat untuk mencari atau mengetahui segala informasi yang dibutuhkan, termasuk juga website yang saat ini sedang populer. Website adalah halaman informasi yang disediakan melalui jalur internet, sehingga bisa diakses dimanapun selama terkoneksi dengan jaringan internet. Pengembangan sistem Informasi atau proses pengembangan sistem (*system development*). Pengembangan sistem informasi didefinisikan sebagai aktivitas untuk menghasilkan sistem informasi berbasis komputer untuk menyelesaikan persoalan organisasi atau memanfaatkan kesempatan (*opportunities*) yang timbul.

Perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan signifikan dalam pola bisnis di seluruh dunia, termasuk di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Menurut Lubis, saat ini para pelaku usaha semakin memanfaatkan teknologi untuk berbagai kebutuhan, seperti perhitungan, pencatatan, dan penyusunan laporan. Informasi yang dihasilkan dari proses ini sangat berharga dalam mendukung pengambilan keputusan, penyusunan strategi bisnis, serta kegiatan pemasaran [3]. Di era digital ini, pelaku UMKM dituntut untuk beradaptasi dengan sistem yang lebih efisien dan efektif guna meningkatkan daya saing. Keberhasilan ini menjadi model yang dapat diterapkan oleh UMKM lain untuk memastikan keberlanjutan usaha dan pertumbuhan di tengah perkembangan teknologi digital [4].

Namun, banyak UMKM, terutama di bidang kuliner seperti cafe dan resto, masih menghadapi kendala dalam mengelola penjualan, seperti proses transaksi yang lambat, kesulitan dalam mengelola inventaris, dan kurangnya system pelaporan keuangan yang terintegrasi. Didalam kesulitan ini menyebabkan menurunnya kualitas pelayanan dan dapat mengurangi pertumbuhan bisnis yang ada. Oleh sebab itu, harus ada solusi untuk menangani masalah ini, diharapkan dengan teknologi dapat menangani masalah yang ada. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) berperan penting dalam dunia pendidikan. TIK memungkinkan akses yang mudah dan cepat terhadap beragam informasi dari seluruh penjuru dunia. Selain itu, TIK juga memfasilitasi komunikasi antar individu, mendorong inovasi serta gagasan penelitian, dan mengubah cara kita berinteraksi dengan orang lain di berbagai belahan dunia. [5]

Sistem informasi penjualan berbasis website merupakan salah satu contoh teknologi informasi bisnis yang memungkinkan pencarian informasi menjadi lebih cepat, menghilangkan duplikasi, mengurangi kesalahan UMKM menjadi salah satu pilar utama dalam upaya pengembangan di berbagai negara dan memiliki peran krusial dalam penyerapan tenaga kerja di sektor informal serta memiliki peran penting dalam mendukung pemerataan pendapatan masyarakat, khususnya di daerah – daerah lokal UMKM di Indonesia diantaranya bergerak pada bidang usaha kuliner, pakaian, anyaman, obat herbal, dll. Selain itu peran teknologi membantu memasarkan menggunakan media baru yang belum pernah digunakan sebelumnya dan di dalamnya memerlukan sebuah model bisnis [6].

Sistem informasi penjualan berbasis web, memungkinkan pengelolaan stok dilakukan secara real-time, terpusat, dan dapat diakses kapan saja serta dari mana saja menggunakan perangkat yang terhubung ke internet [7]. Untuk mendukung fleksibilitas dan efisiensi yang lebih tinggi, sistem ini dapat dirancang dengan menggunakan pendekatan sistem terdistribusi. Sistem terdistribusi Adalah sistem yang terdiri dari beberapa komputer yang saling terhubung melalui jaringan dan bekerja sama untuk menjalankan tugas sebagai satu kesatuan sistem. Meskipun berjalan di banyak komputer, pengguna merasakan sistem ini seperti berjalan di satu perangkat yang sama. Konsep ini memungkinkan data dan proses dijalankan di berbagai lokasi tanpa bergantung sepenuhnya pada satu server pusat, sehingga meningkatkan ketersediaan, keamanan, dan kecepatan akses informasi.

