



# AKUNTANSI

Jurnal Akuntansi dan Bisnis

**Volume 1 Edisi 2**  
**Oktober 2021**

**Hal 59-111**

**JURNAL LEMBAGA KAMPUS POLITEKNIK PRATAMA**

Alamat: Jalan Pantura Semarang- Kendal No 25, Kecamatan Kaliwungu,  
Kabupaten Kendal, Jawa Tengah

## FOKUS DAN RUANG LINGKUP JURNAL AKUNTASI DAN BISNIS

JURNAL AKUNTASI DAN BISNIS (AKUNTANSI) p-ISSN: 2808-9022 (print), e-ISSN : 2798-1789 (online); <http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/JIAB> adalah jurnal *peer-review* yang diterbitkan dua kali dalam setahun (**Mei dan Oktober**) oleh LPPM Politeknik Pratama Kendal. Jurnal Akuntansi dimaksudkan sebagai jurnal untuk menerbitkan artikel yang melaporkan hasil penelitian akuntansi dalam berbagai topik seperti Akuntansi Manajemen dan biaya, Pajak, Audit, Sistem Informasi Akuntansi, Pendidikan Akuntansi, Akuntansi Lingkungan dan social, Akuntansi untuk Organisasi Nirlaba, Akuntansi Sektor Publik, Tata Kelola Perusahaan, Akuntansi / Keuangan, Masalah Etika dalam Akuntansi dan Pelaporan Keuangan, Keuangan Perusahaan, namun juga Investasi, Derivatif, Perbankan serta Pasar Modal Di Negara Berkembang

Artikel-artikel yang dipublikasikan di jurnal Jurnal Akuntansi Dan Bisnis meliputi hasil-hasil penelitian ilmiah asli (prioritas utama), artikel ulasan ilmiah yang bersifat baru (tidak prioritas), atau komentar atau kritik terhadap tulisan yang ada di jurnal Jurnal Akuntansi Dan Bisnis. Jurnal Jurnal Akuntansi Dan Bisnis menerima manuskrip atau artikel dalam bidang akuntansi dan bisnis dari berbagai kalangan akademisi dan peneliti baik nasional maupun internasional.

Artikel-artikel yang dimuat di jurnal Jurnal Akuntansi Dan Bisnis adalah artikel yang telah melalui proses penelaahan oleh Mitra Bebestari (*peer-reviewers*). Mulai tahun 2021, Jurnal Akuntansi Dan Bisnis hanya menerima artikel-artikel yang berasal dari hasil-hasil penelitian asli (prioritas utama), dan artikel ulasan ilmiah yang bersifat baru (tidak prioritas). Keputusan diterima atau tidaknya suatu artikel ilmiah di jurnal ini menjadi hak dari Dewan Penyunting berdasarkan atas rekomendasi dari Mitra Bebestari.

## INFORMASI INDEKSASI JURNAL

JURNAL AKUNTASI DAN BISNIS (AKUNTANSI) p-ISSN: 2808-9022 (print), e-ISSN: 2798-1789 (online); <http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/JIAB> adalah *peer-reviewed journal* yang rencana akan terindeks di beberapa pengindeks bereputasi, antara lain: Google Scholar; Directory of Open Access Journal (DOAJ); Indonesian Publication Index (IPI), dan SINTA Science and Technology Index.



## TIM EDITOR

### *Ketua Penyunting (Editor in Chief):*

Roymon Panjaitan, S.E., M.M. (Kepala LPPM)  
Politeknik Pratama

### *Dewan Penyunting (Editorial Board):*

Athika Dwi Wiji Utami, M.Pd, CA., Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo, email  
: [athikautami@gmail.com](mailto:athikautami@gmail.com).

Lingga Yuliana, S.E., M.M., Universitas Paramadina, email :  
[lingga.yuliana@lecturer.paramadina.ac.id](mailto:lingga.yuliana@lecturer.paramadina.ac.id)

Dwi Setiawan, M. Kom., Universitas Sains dan Komputer (STEKOM) Semarang,  
email : [dwisetiawan@stekom.ac.id](mailto:dwisetiawan@stekom.ac.id),

Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd., Universitas Negeri Makassar, email: [m.hasan@unm.ac.id](mailto:m.hasan@unm.ac.id)

Nuri Purwanto, SST., MM, STIE PGRI Dewantara Jombang, email: [nuri.stiedw@gmail.com](mailto:nuri.stiedw@gmail.com)

