

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN ONLINE BERBASIS E – COMMERCE DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (STUDI KASUS UMKM PYO JEWELRY)

Arbai Hidayatis Shaliha¹, Endang Sri Mulatsih², Sazili³, Wandestarido⁴

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mulia Darma Pratama

Email: arbaihidayatishaliha@gmail.com, endangsrilmulatsih21@gmail.com², s3440638@gmail.com³, wandestarido@gmail.com⁴,

ABSTRAK

Tujuan penelitian untuk mengetahui sistem informasi penjualan online berbasis *E-commerce* dalam meningkatkan pendapatan. Locus penelitian ini dilakukan pada UMKM Pyo Jewelry yang beralamat di Jl. Palembang VI komp. Bukit Sejahtera Polygon, Palembang Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara dan studi pustaka. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry sudah sesuai dengan SOP yang ada diperusahaan. Fungsi yang terkait telah dirancang dengan baik hanya saja masih terdapat kerangkapan fungsi yaitu fungsi sales merangkap menjadi fungsi kasir. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan online berbasis *E-Commerce* telah menunjukkan bahwa sistem *E-Commerce* pada UMKM Pyo Jewelry sudah berjalan dengan Efektif.

Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Pendapatan, *E-Commerce*

ABSTRACT

The purpose of the study was to determine the E-commerce-based online sales information system in increasing revenue. The locus of this research was conducted at UMKM Pyo Jewelry which is located at Jl. Palembang VI comp. Bukit Sejahtera Polygon, Palembang Data collection techniques were carried out by interview and literature study. This research uses descriptive analysis methods. The results of this study indicate that the sales accounting information system in increasing revenue at UMKM Pyo Jewelry is in accordance with the SOP in the company. The related functions have been well designed, it's just that there are still multiple functions, namely the sales function doubles as the cashier function. The application of the E-Commerce-based online sales Accounting Information System has shown that the E-Commerce system at UMKM Pyo Jewelry has been running effectively.

Keywords: Accounting information system, sales, *E-Commerce*

I. PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan teknologi di Indonesia yang semakin pesat, kebutuhan akan sebuah sistem informasi sangat dibutuhkan dalam dunia kerja, pesatnya perkembangan teknologi saat ini membuat dimana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik. Perkembangan teknologi yang semakin meningkat mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap perkembangan perekonomian dan kemajuan teknologi perusahaan, sejalan dengan tingginya tingkat persaingan dan kemajuan tersebut maka sistem informasi menjadi sangat penting sebagai alat

bantu dalam mengambil keputusan dan digunakan untuk memperoleh hasil yang lebih baik. (Maharsi, 2000)

Informasi merupakan modal, bahan baku sumber daya perusahaan dan tenaga kerja, setiap waktu dalam satu perusahaan arus informasi terus mengalir dalam jumlah besar kepada semua pemakai informasi. Sistem informasi, yang kadang kala sering disebut sistem pemrosesan data, merupakan sistem buatan manusia yang biasanya terdiri dari sekumpulan komponen baik manual ataupun berbasis komputer yang terintegritasi untuk mengumpulkan, menyimpan, dan mengelola data serta menyediakan informasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai pemakai informasi tersebut (Diana 2011:4).

Manfaat sistem informasi adalah sebagai pendukung operasional pekerjaan dan berperan penting dalam menunjang bisnis perusahaan dalam hal penyediaan alat yang dapat menghasilkan informasi yang berkaitan dengan bisnis perusahaan.

Menurut (Bordan, 2006). Organisasi perusahaan sangat tergantung pada sistem informasi untuk dapat berdaya saing agar selalu dapat kompetitif. Informasi merupakan suatu data yang diorganisasi yang dapat mendukung ketepatan pengambilan keputusan. Informasi dari suatu perusahaan terutama informasi keuangan dibutuhkan oleh berbagai macam pihak yang berkepentingan. Baik pihak diluar perusahaan seperti kreditur, calon investor, kantor pajak dan lain – lainnya yang memerlukan informasi ini dalam kaitanya dengan kepentingan mereka. Disamping itu pihak intern perusahaan yaitu manajemen juga memerlukan informasi keuangan untuk mengetahui, mengawasi, dan mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan. Untuk memenuhi kebutuhan informasi bagi pihak luar maupun dalam perusahaan, maka disusunlah suatu sistem informasi akuntansi. Sistem ini direncanakan untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak ekstern maupun intern perusahaan.

Menurut (Bordan, 2006). Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya menjadi informasi yang dikomunikasikan kepada berbagai pihak pengambilan keputusan. Sistem informasi akuntansi sebagai catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Informasi akuntansi merupakan bagian yang sangat penting dari seluruh informasi yang dibutuhkan manajemen, karena informasi akuntansi berhubungan dengan data keuangan dan transaksi keuangan suatu perusahaan. Pada penyusunannya, sistem informasi akuntansi harus mampu menyediakan informasi yang diperlukan dengan cepat dan tepat waktu serta dapat memenuhi kebutuhan pengguna, sistem informasi akuntansi juga harus dapat membantu menjaga keamanan harta milik perusahaan, dan dibuat dengan penekanan biaya sehingga menyusun sistem relatif tidak mahal Menurut (Mulyadi, 2008) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam

menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atas pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat metode dan kesemuanya dikordinasikan dalam pengelolaan data penjualan jadi kordinasi penjualan bisa digunakan bagi pihak yang membutuhkan.