Penelitian yang dilakukan oleh [3] Bahwa Implementasi sistem meningkatkan kecepatan transaksi sebesar 80%, akurasi data penjualan sebesar 95%, dan efisiensi pembuatan laporan sebesar 100%. Dalam penelitian [4] Website e-commerce memperluas jangkauan pemasaran dan mempermudah pengelolaan transaksi. Penelitian lainnya oleh [8]. Sistem mampu mengurangi kesalahan pencatatan, mempercepat pelaporan, dan memungkinkan pemantauan stok secara *real-time* dari berbagai lokasi. Penelitian terkait yang dilakukan oleh [5]. Pengujian *System Usability Scale* (SUS) menghasilkan skor 75,25 (Grade B/Acceptable), membuktikan sistem efektif dan mudah digunakan oleh UMKM kuliner. Penelitian sebelumnya oleh [9]. Survei kepuasan pengguna mencapai skor 84,57%, menunjukkan bahwa sistem berbasis web secara signifikan meningkatkan pengalaman pelanggan dan efisiensi operasional.

Beberapa penelitian telah membahas pembuatan sistem informasi penjualan berbasis web untuk UMKM, kebanyakan studi tersebut merupakan studi kasus tunggal yang berfokus pada aspek teknis pembangunan sistem. Sementara itu, penelitian berbasis Systematic Literature Review (SLR) yang ada, seperti [10], lebih memfokuskan pada tren penggunaan metode pengembangan perangkat lunak (SDLC) dan belum mendalami dampak bisnis secara komprehensif. Oleh karena itu, terdapat kesenjangan penelitian di mana belum ada sintesis literatur yang secara khusus menganalisis dampak operasional dan ekonomi dari penerapan sistem tersebut terhadap kinerja UMKM. Dan penelitian ini bertujuan untuk mengisi kesenjangan tersebut dengan melakukan SLR untuk mengidentifikasi dan mengukur dampak penerapan sistem informasi penjualan berbasis web terhadap efisiensi, jangkauan pasar, dan kepuasan pelanggan UMKM.

Apa dampak penerapan sistem informasi penjualan berbasis web terhadap konsumen? Dengan menerapkan Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web dapat membangun sistem penjualan digital yang lebih efisien, terorganisir, dan berfokus pada kebutuhan pengguna. Transformasi ini tidak hanya berkontribusi pada peningkatan kualitas layanan dan keakuratan data, tetapi juga membantu memperluas cakupan pasar serta meningkatkan daya saing bisnis. Tujuan untuk menghadirkan solusi digital yang responsif dan sesuai kebutuhan, guna mendukung UMKM dalam menghadapi tantangan di era digital.

2. METODOLOGI

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan metode Systematic Literature Review (SLR). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji secara sistematis penerapan sistem informasi penjualan produk berbasis web serta menganalisis dampaknya terhadap kinerja dan perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Fokus utama penelitian ini adalah mengidentifikasi kontribusi sistem informasi penjualan berbasis web terhadap efisiensi operasional, pengelolaan data penjualan, perluasan jangkauan pemasaran, serta peningkatan daya saing UMKM.

Objek kajian dalam penelitian ini adalah sistem informasi penjualan produk berbasis web yang diterapkan pada UMKM, baik dalam bentuk website penjualan mandiri maupun sistem e-commerce. Penelitian ini tidak dilakukan melalui observasi langsung, melainkan melalui penelaahan literatur ilmiah yang relevan, berupa artikel jurnal dan publikasi ilmiah yang membahas pengembangan, implementasi, serta dampak penggunaan sistem informasi penjualan berbasis web pada UMKM.

Tahapan penelitian dalam metode Systematic Literature Review (SLR) mengikuti alur penelitian yang terdiri dari perumusan masalah, penelusuran literatur, seleksi artikel, analisis data, serta sintesis hasil penelitian. Alur penelitian ini mengacu pada model SLR yang telah banyak digunakan dalam penelitian sebelumnya.