Dr. Abdul Samad A., S.E., M.Si., Universitas Fajar, email: [fnsijabat@gmail.com](mailto:fnsijabat@gmail.com)

Pengelola Jurnal IJAB menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya atas sumbangsih

### *Mitra Bebestari (Peer-Reviewers):*

Haryanto Pudjo, S.E., M.M, Politeknik Politama Pratama Kenda  
I Gusti Ketut Indra Pranata Darma, ST., M.MPar, UHN Sugriwa Denpasar,  
Dr. La Sinaini, S.P., M.Si, Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Wuna Raha  
SYAKHRIAL, S.E , M.M., CMSA., CT., Unuversitas Pamulang

yang telah melakukan *peer review* terhadap naskah Jurnal IJAB.

### *Staff Editorial Office:*

Dwi Setiawan, M. Kom

### *Penerbit:*

JURNAL AKUNTASI DAN BISNIS (AKUNTANSI)  
LPPM Politeknik Pratama - Kendal

**Sekretariat:** Jl. Pantura Semarang - Kendal No. 25, Kecamatan Kaliwungu,  
Kabupaten Kendal, Jawa Tengah

E-mail : [lppm@politeknik-pratama.ac.id](mailto:lppm@politeknik-pratama.ac.id)

Home Page : <http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/IJAB>

## **KATA PENGANTAR**

JURNAL AKUNTASI DAN BISNIS, p-ISSN: 2808-9022 (print), e-ISSN: 2798-1789 (online). diterbitkan oleh LPPM Politeknik Pratama Kendal. **Volume 1 Nomor 2 Tahun 2021 (Oktober 2021)** merupakan edisi Kedua untuk penerbitan tahun 2021. Artikel-artikel yang diterbitkan oleh Jurnal IJAB telah dipublikasi secara *Fulltext* dan *Open Access* dalam format PDF secara online di: <http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/IJAB>. Mulai tahun 2021, hanya artikel-artikel yang berasal dari hasil- hasil penelitian saja yang dapat dimuat di jurnal Jurnal Akuntansi Dan Bisnis setelah ditelaah para mitra bebestari.

Artikel-artikel yang termuat dalam Jurnal Akuntansi Dan Bisnis ini adalah artikel-artikel yang sudah melalui proses penilaian atau *review* oleh Mitra Bebestari dan/atau Dewan Penyunting. Penulis harus memperhatikan kualitas isi artikel sesuai petunjuk penulisan artikel dan komentar dari Mitra Bebestari yang ditampilkan di masing-masing penerbitan atau dapat *download* di *website* jurnal tersebut. Jumlah artikel yang terbit pada nomor ini sebanyak **6 judul artikel** meliputi bidang -bidang Akuntansi Manajemen dan biaya, Pajak, Audit, Sistem Informasi Akuntansi, Pendidikan Akuntansi, Akuntansi Lingkungan dan social, Akuntansi untuk Organisasi Nirlaba, Akuntansi Sektor Publik, Tata Kelola Perusahaan, Akuntansi / Keuangan, Masalah Etika dalam Akuntansi dan Pelaporan Keuangan, Keuangan Perusahaan, namun juga Investasi, Derivatif, Perbankan serta Pasar Modal Di Negara Berkembang. Jurnal Akuntansi Dan Bisnis ini menyajikan karya penulis dengan beragam afiliasi, tidak hanya dari Politeknik Pratama, namun juga dari Universitas Jenderal Soedirman, Insitut Teknologi Telkom Surabaya, Universitas Kristen Maranatha dan Akademi Telkom Jakarta.

Dewan Penyunting akan berusaha terus meningkatkan mutu jurnal sehingga dapat menjadi salah satu acuan yang cukup penting dalam perkembangan ilmu-ilmu keteknikan. Penghargaan dan terima kasih yang sebesar- besarnya kepada Mitra Bebestari bersama para anggota Dewan Penyunting dan seluruh pihak yang terlibat dalam penerbitan jurnal ini.

Dewan Penyunting juga mengharapkan artikel ilmiah dari para pembaca untuk dapat diterbitkan pada **Volume 1 Nomor 2 Tahun 2021 (Oktober 2021)** setelah melalui proses telaah oleh Dewan Penyunting dan/atau Mitra Bestari. Mulai Volume 1 Nomor 2 Tahun 2021, Jurnal Akuntansi Dan Bisnis tampil dengan gaya yang baru dan format artikel yang baru menuju yang lebih baik. Petunjuk penulisan lengkap untuk tahun 2021 ditampilkan di portal jurnal ini.