Menurut (Mulyadi, 2008) dalam sistem penjualan terdapat dua macam yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan kredit jika orderan pelanggan telah di penuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini di tangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Sedangkan penjualan tunai barang atau jasa baru di serahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai. Persaingan usaha yang semakin ketat, membuat usaha-usaha sejenis selalu meningkatkan diri agar eksistensi dapat dipertahankan. Kemenangan dalam persaingan tidak hanya bergantung pada modal yang besar, namun juga kecepatan dalam menyediakan informasi yang dibutuhkan. Agar perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungannya, maka perusahaan tersebut harus mendapatkan laba perusahaan yang baik pula. Salah satu cara agar perusahaan mendapatkan laba yang optimal adalah dari segi penjualan, tanpa adanya penjualan yang cukup maka perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya. Untuk mengikuti perkembangan zaman yang ada agar usaha tetap lancar diperlukan suatu solusi pemasaran dalam penjualan. Salah satu solusi untuk mengembangkan usaha yaitu pemanfaatan teknologi informasi. (Revando Rawung Jurusan Akuntansi, 2016)

Teknologi yang dapat di gunakan dalam berbisnis salah satunya teknologi *E - Commerce*. *E-Commerce* adalah sistem transaksi jual beli yang diseting secara online sehingga pembeli tidak harus datang ke toko untuk membeli barang. Salah satu alternatif yang menggunakan konsep *entrepreneurship*

sebagai media informasi perusahaan dapat mempermudah interaksi antara pembeli dengan penjualnya tanpa adanya *boundary* baik ruang maupun waktu. Perkembangan teknologi informasi yang semakin canggih dan mudah didapat menjadikan *E-Commerce* semakin populer dan semakin diminati banyak perusahaan serta masyarakat informasi.

Di era modern, *electronic commerce* telah memberikan pengaruh yang besar terhadap pertumbuhan tata sosial dan ekonomi masyarakat. Efektivitas yang diperoleh dari *E-commerce* bagi organisasi yaitu memperluas *marketplace*, menurunkan biaya pembuatan, memperkecil biaya telekomunikasi dan mengurangi waktu antara outlay modal antara penerimaan produk dan jasa. *Electronic commerce* telah menjadi bagian terpenting dari sektor bisnis khusus dan umum, hal ini memang diakui karena dengan adanya *Electronic commerce* ini, biaya operasional bisa dikurangi agar bisa bersaing dan berjuang dengan semakin banyaknya permintaan yang mengharuskan pelayanan yang cepat dan akurat. (Hanny, Syah, & Novita, 2020)

Para pelaku ekonomi saat ini sudah beradaptasi dan berkolaborasi dengan adanya internet agar kegiatan ekonomi dapat berjalan secara berkesinambungan tanpa dibatasi oleh tempat dan waktu. Lahinya *E-Commerce* berfungsi mempermudah konsumen dalam melakukan transaksi jual beli tanpa harus datang kesuatu lokasi untuk berbelanja. Konsumen sangat mengharapkan dapat memenuhi kebutuhan informasi yang dibutuhkan pada saat mengalami kendala dalam mencari tahu mengenai informasi produk dan jasa yang ditawarkan suatu perusahaan. Kegiatan belanja online sangat berkembang dan populer di berbagai kalangan, apalagi produk fasion dan aksesoris, semua tersedia di berbagai website dan dapat diakses dengan mudah. *Online shop* dapat di akses kapan saja 24 jam. Dibanding dengan toko toko yang hanya mengoprasikan pada jam kerja tentu penjualan online memiliki nilai lebih di mata konsumen dan memiliki penjualan yang lebih meningkat. Dalam konteks bisnis, internet membawa dampak transformal yang menciptakan paradigma baru dalam bisnis. Internet memiliki beberapa daya Tarik keunggulan bagi para konsumen maupun organisasi. Internet juga merupakan media elektronik mutakhir yang menunjang *E-Commerce* dan mengalami peningkatan yang pesat. Internet memberikan

banyak kemudahan dalam melakukan proses pemasaran. Faktor terpenting yang mewujudkan peningkatan ekonomi bukanlah pertambahan modal dan pertambahan tenaga kerja. Faktor yang paling penting adalah kemajuan teknologi, pertambahan kemahiran dan kepakaran tenaga kerja.