2.1 Analisis Data

a. Penetapan Kriteria Kelayakan Literatur

Dalam penetapan kriteria kelayakan artikel, digunakan Inclusion Criteria (IC) untuk memastikan bahwa artikel yang dianalisis sesuai dengan tujuan dan ruang lingkup penelitian serta memiliki validitas ilmiah. Adapun kriteria kelayakan artikel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) IC1: Artikel merupakan hasil penelitian orisinal dan diterbitkan dalam Bahasa Indonesia atau Bahasa Inggris.
- 2) IC2: Artikel diterbitkan dalam rentang waktu sepuluh tahun terakhir, yaitu antara tahun 2015 hingga 2025.
- 3) IC3: Artikel membahas sistem informasi penjualan produk berbasis web, e-commerce, atau digitalisasi penjualan pada UMKM, termasuk analisis dampak penerapannya terhadap aspek operasional dan bisnis.

b. Penetapan Sumber Literatur

Sumber literatur dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai basis data ilmiah, antara lain Google Scholar (melalui Publish or Perish), Crossref, SINTA, ScienceDirect, Semantic Scholar, dan OpenRead. Pemilihan sumber literatur didasarkan pada relevansi topik, kejelasan sumber, serta kredibilitas publikasi. Namun demikian, keterbatasan akses terhadap beberapa artikel menjadi salah satu kendala dalam proses pengumpulan literatur.

c. Pemilihan Literatur

Proses pemilihan literatur dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu:

- 1) Penentuan kata kunci pencarian, seperti *"Sistem Informasi Penjualan"*, *"Web-Based Sales System"*, *"E-Commerce"*, *"UMKM"*, *"Digitalisasi Penjualan"*, dan *"Systematic Literature Review"*.
- 2) Meninjau kualitas dan akreditasi jurnal, terutama jurnal yang terindeks SINTA, Scopus, atau Garuda.
- 3) Menelaah artikel secara menyeluruh dengan membaca judul, abstrak, pendahuluan, metode penelitian, hasil, dan kesimpulan untuk memastikan kesesuaian dengan kriteria penelitian.

d. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan menggunakan aplikasi Publish or Perish dengan basis data Google Scholar, Crossref, dan SINTA, serta memfilter artikel berdasarkan kata kunci yang telah ditetapkan. Dari proses pengumpulan data tersebut diperoleh sebanyak 165 artikel yang relevan dengan topik sistem informasi penjualan berbasis web dan UMKM. Artikel-artikel tersebut kemudian dikelompokkan berdasarkan tahun terbit untuk memudahkan analisis tren penelitian.

e. Hasil Seleksi Jurnal Penelitian

Berdasarkan proses seleksi dan evaluasi literatur yang telah dilakukan sesuai dengan kriteria kelayakan, diperoleh sebanyak 15 artikel terpilih yang memenuhi seluruh persyaratan penelitian. Artikel-artikel inilah yang selanjutnya dianalisis dan disintesis untuk menjawab tujuan penelitian mengenai penerapan sistem informasi penjualan produk berbasis web dan dampaknya terhadap UMKM.

Tabel 1. Hasil Seleksi Jurnal Penelitian

Tahun penerbitan	kandidat	terpilih
2020	9	1
2021	13	2
2022	11	4
2023	22	4
2024	27	2
2025	18	2
total	100	15

Sumber : Hasil Olah Data

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini diperoleh melalui proses analisis, perancangan, dan implementasi sistem berdasarkan metode yang telah ditetapkan. Secara umum, hasil yang dicapai menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi berbasis web mampu memberikan solusi terhadap permasalahan yang sebelumnya dihadapi dalam proses pengelolaan data dan transaksi. Sistem yang dikembangkan dirancang untuk menyesuaikan kebutuhan pengguna, sehingga mampu meningkatkan efisiensi operasional, ketepatan pengolahan data, serta kemudahan dalam penyajian informasi.

Dalam kajian ini, pendekatan yang banyak digunakan dalam pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web meliputi metode Waterfall dan System Development Life Cycle (SDLC), yang menekankan tahapan analisis, perancangan, implementasi, dan pengujian sistem secara sistematis. Selain itu, beberapa penelitian juga menggunakan pendekatan User-Centered Design (UCD) untuk memastikan bahwa sistem yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik pengguna, khususnya pelaku UMKM. Penggunaan pemodelan Unified Modeling Language (UML) turut menjadi dasar dalam perancangan sistem agar lebih terstruktur dan mudah dikembangkan.