Salam,  
Ketua Penyunting

## **DAFTAR ISI**

Fokus, Ruang Lingkup dan Informasi Indeksasi Jurnal	ii
Tim Editor	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	v
<b>Social Media Audit, A New Scope For Auditing</b>	59-63
Eni Endaryati, Vivi Kumalasari Subroto <i>Universitas Sains dan Teknologi Komputer</i>	
<b>Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Guna Pengendalian Internal Berbasis Web</b>	64-81
Sri Wahyuning, Diana Aqnesia Rary <i>Universitas Sains dan Teknologi Komputer</i>	
<b>Implementasi Metode Vertikal Pada Sistem Informasi Akuntansi Keuangan Di Bagian Keuangan Rsud Kendal</b>	82-85
Krishna Ayu Setya Arum, Ahmad Ashifuddin Aqham <i>Universitas Sains dan Teknologi Komputer</i>	
<b>Sistem Informasi Akuntansi Pemberian Kredit Dengan Menerapkan Perhitungan Bunga Flat Pada Ksp Dahlia Boja</b>	86-94
Munifah, Yasar Wicaksono Reform <i>Universitas Sains dan Teknologi Komputer</i>	
<b>Sistem Informasi Arus Kas Pada Uptd Puskesmas Cepiring Kab. Kendal</b>	95-99
Eko Siswanto, Rivana Septi Widyanti <i>Universitas Sains dan Teknologi Komputer</i>	
<b>Trade Turnover At Annora Shop Gorontalo View From Sharia Economic Perspective</b>	100-111
Abdul Latif, Ismail Puh, Ifniati Pakaya, Andi Mardiana <i>IAIN Sultan Amai Gorontalo</i>	

## SOCIAL MEDIA AUDIT, A NEW SCOPE FOR AUDITING

Eni Endaryati<sup>1</sup>, Vivi Kumalasari Subroto<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No. 605 Semarang, e-mail: [eni@stekom.ac.id](mailto:eni@stekom.ac.id)

<sup>2</sup>Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No. 605 Semarang, e-mail: [viviks@stekom.ac.id](mailto:viviks@stekom.ac.id)

---

### ARTICLE INFO

Article history:

Received 12 September 2021

Received in revised form 26 September 2021

Accepted 4 October 2021

Available online 29 October 2021

---

### ABSTRACT

The social media audit/assurance program aims to provide the management with the results of an assessment of the effectiveness of control over social media policies and processes in a company. Assurance program, this relates to audits that focus on operational effectiveness and how to monitor it and the effectiveness of strategies within the organization. Not only for the financial sector, audit activities can also be carried out for social media accounts. The term for this is a social media audit. The social media audit/assurance program aims to provide the management with the results of an assessment of the effectiveness of control over social media policies and processes in a company. The growing use of social media for entities/corporations can be used to create company publicity when someone finds an interesting story about the company in the online world. The existence of social media provides a new channel for companies to interact differently with consumers. If it is able to be utilized and managed properly, it can provide many positive impacts for the company. Social media can also be used as a media campaign that has a function as a strategic policy maker, which has various programs or policies that must be disseminated to the public.

**Keywords:** social media audit, auditing, assurance program.

---

### Abstrak

Program audit/assurance media sosial bertujuan untuk menyediakan manajemen dengan hasil penilaian efektivitas kontrol atas kebijakan dan proses media sosial di perusahaan. Assurance program, hal ini berkaitan dengan audit yang berfokus pada efektivitas operasional dan cara memantaunya serta efektivitas strategi dalam organisasi. Tidak hanya untuk bidang keuangan, kegiatan audit juga dapat dilakukan untuk akun media sosial. Istilah untuk ini adalah audit media sosial. Program audit/assurance media sosial bertujuan untuk menyediakan manajemen dengan hasil penilaian efektivitas kontrol atas kebijakan dan proses media sosial di perusahaan. Meningkatnya penggunaan media sosial untuk entitas/korporasi dapat digunakan untuk menciptakan publisitas perusahaan ketika seseorang menemukan cerita menarik tentang perusahaan di dunia online. Adanya media sosial memberikan saluran baru bagi perusahaan untuk berinteraksi secara berbeda dengan konsumen. Jika dapat dimanfaatkan dan dikelola dengan baik, maka dapat memberikan banyak dampak positif bagi perusahaan. Media sosial juga dapat dijadikan sebagai media kampanye yang memiliki fungsi sebagai pembuat kebijakan strategis, yang memiliki berbagai program atau kebijakan yang harus disosialisasikan kepada masyarakat.