Menurut (Bordan, 2006) Penjualan lewat *web E-Commerce* merupakan bagian integral dari perekonomian. Penjualan semacam ini memberikan banyak manfaat bagi konsumen dan pedagang. Manfaat bagi konsumen salah satunya adalah Transaksi berbasis *web* dienkripsi sehingga meningkatkan keamanan bagi konsumen untuk melakukan transaksi lewat *web*. Sedangkan bagi pedagang manfaat *web E-Commerce* meningkatkan kemampuan untuk secara cepat memperbarui (*update*) dan menyebarkan informasi mengenai produk baru maupun harga baru. Pertimbangan utama bagi banyak orang untuk membeli lewat internet adalah keamanan dan privasi. Sistem informasi akuntansi penjualan berbasis *E-Commerce* sangat berguna dalam mengubah data penjualan menjadi sumber utama dalam meningkatkan pendapatan, karena pemimpin atau manajemen dapat mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualan mulai dari proses penjualan sampai hasil penjualan. Selanjutnya pemimpin atau manajemen dapat memikirkan strategi baru dalam penjualan sehingga pendapatan bisa meningkat.

UMKM Pyo Jewelry yang merupakan usaha yang bergerak di bidang penjualan aksesoris. Dalam pelaksanaan usahanya, saat ini UMKM Pyo jewelry telah memiliki toko yang beralamat di Jl. Palembang VI komp. Bukit Sejahtera Polygon. Pyo Jewelry merupakan salah satu UMKM yang berada di Kota Palembang, Sumatra Selatan yang menjual berbagai macam Aksesoris Perhiasan Heritage maupun Etnik kontemporer. Salah satu perhiasan heritage pada UMKM Pyo Jewelry yaitu kalung tapak jajo, kalung anak ayam, gelang sempuru, tusuk konde, bros kongsang, pending dan lain sebagainya, adapun perhiasan kontemporer pada UMKM Pyo Jewelry salah satunya bros Monstera yang terinspirasi dari daun monstera, gelang, cincin, kalung dan lain sebagainya.

Produk yang dijual oleh UMKM Pyo Jewelry bervariasi, mulai dari yang lokal sampai *import*. Dalam meningkatkan dan menunjang penjualan UMKM Pyo Jewelry tidak hanya memasarkan produknya tidak

hanya dari mulut ke mulut, tetapi juga memasarkan produknya dari jaringan internet (*E-commerce*) secara digital melalui *marketplace* seperti Tokopedia dan Shopee serta melalui sosial media seperti *Instagram*. Keuntungan yang diperoleh UMKM dengan memakai *E-Commerce* dapat meningkatkan pendapatan, mengenalkan produk pada banyak orang, menghemat biaya operasional dalam mencetak katalog.

UMKM Pyo Jewelry memiliki sistem informasi berbasis komputerisasi (*computer based system*) dan sistem informasi manual (*manual information system*), sistem informasi berbasis komputerisasi merupakan sistem-sistem informasi tempat komputer digunakan sebagai prosesor data, kelengkapan, program, data dan prosedur untuk melaksanakan serangkaian tugas yang berhubungan dalam komputer. Sistem informasi yang ada di UMKM Pyo Jewelry meliputi sistem penjualan, pembelian, penerimaan kas, dan pengeluaran kas serta penggajian. Adapun aplikasi komputerisasi yang mendukung dalam sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh UMKM Pyo Jewelry yaitu Aplikasi *Spreadsheet* (*Microsoft excel*), pengelolaan data secara otomatis seperti perhitungan dasar, pemakaian fungsi, pembuatan grafik, pengelolaan grafik, pengelolaan data dan table dan Aplikasi *Invoice* (*Bookipi*) adalah aplikasi yang digunakan jika melakukan transaksi secara otomatis atau tagihan berisi rincian item yang dibeli, harga, total harga dan tanggal pembelian. Dari aplikasi canggih diatas diharapkan dapat menjadi alat bantu bagi UMKM sehingga bisa memudahkan alat pembayaran dan perekapan setiap bulannya bagi administrasi dan calon konsumen. Sedangkan sistem informasi manual merupakan sistem informasi dengan sebagian besar beban pemrosesan data di slesaikan oleh manusia tanpa komputer. Dalam uraian tersebut jelas sistem informasi sangatlah penting dalam pengawasan operasi perusahaan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan pendapatan perusahaan. Berikut ini data penjualan online pada UMKM Pyo Jewelry Periode 2019- 2021 :

Tabel 1
Data Penjualan Online UMKM Pyo Jewelry

No	Tahun	Jumlah Barang	Total Penjualan
1	2019	733 PC	Rp.553.197.000
2	2020	503 PC	Rp.401.885.000
3	2021	851 PC	Rp. 658.572.000

Sumber : (Jewelry, 2022)

Dari tabel diatas dapat dilihat pada tahun 2019 total penjualan yang diterima UMKM Pyo Jewelry Rp.553.197.000 dan total barang yang terjual 733 pcs, dibandingkan tahun 2019. Ditahun 2020 mengalami penurunan penjualan yang diterima UMKM sebesar Rp.401.855.000 dan total barang yang terjual 503 pcs. Kemudian ditahun 2021 UMKM Pyo Jewelry mengalami kenaikan penjualan sebesar Rp. 658.572.000 dan total barang yang terjual 851 pcs. Semenjak menggunakan *E-Commerce* pendapatan dari penjualan cukup baik, pendapatan perusahaan meningkat hal ini cukup menunjang penjualan yang ada dan sistem informasi dalam mencatat, mengumpulkan data, hingga mengambil keputusan sudah meningkat.