Selain itu, hasil pengujian sistem menunjukkan bahwa seluruh fungsi utama sistem berjalan sesuai dengan spesifikasi yang telah direncanakan. Implementasi sistem informasi ini memberikan kemudahan bagi pengguna dalam melakukan proses input, pengelolaan, dan pelaporan data secara terintegrasi. Dengan adanya sistem yang terkomputerisasi, proses kerja menjadi lebih terstruktur, mengurangi potensi kesalahan pencatatan, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih cepat dan akurat.

4.1. Peningkatan Efisiensi Operasional dan Kecepatan Transaksi

Berfokus pada percepatan proses bisnis dan pengurangan beban kerja manual. Ndaumanu dkk. (2025) [3] melaporkan implementasi sistem pada UMKM cafe dan resto meningkatkan kecepatan transaksi 80% dan efisiensi pembuatan laporan 100%. Yulianti dkk. (2025) [8] menemukan sistem stok terdistribusi mempercepat pelaporan dan memungkinkan pemantauan multi-lokasi simultan. Luskyawan & Riki (2024) [9] mengkonfirmasi melalui survei kepuasan 84,57% bahwa sistem meningkatkan efisiensi operasional UMKM mortar. Penelitian [16] pada Pabrik Tahu Tiga Bola menunjukkan otomatisasi pengolahan data penjualan dan perluasan jangkauan pemasaran. Penelitian [19] menambahkan peningkatan efektivitas operasional dan kualitas pelayanan.

4.2. Akurasi Data, Manajemen Stok, dan Integrasi Laporan Keuangan

Menekankan ketepatan pencatatan dan kemudahan pelaporan. Rahma dkk. (2025) [5] melalui pengujian SUS memperoleh skor 75,25 (Grade B), menunjukkan sistem mudah digunakan dan efektif untuk pencatatan transaksi. Penelitian [11] pada Toko Ripani menegaskan peningkatan akurasi stok barang dan pembuatan laporan penjualan terstruktur. Penelitian [12] pada PYO Jewelry menemukan perbaikan efektivitas pencatatan transaksi keuangan yang mendukung pengambilan keputusan manajerial. Penelitian [14] pada Toko Coklat Kiloan membuktikan sistem mempermudah pengelolaan stok dan pembuatan laporan otomatis. Penelitian [20] menambahkan dukungan pengelolaan data terintegrasi dan peningkatan daya saing.

4.3. Perluasan Jangkauan Pemasaran dan Transformasi Digital

Berkaitan dengan akses pasar baru dan strategi pemasaran digital. Kusnadi & Putra (2024) [4] menunjukkan website e-commerce Toko Wakuteka memperluas jangkauan pemasaran dan mempermudah transaksi real-time. Penelitian [13] melalui studi literatur mengkonfirmasi pemanfaatan e-commerce berperan penting dalam keberlanjutan usaha. Penelitian [15] pada Toko Matahari Praya menunjukkan sistem memudahkan akses informasi produk bagi pelanggan. Penelitian [15] (kedua) pada usaha mikro membuktikan perluasan media promosi produk UMKM.

4.4. Metodologi Pengembangan dan Pemodelan Sistem

Pendekatan teknis pengembangan perangkat lunak. Penelitian [11] (Toko Ripani) menggunakan Waterfall dan Black Box Testing dengan pengembangan bertahap. Penelitian [4] (Toko Wakuteka) menggunakan SDLC dan Black Box Testing dengan CodeIgniter 4. Penelitian [14] (Toko Coklat Kiloan) mengkombinasikan Waterfall, observasi, wawancara, dan Black Box Testing. Penelitian [16] (Pabrik Tahu Tiga Bola) menggunakan Waterfall, UML, dan pengujian sistem. Penelitian [18] menekankan UML sebagai pendekatan utama pemodelan sistem terstruktur.

4.5. Kepuasan Pengguna dan Usability

Fokus pada evaluasi pengalaman pengguna. Penelitian [17] melalui Systematic Literature Review dengan metode PRISMA pada sistem pemesanan tiket berbasis web menunjukkan kemudahan pengguna, efisiensi operasional, dan dukungan promosi digital sektor pariwisata.