**Kata Kunci:** audit media sosial, audit, program penjaminan.

## 1. PENDAHULUAN

Tidak hanya untuk bidang keuangan, kegiatan audit juga bisa dilakukan untuk akun media sosial. Sebutan untuk hal ini adalah *social media audit*. Sejatinya, ranah media sosial sudah diakomodasi oleh ISACA (*Information Systems Audits and Control Association*) menjadi salah satu elemen untuk diaudit oleh Auditor Sistem Informasi (SI) maupun Teknologi Informasi (TI) sejak tahun 2011 (Goutama, 2013). Selain berbagai manfaat yang ditawarkan, ada juga resiko yang timbul terkait dengan penggunaan sosial media bagi sebuah entitas. Terkuaknya rahasia dapur perusahaan, penyalahgunaan akun, berkurangnya kredibilitas bahkan buruknya reputasi institusi tertentu merupakan beberapa dampak negatif dari penggunaan sosial media. Dan dalam beberapa tahun belakangan ini, kanal komunikasi digital seperti *website* dan media sosial merupakan sarana interaksi yang tidak terpisahkan bagi masyarakat saat ini, khususnya generasi milenial.



Gambar 1. Ancaman dan Resiko Penggunaan Media Sosial Bagi Perusahaan  
Sumber: ISACA

Lebih lanjut, Goutama (2013) menyatakan bahwa jika korporasi ingin memberdayakan media sosial sebagai bagian dari strategi bisnisnya, maka pendekatan strategis dan lintas fungsional terhadap resiko, dampak, mitigasi, tata kelola, dan parameter kontrol, menjadi sebuah keharusan. Fungsi tata kelola, kebijakan, prosedur, pelatihan, maupun *awareness* terkait penggunaan media sosial ini menjadi fokus aktivitas audit. Singkatnya, strategi dan tata kelola (termasuk kebijakan, kerangka dan *monitoring*), sumber daya manusia, proses, dan teknologi menjadi empat faktor terpenting.

*Social media audit/assurance program* bertujuan memberikan hasil *assessment* tentang efektivitas kontrol atas kebijakan maupun proses media sosial di suatu perusahaan kepada pihak manajemen. *Assurance program*, hal ini berkaitan dengan audit yang berfokus pada efektivitas operasional beserta cara mengawasinya serta efektivitas strategi dalam organisasi. Rahmalia (2020) menyatakan bahwa *social media audit* merupakan kegiatan yang penting dilakukan khususnya bagi para *digital marketer* yang mengutamakan kegiatan pemasaran lewat akun-akun media sosial.

Studi yang digagas oleh perusahaan konsultan komunikasi global Burson-Marsteller “2011 *Asia Pacific Corporate Social Media Study*” menyatakan, sebanyak 80% perusahaan di Asia yang terdaftar di *The Wall Street Journal’s Asia 200 Index* telah memiliki akun di sosial media. Sedangkan di Indonesia pada tahun 2016, hasil penelitian Purwiantoro dkk. membuktikan bahwa media sosial yang paling banyak digunakan oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah Facebook, Twitter dan Instagram. Bagi sebagian besar UKM manfaat penggunaan media sosial adalah untuk komunikasi personal dengan konsumen, pemasaran dan iklan, mendata kebutuhan konsumen, memberikan respon pada konsumen, membantu pengambilan keputusan dan sebagai forum diskusi dengan konsumen. Purwiantoro juga menjelaskan bahwa penggunaan media sosial dapat meningkatkan penjualan hingga lebih dari 100% apabila perusahaan melakukan *update* informasi secara konsisten melalui media sosial setiap hari. Penelitian Nababan (2020) juga memberikan bukti empiris bahwa penggunaan *social media* berpengaruh terhadap nilai dan pertumbuhan 43 industri perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Sementara itu berdasarkan data Kominfo di tahun 2021, angka pertumbuhan nilai perdagangan elektronik (*e-commerce*) di Indonesia sudah mencapai 78 persen (Nababan, Lambok, 2020).