UMKM Pyo Jewelry memiliki masalah yang sering timbul yaitukurangnya sistem informasi yang tersedia, pelaksanaan sistem informasi yang belum sesuai dengan prosedur yang telah dibuat oleh perusahaan dan kurangnya pelaksanaan sistem pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan diterapkan, sistem informasi akuntansi pada UMKM ini pun terdapat kerangkapan tugas yaitu bagian sales merangkap sebagai kasir, hal ini dapat menimbulkan tumpang tindih pekerjaan dan memberikan ruang terjadi kecurangan. Maka pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan ini diperlukan beberapa perbaikan. Dalam upaya melaksanakan sistem informasi pada UMKM Pyo Jewelry belum berjalan dengan baik. Maka diharapkan penggunaan sistem informasi penjualan berbasis *E-commerce* dalam UMKM memiliki dampak yang sangat positif bagi keberlangsungan usaha serta dapat

meningkatkan pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry.

Penelitian (Fitriyanti, 2018) menunjukkan bahwa Sistem *E-Commerce* sangat efektif, ini terbukti pembeli dapat secara langsung mengetahui ketersediaan barang melalui website penjualan, kemudian melakukan pemesanan barang. Pihak penjual juga tidak perlu melakukan pengecekan barang karena produk dan jumlah ketersediaan akan secara otomatis terhitung oleh data base.

(Reynardo & Hin, 2020) Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembuatan sistem *E-Commerce* membutuhkan sistem penjualan berbasis online. Dalam pengelolaan data seperti update data, edit data dapat dilakukan menjadi lebih mudah. Serta dalam bersaing dengan toko lain, akan semakin percaya diri karena telah memiliki website sendiri. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah untuk mempermudah dalam mengelola pesanan yang terabaikan dan juga untuk menghemat waktu dan biaya agar pelanggan tidak perlu datang ke toko untuk berbelanja.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN BERBASIS *E-COMMERCE* DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (STUDI KASUS UMKM PYO JEWELRY)”

II. METODOLOGI PENELITIAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online

Sistem informasi akuntansi penjualan online merupakan suatu kesatuan atau kumpulan berbagai sumber daya yang saling berhubungan guna mencatat, mengelola, dan mengolah data penjualan yang dilakukan melalui internet. Sistem informasi akuntansi

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan mengemukakan hasil penelitian yang dilakukan pada UMKM Pyo Jewelry yang beralamat di jalan palemraja VI komplek Bukit Sejahtera Poligon, Bukit Lama Palembang. Dengan berpedoman pada teori – teori yang sudah dikemukakan pada bab II.

Dalam melakukan penelitian ini, penulis meneliti masalah Analisis Sistem Informasi

penjualan online digunakan untuk mempermudah data penjualan bagi perusahaan serta memudahkan pengelolaan penjualan dan memudahkan kordinasi dalam penjualan terhadap konsumen.(Kurnia Cahya Lestari, 2020)

METODE PENELITIAN

Locus Penelitian

Locus penelitian ini dilakukan pada UMKM Pyo Jewelry yang beralamat di Jl. Palembang VI komp. Bukit Sejahtera Polygon, Palembang

Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah Sistem informasi akuntansi penjualan pada UMKM Pyo Jewelry

Metode Penelitian

Metode penelitian/ pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. (Sugiyono, 2017) Kuantitatif adalah suatu penelitian ilmiah yang sistematis terhadap fenomena serta pengumpulan dan analisis data numeric dengan *control variable*.

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Adapun langkah – langkah yang akan dilakukan adalah :

1. Mendeskripsikan *standart operasional procedure* (SOP) penjualan online yang berjalan saat ini pada UMKM Pyo Jewelry
2. Mendeskripsikan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan *E-Commerce*
3. Menganalisis peningkatan penjualan dengan *E-Commerce*
4. Menarik kesimpulan dari derkriptif dan analisa yang telah dilakukan.

Akuntansi Penjualan online berbasis *E-Commerce* dalam meningkatkan pendapatan (Studi kasus pada UMKM Pyo Jewelry). Dengan memperoleh data sebagai berikut:

Standard Operating Procedure (SOP) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online berbasis *E-Commerce* dalam Meningkatkan Pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry

Standart Operating Prosedure (SOP) Sistem Informasi Akuntansi penjualan online berbasis *E-Commerce* pada UMKM Pyo Jewelry

dilaksanakan perusahaan berdasarkan apa yang sudah dilakukan sebelumnya pada UMKM Pyo Jewelry.