Tabel 2. *Systematic Literature Review [SLR]*

Judul Artikel	Tahun	Metode	Hasil Utama
[3]	2025	Implementasi & Pengujian	Kecepatan transaksi 80%, akurasi data 95%, efisiensi laporan 100%
[4]	2024	SDLC, Black Box	Memperluas jangkauan pasar, mempermudah transaksi
[8]	2025	Perancangan Sistem	Mengurangi kesalahan pencatatan, pelaporan lebih cepat, stok real-time
[5]	2025	SUS (System Usability Scale)	Skor 75,25 (Grade B), sistem mudah digunakan
[9]	2024	Survei Kepuasan Pengguna	Kepuasan pengguna 84,57%, pengalaman pelanggan meningkat

[11]	2023	Waterfall, Black Box Testing	Sistem penjualan berbasis web meningkatkan efisiensi pengolahan data, akurasi stok, dan kemudahan laporan penjualan.
[12]	2022	Deskriptif Kualitatif, Observasi, Wawancara	Sistem penjualan online meningkatkan pendapatan UMKM dan efektivitas pencatatan keuangan.
[13]	2021	Studi Literatur, Analisis Deskriptif	Transformasi digital meningkatkan daya saing UMKM melalui efisiensi operasional dan pemasaran digital.
[14]	2024	Waterfall, Observasi, Wawancara, Black Box Testing	Sistem penjualan berbasis web mempermudah transaksi, pencatatan stok, dan laporan penjualan.
[15]	2023	Waterfall, Pengujian Sistem	Sistem e-commerce meningkatkan kemudahan akses produk dan efektivitas transaksi penjualan.
[16]	2024	Waterfall, UML, Pengujian Sistem	Sistem penjualan berbasis website meningkatkan efisiensi operasional dan jangkauan pasar.
[17]	2025	Systematic Literature Review (SLR), PRISMA	Sistem pemesanan tiket berbasis web meningkatkan kenyamanan pengguna dan efisiensi operasional.
[11]	2022	Waterfall, Black Box Testing	Sistem berbasis web mempermudah proses penjualan dan pengelolaan data produk.
[18]	2021	Waterfall, Pengujian Sistem	Sistem online meningkatkan kecepatan transaksi dan keakuratan laporan penjualan.
[21]	2020	Perancangan Sistem, UML	Perancangan UML membantu pengembangan sistem penjualan yang terstruktur.

Sumber : *Hasil Olah Data*

Penerapan sistem informasi penjualan produk berbasis web memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM. Mayoritas penelitian yang ditelaah menunjukkan bahwa digitalisasi proses penjualan melalui sistem berbasis web mampu mengatasi keterbatasan metode konvensional yang selama ini digunakan oleh pelaku UMKM, seperti pencatatan manual, keterbatasan jangkauan pemasaran, serta rendahnya efisiensi pengelolaan data penjualan.

Hasil sintesis dari literatur yang dikaji memperlihatkan bahwa sistem informasi penjualan berbasis web berperan penting dalam meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Sistem ini memungkinkan proses transaksi berjalan lebih cepat, pengelolaan stok menjadi lebih akurat, serta pembuatan laporan penjualan dapat dilakukan secara otomatis dan terstruktur. Dengan demikian, pelaku UMKM memperoleh kemudahan dalam memantau kinerja usaha dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat berbasis data.

Selain aspek operasional, penerapan sistem penjualan berbasis web juga berdampak positif terhadap perluasan pasar dan peningkatan daya saing UMKM. Keberadaan website penjualan memungkinkan UMKM menjangkau konsumen yang lebih luas tanpa batasan ruang dan waktu, sehingga peluang peningkatan penjualan menjadi lebih besar. Beberapa penelitian juga menegaskan bahwa sistem berbasis web berfungsi sebagai media promosi yang efektif, sekaligus meningkatkan kualitas layanan melalui kemudahan akses informasi produk dan proses pemesanan yang lebih praktis.