Adanya pertumbuhan penggunaan media sosial bagi entitas/korporasi dapat digunakan untuk menciptakan publisitas perusahaan ketika seseorang menemukan cerita menarik tentang perusahaan di dunia *online*. Adanya sosial media memberikan sebuah channel baru bagi perusahaan untuk berinteraksi secara berbeda dengan konsumen. Jika mampu dimanfaatkan dan dikelola secara baik, maka dapat memberikan banyak dampak positif bagi perusahaan. *Social media* juga dapat dijadikan sebagai media *campaign* yang

memiliki fungsi sebagai pengambil kebijakan strategis, dimana memiliki berbagai program atau kebijakan yang harus disebarakan kepada masyarakat. Dengan menggunakan sosial media, maka konten yang telah dibuat akan dibaca oleh *audience* yang tepat pula, sesuai dengan target *audience* suatu *campaign*. Namun, di balik tren pertumbuhan penggunaan media sosial bagi entitas/korporasi, ketika media sosial digunakan tanpa adanya tujuan, rencana dan rambu-rambu yang jelas, maka akan memberikan kerugian bagi perusahaan tersebut. Di sinilah peranan audit terhadap penggunaan media sosial bagi entitas/korporasi diperlukan sehingga menghasilkan sebuah *assessment* yang bermanfaat bagi perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimanakah lingkup audit penggunaan sosial media pada sebuah entitas/korporasi.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Media Sosial

Media sosial terdiri dari teknologi, praktik, atau komunitas *online* yang digunakan masyarakat untuk menghasilkan konten tertentu atau berbagi opini, pemahaman, pengalaman, dan perspektif antara satu sama lain. Contohnya, blog (seperti Blogger, Wordpress, dan Multiply), intranet, *podcast*, *video sharing* (seperti YouTube, Vimeo, dan Mediafire), *photo sharing* (seperti Flickr, Photobucket, dan Instragram), jejaring sosial (seperti Facebook, Myspace, dan LinkedIn), wiki (seperti Wikipedia, Wikidot, dan Wikihow), situs game, dunia virtual (seperti secondLife dan IMVU), *micro-blogging* (seperti Twitter), *video-conference chatting* pesan instan, sistem acara/kalender sosial (seperti Eventful dan Localist), dan situs kumpulan berita (Patrut, M. dan Patrut, B, 2013).

### 2.2. Media Sosial bagi Entitas/Korporasi

Kehadiran media sosial telah mengubah aktivitas komunikasi korporat dan dengan cepat merevolusi bagaimana kampanye atau program *public relations* (PR) berjalan. Penggunaan media sosial oleh suatu perusahaan tentunya di lain sisi juga melengkapi konsumen dengan hak bersuara dan sebuah platform yang memungkinkan memperdayakan kemampuan mereka untuk memperkuat dan juga menginformasikan pengambilan keputusannya akan sesuatu hal. Sifat keterhubungan yang dimiliki internet membuat segala opini dan pandangan yang dimiliki oleh para pemangku kepentingan bisa dibagi dengan mudahnya, dan aksesibilitas sarana media sosial membuat segalanya lebih mudah, terutama bagi para konsumen untuk menemukan berbagai opini dan tanggapan terkait satu produk atau layanan tertentu yang dimiliki oleh suatu perusahaan, dan kemudian memberikan respon serta membaginya lebih luas lagi. Semua hal tersebut berkontribusi terhadap persepsi sebuah merek atau citra suatu perusahaan (Juwita, Rina, 2017).

Terdapat beberapa alasan yang mendasari beberapa perusahaan saat ini mulai masuk ke dalam layanan sosial media, antara lain adalah (Goutama, 2013):