Adapun *Standart Operating Prosedure* (SOP) Penjualan online dan bagian yang terlibat pada UMKM Pyo Jewelry yang berjalan saat ini adalah sebagai berikut:

1. Bagian Penjualan

Kegiatan yang dilakukan oleh penjualan tugas dan SOP yang harus dilaksanakan sebagai berikut:

- a. Diawali pada saat pelanggan melihat iklan dan postingan yang perusahaan tawarkan, pelanggan langsung memesan melalui *web E-Commerce* atau datang langsung ke toko. Bagian sales memberikan pelayanan dengan baik yaitu dengan memberikan penjelasan produk pada UMKM Pyo Jewelry, menjelaskan keunggulan-keunggulan yang terdapat pada produk, menanggapi keluhan, masukan, serta kritikan dari para pelanggan mengenai produk bisnis yang dijual perusahaan secara online.
- b. Memberikan persetujuan atas pesanan pelanggan
- c. Bila pelanggan sudah menyetujui harga, sales kemudian menghubungi bagian administrasi untuk dibuatkan *invoice*
- d. Tidak boleh menerima pembayaran uang tunai atas pembayaran pelanggan

2. Bagian Marketing

Kegiatan yang dilakukan oleh Marketing, tugas dan SOP yang harus dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan informasi produk yang lengkap dan mudah dipahami
- b. Memberikan informasi tentang ketersediaan fitur belanja
- c. Mengelola katalog semenarik mungkin

3. Bagian Administrasi

Kegiatan yang dilakukan oleh Administrasi, tugas dan SOP yang harus dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- a. Memastikan produk yang di display sudah terpasang label harga
- b. Menerima orderan masuk dari pelanggan
- c. Mengonfirmasi pesanan kepada bagian produksi dengan cepat
- d. Membuat *invoice*. Mencatat dan memastikan tagihan pembayaran melalui *invoice bookipi* dan memastikan pelunasan yang dilakukan pelanggan sebagai syarat

penerimaan barang kepada pelanggan yang akan diserahkan kepada bagian keuangan.

- e. Membuat laporan atas penjualan piutang yang diotorisasi
- f. Memberitahu pelanggan atas pembayaran yang telah jatuh tempo
- g. Memilih ekspedisi pengiriman yang tepat

4. Bagian Accounting

Kegiatan yang dilakukan oleh *Accounting*, tugas dan SOP yang harus dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- a. Menerima uang pembayaran yang di bayarkan pelanggan yang telah ditagihkan melalui *invoice bookipi*, dan struk belanja di cetak 2 lembar. Lembar pertama diberikan kepada pelanggan dan lembar kedua diarsipkan sebagai catatan atas penjualan.
- b. Merekap nota pembayaran
- c. Menginput transaksi penjualan
- d. Membuat laporan penjualan

5. Bagian Gudang

Kegiatan yang dilakukan oleh Gudang, tugas dan SOP yang harus dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan pengemasan
- b. Bagian tukang menerima nota pesanan dari kasir
- c. Membuat produk yang dipesan
- d. Memeriksa setiap harinya stock produk
- e. Menciptakan produk baru dan berkolaborasi dengan mengikuti perkembangan zaman

Dokumen dan Catatan yang digunakan dalam Penjualan Online berbasis *E-Commere* pada UMKM Pyo Jewelry

Dokumen yang digunakan pada transaksi penjualan di UMKM Pyo Jewelry adalah:

1. Label harga
Label harga merupakan harga yang terpasang pada barang yang dijual. Label harga ditempel pada barang sehingga saat pelanggan ingin membeli, sales langsung dapat menginformasikan harga yang tertera pada label harga barang tersebut yang langsung di bayar ke kasir.
2. Nota pesan (Surat Order Penjualan)
Nota pesan berguna untuk merekam pesanan pelanggan dan sekaligus berfungsi sebagai bukti penerimaan uang muka dari pelanggan.
3. Struk belanja sebagai bukti yang sah untuk pelanggan

Struk belanja merupakan bukti transaksi pembayaran yang sah yang diberikan kepada pelanggan sebagai bukti bahwa barang yang dibeli sudah dibayar.

4. Lembar rancangan perhiasan
Lembar rancangan dibuat 3 rangkap. Lembar pertama dikirim ke bagian produksi, lembar kedua diberikan kepada pelanggan pada saat pelanggan memesan perhiasan, lembar ketiga diarsipkan oleh bagian administrasi.

Evaluasi SOP Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada UMKM Pyo Jewelry

Sistem informasi akuntansi penjualan pada UMKM Pyo Jewelry dilaksanakan sesuai dengan SOP yang ada, namun dari dokumen diatas terlihat beberapa pelaksanaan yang kurang sesuai dengan SOP, diantaranya:

1. Untuk barang yang telah didisplay sering tidak adanya label harga pada barang yang dibeli pelanggan sehingga transaksi pembayaran mengalami hambatan dikarenakan harus menunggu dahulu. Seharusnya menurut SOP, Marketing harus memastikan label harga terpasang pada semua produk yang telah di display.