Dari sisi pengembangan sistem, hasil kajian menunjukkan bahwa metode Waterfall dan SDLC merupakan pendekatan yang paling banyak digunakan dalam pembangunan sistem informasi penjualan berbasis web pada UMKM, dengan pengujian sistem umumnya dilakukan menggunakan Black Box Testing. Selain itu, penggunaan pemodelan UML terbukti membantu dalam merancang sistem yang terstruktur dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Hal ini menunjukkan bahwa perencanaan dan perancangan sistem yang matang menjadi faktor penting dalam keberhasilan implementasi sistem penjualan berbasis web.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kajian Systematic Literature Review (SLR) terhadap lima belas artikel ilmiah yang relevan, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem informasi penjualan produk berbasis web memberikan dampak positif yang signifikan terhadap kinerja dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sistem informasi penjualan berbasis web terbukti mampu meningkatkan efisiensi operasional melalui otomatisasi proses transaksi, pengelolaan stok yang lebih akurat, serta penyajian laporan penjualan yang terstruktur dan mudah diakses. Selain meningkatkan efisiensi internal, sistem penjualan berbasis web juga berperan penting dalam memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan daya saing UMKM. Keberadaan platform penjualan online memungkinkan UMKM menjangkau konsumen yang lebih luas tanpa batasan ruang dan waktu, serta memberikan kemudahan bagi pelanggan dalam mengakses informasi produk

dan melakukan transaksi. Hasil kajian juga menunjukkan bahwa metode pengembangan sistem seperti Waterfall dan SDLC, serta penggunaan pemodelan UML dan pengujian Black Box Testing, menjadi pendekatan yang dominan dan efektif dalam pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web pada UMKM. hasil SLR ini menegaskan bahwa

sistem informasi penjualan produk berbasis web tidak hanya berfungsi sebagai alat transaksi, tetapi juga sebagai strategi transformasi digital yang mampu mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM. Meskipun demikian, penelitian ini masih memiliki keterbatasan, terutama pada jumlah artikel yang dianalisis dan variasi konteks implementasi sistem. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengkaji aspek integrasi teknologi lanjutan, keamanan sistem, serta evaluasi dampak jangka panjang penggunaan sistem informasi penjualan berbasis web terhadap UMKM.

TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam penyusunan artikel ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada para peneliti dan penulis jurnal yang karyanya dijadikan sebagai sumber rujukan dalam penelitian ini. Selain itu, penulis juga mengapresiasi berbagai platform dan basis data ilmiah yang menyediakan akses terhadap literatur akademik, sehingga proses pengumpulan dan analisis data dalam penelitian ini dapat terlaksana dengan baik. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan serta menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya di bidang sistem informasi dan pengembangan UMKM.