2. Untuk nota pesan yang orderan produk yang dilakukan pelanggan karena produk sudah habis, seringkali administrasi tidak mencatat kedalam nota pesan melainkan langsung

3. memberitahukan kepada bagian produksi untuk segera memproduksi barang pesanan tersebut. Sedangkan menurut SOP setiap ada bagian administrasi harus mencatat kedalam nota pesan dan harus menyerahkan uang muka dan tanda tangan sebelum pesanan diproses.

4. Pada proses penukaran barang / return, struk penjualan hanya dibuat 1 lembar yang hanya di berikan kepada pelanggan tanpa mengarsipkan struk belanja tersebut untuk catatan perusahaan. Sedangkan menurut SOP pencetakan struk belanja di cetak 2 lembar. Lembar pertama diberikan kepada pelanggan dan lembar kedua diarsipkan sebagai catatan atas penjualan.

5. Terdapat juga kerangkapan tugas yang dilakukan oleh bagian sales yang merangkap menjadi kasir. Sedangkan menurut SOP Bagian kasir yang harusnya menerima uang pembayaran yang di bayarkan pelanggan yang telah ditagihkan melalui *invoice bookipi*

Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem pada UMKM Pyo Jewelry

1. Prosedur order penjualan

Prosedur penjualan dimulai dari fungsi penjualan, fungsi penjualan menerima pesanan dari pembeli, Setelah transaksi terjadi maka bagian penjualan akan membuat nota 2 rangkap. Lembar 1 diserahkan ke bagian gudang, lembar 2 diserahkan ke bagian administrasi bersama pembeli saat melakukan pembayaran. Fungsi penjualan juga merangkap sebagai fungsi kas pada perusahaan. Sebagai bukti telah menerima barang, pada saat menerima barang bagian penjualan biasanya meminta foto pelanggan dan aksesoris atas penerimaan barang aksesoris dengan persetujuan pelanggan. Kemudian bagian penjualan mencatat nota lembar 1 dalam laporan penjualan

2. Fungsi pencatatan

Bagian administrasi berjalan setelah transaksi antara konsumen dengan bagian penjualan terjadi, fungsi administrasi akan melakukan pencatatan bukti transaksi atau nota sesuai dengan barang yang di beli konsumen. Fungsi administrasi memberi cap lunas pada nota setelah menerima pembayaran dari pembeli, dan mengklik format lunas pada aplikasi *bookipi* bila konsumen memesan barang secara online. Kemudian menyerahkan nota kepada bagian gudang untuk mengambil barang yang dipesan konsumen di gudang.

3. Fungsi gudang dan pengiriman

Bagian gudang akan mengeluarkan barang dari gudang setelah menerima nota salinan dari pembeli. Fungsi gudang mencocokkan nota lembar 1 dan 2, setelah pengecekan selesai dan pembeli telah melakukan pembayaran maka bagian gudang akan mengirim dan menyerahkan barang kepada pembeli bersama nota lembar 2. Kemudian bagian gudang mencatat nota lembar 1 dalam laporan barang keluar dan mengarsipkan nota sesuai waktu transaksi.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Online berbasis E-Commerce Dalam Meningkatkan Pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry

Ada banyak faktor yang mempengaruhi pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry. Salah satu yang berperan penting adalah sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan

UMKM Pyo Jewelry. Semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan maka semakin meningkat pendapatan pada perusahaan tersebut. Perkembangan pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel
Pendapatan UMKM Pyo Jewelry
Periode 2019 – 2021

No	Tahun	Jumlah Barang	Total Penjualan
1	2019	733 PC	Rp.553.197.000
2	2020	503 PC	Rp.401.885.000
3	2021	851 PC	Rp. 658.572.000

Sumber:(Jewelry, 2022)

Dari tabel diatas dapat dilihat perkembangan pendapatan UMKM Pyo Jewelry dengan menggunakan sistem informasi akuntansi pada tahun 2019 pendapatan perusahaan sebesar Rp. 533.197.000. Pada tahun 2020 pendapatan perusahaan menurun yaitu sebesar 0,34% dengan total penjualan sebesar Rp. 401.855.000 karena penjualan yang terkena dampak *Covid-19* sehingga penjualan yang berjalan tidak terlaksana dengan baik. Pada tahun 2021 UMKM Pyo Jewelry mengalami kenaikan penjualan sebesar 0,41% dengan total penjualan sebesar Rp. 658.572.000. Semenjak menggunakan *E-Commerce* pendapatan dari penjualan menjadi cukup baik. Pendapatan perusahaan meningkat hal ini cukup menunjang penjualan yang ada dan sistem informasi dalam mencatat, mengumpulkan data, hingga pengambilan keputusan sudah meningkat.

Adanya sistem informasi akuntansi penjualan online berbasis *E-Commerce* pada UMKM Pyo Jewelry berpengaruh besar pada pendapatan perusahaan. Karena dari sistem informasi akuntansi, penjualan dapat direncanakan dan dikendalikan dengan baik oleh pemilik. Dan tentu pengaruhnya adalah meningkatkan pendapatan UMKM Pyo Jewelry. Sistem informasi akuntansi perusahaan telah menjalankan fungsinya dengan baik, sehingga tidak ada campur tangan dari pihak – pihak yang tidak berwenang, karena dalam sistem informasi akuntansi

penjualan telah terjadi pemisahan tugas dan wewenang. Namun dalam hal perencanaan dan pengendalian belum terlaksana dengan efektif, karena masih adanya *human eror* dan kerangkapan tugas yang tidak sesuai dengan SOP yang telah dibuat. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan online sistem menjadi lebih mudah dilaksanakan karena sistem yang sudah otomatis dan terkomputerisasi.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Ananda & Novita, 2020) yang menyatakan bahwa penggunaan *E-Commerce* lebih mudah mendapatkan informasi mengenai detail produk maupun produk terbaru, memberikan kemudahan berbelanja bagi customer yang berada jauh dari toko dan juga mempermudah pembayaran karena dapat dilakukan secara online sehingga penggunaan *E-Commerce* sangat efektif dalam meningkatkan penjualan pada perusahaan sehingga pendapatan juga akan meningkat.

Dan sejalan dengan Teori yang telah dikemukakan oleh (Susanto, 2008) yang menyatakan peranan sistem informasi penjualan sangat berpengaruh karena semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan maka semakin baik pula perkembangan perusahaan tersebut, dengan informasi yang ada perusahaan akan menstabilkan penjualan perusahaan agar bisa meningkatkan pendapatan.

Oleh karena itu, dengan penjualan yang baik pengelolaan penjualan dapat dilakukan secara efektif dan efisien. Penjualan sebagai kegiatan utama dalam memperoleh pendapatan dapat dikendalikan dengan sebaik – baik mungkin. Sehingga bila ada tindakan yang menyimpang dapat diketahui dengan segera dan langsung diambil tindakan perbaikan oleh pemilik perusahaan ini. Sebab itu bagian penjualan yang terkait harus benar – benar orang yang bisa dipercaya dan bisa mengendalikan sistem penjualan untuk menghindari terjadinya *human eror*.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab penutup, dimana pada bab ini penulis menyimpulkan dari analisa yang telah penulis lakukan. Berdasarkan uraian – uraian yang telah penulis kemukakan penulis menarik kesimpulan dan saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan setelah dianalisis maka memperoleh kesimpulan bahwa:

1. Sistem informasi penjualan dalam meningkatkan pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry sudah sesuai dengan SOP yang ada di perusahaan, bisa dilihat dari praktek yang ada di perusahaan dan telah dijalankan dengan baik oleh staff dan karyawan yang memiliki tugas dalam wewenang di perusahaan. Walaupun masih terdapat kelemahan dari bagian *accounting* seperti perangkapan tugas pada bagian penerimaan kas yang dilakukan oleh bagian sales yang seharusnya dilakukan oleh bagian kasir.

2. Fungsi yang terkait

Struktur organisasi UMKM Pyo Jewelry telah dirancang dengan secara baik, Pemisahan masing – masing fungsi telah dilaksanakan oleh UMKM Pyo Jewelry, tetapi masih terdapat tugas salah satunya fungsi yang dapat dijalankan fungsi lain, yaitu bagian sales sebagai fungsi *accounting* yaitu bagian kasir.

Dari analisis diatas diatas dapat disimpulkan bahwa tugas dalam penerimaan pembayaran hanya dilakukan oleh bagian kasir.

3. Dokumen yang digunakan

Dokumen yang digunakan oleh UMKM Pyo Jewelry sudah memadai. Jumlah rangkap dokumen sudah dapat menjelaskan setiap bidangnya, atau sudah bisa menjadi arsip. Selain itu, dokumen yang digunakan juga terdapat otoritas dari bagian yang terkait dan bagian yang lebih tinggi.

4. Catatan Akuntansi yang digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan oleh UMKM Pyo Jewelry sudah memadai sesuai dengan prosedur yang ada tidak ditambah atau dikurangkan.

5. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan online berbasis *E-Commerce*

Secara umum penerapan sistem informasi akuntansi penjualan online berbasis *E-Commerce* dalam meningkatkan pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry telah menunjukan bahwa perusahaan telah menjalankan dengan baik dan sesuai dengan teori yang ada, sistem *E-Commerce* sendiri sudah sangat efektif, hal ini terbukti pada saat pembeli bisa langsung mengetahui ketersediaan barang melalui web penjualan, kemudian melakukan pemesanan barang. Ketersediaan barang yang secara otomatis terhitung oleh database membuat

pihak penjualan tidak perlu melakukan pengecekan barang. Proses sistem yang berjalan saat ini dapat mempersingkat waktu dimana proses pemesanan yang tidak membutuhkan waktu yang lama, hanya membutuhkan waktu kurang lebih 3 menit. Perbaikan yang secara otomatis pada proses *input* dan *output* sekaligus dimana penggunaan sistem berbasis web mampu mengatasi perhitungan pesanan yang langsung disesuaikan dengan jumlah ketersediaan secara otomatis, dan laporan yang dihasilkan sesuai dengan pesanan dan tagihan karena sistem nya yang sudah otomatis dan terkomputerisasi. Pada sistem *E-Commerce* juga dapat meminimalkan kerja karyawan, sehingga akan meminimalkan pengeluaran tambahan gaji karyawan.