REFERENCES

- [1] H. Heryanto, "Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Masa Pandemi di Indonesia," *JiIP - J. Ilm. Ilmu Pendidik.*, vol. 6, no. 6, pp. 4537–4545, 2023, doi: 10.54371/jiip.v6i6.2452.
- [2] M. R. Aisy, "Tren Bisnis Online: Analisis Perubahan Konsumen Dan Strategi Pengembangan Bisnis Di Era Digital," *J. Compr. Sci.*, vol. 3, no. 3, pp. 750–755, 2024.
- [3] R. I. Ndaumanu, F. Suarezsaga, A. Adnan, and S. P. Ta, "Meningkatkan Pelayanan Penjualan Dengan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Umkm Cafe Dan Resto Crumbz Ricky," *J. Masy. Mandiri*, vol. 9, no. 3, pp. 1–6, 2025.
- [4] Y. Kusnadi and D. W. Putra, "E-Commerce Berbasis Website pada UMKM Menggunakan Framework Codeigniter 4 (Studi Kasus: Toko Wakuteka)," *J. Teknologi Inform. dan Komput.*, vol. 10, no. 1, pp. 261–275, 2024.
- [5] N. R. Diah, M. A. Komara, and L. S. A. Muni, "Rancang Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Menggunakan," *J. Profesi Ins. Univ. Lampung*, vol. 6, no. 2, pp. 187–195, 2025.
- [6] N. Maulida and N. Sulistiyowati, "Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan Dan Berbasis Web Menggunakan Business Model Canvas (Bmc) Pada Toko Plastik Bunda," *(Jurnal Mhs. Tek. Inform.)*, vol. 7, no. 3, pp. 1747–1756, 2023.
- [7] A. K. Sari and H. Zakaria, "Rancang Bangun Sistem Informasi Pengelolaan Transaksi Penjualan dan Persediaan Bahan Makanan Berbasis Web Menggunakan Bootstrap dan Framework Codeigniter," *J. Teknol. Sist. Inf. dan Apl.*, vol. 6, no. 1, pp. 34–38, 2023, doi: 10.32493/jtsi.v6i1.28669.
- [8] E. Yulianti, A. Putri Fernanda, A. Vegayanta, and T. Styaningrum, "Perancangan Sistem Informasi Stok Terdistribusi Berbasis Web pada UMKM," *Pros. Semin. Nas. Teknol. Inf. dan Bisnis*, pp. 1395–1401, 2025, doi: 10.47701/mpw75302.
- [9] A. Luskyawan and Riki, "Analisa dan Rancangan Sistem Informasi Pembelian, Persediaan, Penjualan Mortar Berbasis Web," *bit-Tech*, vol. 7, no. 1, pp. 47–57, 2024, doi: 10.32877/bt.v7i1.1419.
- [10] E. Rahmi, E. Yumami, and N. Hidayasari, "Analisis Metode Pengembangan Sistem Informasi Berbasis Website : Systematic Literature Review," *Ris. dan E-Jurnal Manaj. Inform. Komput.*, vol. 7, pp. 821–834, 2023.
- [11] A. Ripani, Nurhaeni, and S. E. Prastya, "Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web pada UMKM Retail," *J. Inform. Manaj. dan Teknol.*, vol. 25, pp. 117–124, 2023, doi: 10.23969/infomatek.v25i2.10350.
- [12] A. H. Shaliha, E. S. Mulatsih, Sazili, and Wandestarido, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online Berbasis E – Commerce Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Umkm Pyo Jewelry)," *J. Ekon. Manajemen, Bisnis, Audit. dan Akunt.*, vol. 8, no. 1, pp. 11–20, 2023.
- [13] U. Sholihin, "Meningkatkan Daya Saing Pasar UMKM Melalui Transformasi Digital," *J. Publ. Ilmu Manaj. dan E-Commerce*, vol. 3, no. 2, 2024.
- [14] A. A. Ismail and S. Faizah, "Sistem Informasi Penjualan Coklat dan Aneka Kue Berbasis Web pada Toko Coklat Kiloan, Tambun Selatan," *IKRAITH-INFORMATIKA*, vol. 8, no. 2, pp. 109–119, 2024.
- [15] Z. Mutaqin, B. Imran, and S. Rosida, "Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) Berbasis Web Pada Toko Matahari Praya," *J. Comput. Technol.*, vol. 1, no. 2, pp. 50–55, 2023.
- [16] N. Nelly, N. Arsy, T. Eka, W. Priatna, and H. F. Nugraha, "Sistem Informasi Penjualan Tahu Berbasis Website (Studi Kasus : Pabrik Tahu Tiga Bola)," *J. Sist. Inf. dan Inform.*, vol. 3, no. 2, pp. 150–159, 2024.
- [17] F. A. Tridalestari and D. N. Islamy, "Sistem Pemesanan Tiket Berbasis Web untuk Pariwisata dan Hiburan: Sebuah Tinjauan Pustaka Sistematis," *Semin. Nas. Tek. Elektro, Sist. Informasi, dan Tek. Inform.*, pp. 615–622, 2025.
- [18] Z. I. Nafian and Ikrimach, "Pengembangan Sistem Aplikasi Penjualan Keripik Pisang Berbasis Web," *METIK J.*, vol. 8, no. 2, 2024, doi: 10.47002/metik.v8i2.896.
- [19] T. N. Khusna, S. Istikomah, and M. Kabib, "Pengembangan Platform E-Commerce Berbasis Web Sebagai Strategi Digital Marketing Untuk Meningkatkan Penjualan Development Of Web-Based E-Commerce Platform As A Digital Marketing Strategy To Improve Local Coffee Umkm Sales In The," *J. Dialekt. Inform.*, vol. 5, no. 2, pp. 92–100, 2025, doi: 10.24176/detika.v5i2.15342.
- [20] D. A. Fauzan and B. Sisephaputra, "Pengembangan Sistem Enterprise Resource Planning Pada UMKM Berbasis Web Terintegrasi Dengan Dropshipper (Studi Kasus : Han Cover Dashboard)," *J. Emerg. Inf. Syst. Bus. Intell.*, vol. 05, no. 03, pp.

191–204, 2024.

- [21] M. N. Kholis and L. Hakim, “Perancangan Aplikasi Pemasaran Produk Umkm Saing Bisnis Lokal,” *JITET (Jurnal Inform. dan Tek. Elektro Ter.*, vol. 11, no. 3, 2023.