Dari analisis diatas bisa diambil kesimpulan bahwa keberhasilan suatu usaha yang dijalankan tidak lepas dari kerja sama antara karyawan yang satu dengan karyawan yang lainnya, saling membantu antara satu sama lain, menjaga kerja sama yang baik antara pemimpin dan bawahan dengan diterapkannya suatu sistem maka akan dilihat bahwa perusahaan tersebut bisa dikatakan dengan baik. Sistem informasi akuntansi penjualan pada UMKM Pyo Jewelry telah dijalankan dengan cukup baik oleh karyawan yang memiliki wewenang di perusahaan meski masih terdapat perangkapan tugas yang tidak sesuai dengan SOP yang telah dibuat oleh perusahaan.

Saran

1. **Bagi UMKM Pyo Jewelry**

Berdasarkan permasalahan yang ada dan kesimpulan yang telah penulis uraikan, maka penulis akan mencoba memberikan saran – saran yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah dalam proses penjualan dan pendapatan pada UMKM Pyo Jewelry sebagai berikut:

a. Sistem informasi akuntansi yang dijalankan UMKM Pyo Jewelry yang sudah cukup baik harus dipertahankan dan yang masih belum sepenuhnya dijalankan dengan baik harus ditingkatkan lagi terutama jangan ada kerangkapan tugas

b. Karena terbukti bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai pengaruh terhadap pendapatan, maka disarankan bagi pihak perusahaan untuk melakukan pebaruan sistem setiap tahunnya agar tidak ketinggalan sistem yang

memudahkan penjualan maupun pemasaran produk – produk baru dan membuat kebijakan terkait sistem informasi penjualan khususnya dalam pengendalian untuk memecahkan masalah pada UMKM Pyo Jewelry.

2. Bagi penelitian selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya sebaiknya tidak hanya meneliti sistem *E-Commerce* saja tetapi juga sistem-sistem yang lain untuk mempermudah penjualan perusahaan, dan disarankan untuk meneliti dengan perusahaan yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, M. D. S., & Novita, I. (2020). Sistem Informasi Penjualan Berbasis E-Commerce Untuk Mengoptimalkan Penjualan Batik Pada Toko Al-Barokah Batik. *IDEALIS: InDonEsiA Journal Information System*, 3(2), 587–591. <https://doi.org/10.36080/idealis.v3i2.2727>
- Bordan, G. (2006). *Sistem Informasi Akuntansi* (Edisi ke-). Yogyakarta: Andi.
- Diana, A. (2011). *Sistem informasi akuntansi perancangan, proses, dan penerapan*. Yogyakarta: Andi.
- Fitriyanti, F. (2018). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan dengan E-Commerce dengan menunjang efektivitas dan efesiensi penjualan studi kasus PT. Transmarco Palembang. *Skripsi*.
- Hanny, R., Syah, A., & Novita, D. (2020). ANALYSIS OF USING E-COMMERCE TO THE ENHANCEMENT INCOME CULINARY SMEs IN SAWANGAN DISTRICT. *Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Pendidikan*, 7(1). Retrieved from <https://e-journal.stie-aub.ac.id/index.php/excellent%0A ISSN>
- Jewelry, U. P. (2022). Data Penjualan.
- Kurnia Cahya Lestari, A. M. A. (2020). *Sistem Informasi Akuntansi (Beserta Contoh Penerapan Aplikasi Sia Sederhana Dalam UMKM)*. Yogyakarta: Deepublish.
- Maharsi, S. (2000). PENGARUH PERKEMBANGAN TEKNOLOGI INFORMASI TERHADAP BIDANG AKUNTANSI MANAJEMEN. *Jurnal Akuntansi & Keuangan*. Retrieved from <http://puslit.petra.ac.id/journals/accounting/>
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Karawang: Salemba Empat.
- Revando Rawung Jurusan Akuntansi, F. (2016). ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS PADA PT. SURYA WENANG INDAH MANADO ANALYSIS OF EFFECTIVENESS OF SALES ACCOUNTING SYSTEM AND CASH RECEIPTS IN PT. SURYA WENANG INDAH MANADO. Manado.
- Reynardo, R., & Hin, L. L. (2020). Sistem Informasi Penjualan Snack Berbasis E-Commerce Pada Toko Morning Chocolate. *IDEALIS: InDonEsiA Journal Information System*, 3(1), 145–151. <https://doi.org/10.36080/idealis.v3i1.2009>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Bisnis*. Lumajang.
- Susanto, A. (2008). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya, 2008.