- a. Mampu meningkatkan hubungan antara perusahaan dengan konsumen.  
Sosial media mampu merubah gaya komunikasi menjadi lebih interaktif dan partisipatif, hal ini menyebabkan interaksi antara perusahaan dengan konsumennya menjadi lebih intens, lebih personal dan setara (horisontal). Media sosial memungkinkan konsumen untuk berkomentar langsung dengan apa yang sedang dilakukan atau yang sedang terjadi dengan perusahaan tersebut. Dengan menciptakan satu akun atau fanpages di Facebook, Twitter atau bisa juga dengan sebuah akun Instagram, sebuah perusahaan bisa berkomunikasi dengan konsumen dengan lebih mudah dan dekat.
- b. Mampu mempercepat proses pembuatan keputusan.  
Dengan melemparkan sebuah program atau survey terhadap produk perusahaan, maka konsumen dapat memberikan pendapatnya akan sesuatu tersebut dengan cepat, sehingga memudahkan untuk dapat membuat keputusan secara cepat. Sebagai contoh, Contact Center PT. Kereta Api Indonesia, melalui akun Twitternya seringkali melemparkan sebuah gagasan tentang event yang akan diadakan sehingga membuat para followernya ikut memberikan pendapat-pendapatnya, seperti event Sahabat KAI Gathering.
- c. Meningkatkan brand awareness dan user engagement.  
Dengan sosial media, maka sebuah brand mampu mengumpulkan komunitas-komunitasnya dalam satu wadah tertentu, hal ini tentu saja akan memudahkan brand untuk melakukan promosi atau sekedar untuk berinteraksi dengan konsumen. Sebagai konsumen pun merasa semakin dilibatkan dalam berbagai hal, karena suaranya semakin mudah terdengar. Salah satu pemanfaatan sosial media untuk peningkatan brand awareness dan user engagement adalah dengan pembuatan Facebook fanpages, Twitter dan Instagram.
- d. Menurunkan cost for great digital marketing.  
Sosial media meningkatkan efisiensi dari sebuah perusahaan, antara lain mengurangi beban biaya komunikasi serta dapat juga mengurangi biaya riset karena sosial media memudahkan untuk melakukan survey langsung kepada konsumen dan mendapatkan masukan langsung dari konsumen.

### 2.3. Social Media Audit

*Social media audit/assurance program* bertujuan memberikan hasil *assessment* tentang efektivitas kontrol atas kebijakan maupun proses media sosial di suatu perusahaan kepada pihak manajemen. *Assurance program*, hal ini berkaitan dengan audit yang berfokus pada efektivitas operasional beserta cara mengawasinya serta efektivitas strategi dalam organisasi. (Rahmalia, Nadiyah, 2020) menyatakan bahwa *social media audit* merupakan kegiatan yang penting dilakukan khususnya bagi para *digital marketer* yang mengutamakan kegiatan pemasaran lewat akun-akun media sosial.

### 3. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian tentang *social media audit* ini merupakan *literature review* dari penelitian terdahulu, jurnal, artikel maupun buku yang berkaitan dengan masalah dan tujuan penelitian

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Ketika menggunakan media sosial, ada empat jenis citra yang akan diperoleh perusahaan, yaitu (Frank Jefkins dalam Soemirat dan Ardianto, 2012):

- a. *The mirror image* yang merupakan bagaimana organisasi menduga citra organisasi dilihat oleh khalayak
- b. *The current image* yaitu citra yang sedang terdapat pada publik eksternal mengenai perusahaan
- c. *The wish image* yang merupakan citra yang diinginkan oleh organisasi.
- d. *The multiple image* yaitu sejumlah citra dari individu, kantor cabang, atau perwakilan organisasi yang lainnya yang dapat membentuk citra tertentu dari organisasi.

Untuk menepuh proses pembentukan citra, sebuah perusahaan memulai langkahnya dari riset hingga evaluasi. Salah satu cara mengevaluasi adalah dengan proses audit. Sebagaimana praktek audit pada umumnya, perusahaan tinggal memilih antara auditor internal atau eksternal. Menurut [1], terdapat beberapa langkah lingkup audit penggunaan sosial media pada sebuah entitas/korporasi, yaitu:

- a. Menganalisa kinerja organisasi dan kapasitasnya. Dalam tahapan ini, auditor mencoba mengidentifikasi praktek komunikasi media sosial yang nantinya dijalankan perusahaan dan menggolongkannya dalam empat domain besar, yaitu: strategi, implementasi, integrasi dan *support*. Dalam setiap domain, ada beberapa kriteria atau standar tertentu yang kita tentukan bersama dan harus dipenuhi. Tentunya, kriteria ini perlu disepakati dan disetujui antar pihak terkait. Pada awal implementasi, praktek yang berlaku umum, bahwa standar tidaklah terlalu tinggi. Namun di tahun selanjutnya, parameter bisa disesuaikan dengan kebijakan perusahaan.
- b. Mengidentifikasi tingkat kematangan (*maturity level*) perusahaan menggunakan media sosial merupakan tahapan selanjutnya. Agar hasil *assessment* lebih terukur, maka auditor dapat mengidentifikasi tahapan-tahapan apa saja di dalam *maturity level* untuk selanjutnya mengelompokkan komunikasi perusahaan di media sosial sudah berada di tahapan yang mana. Ada beberapa tahapan dalam menggolongkan *maturity level*, yaitu: 1) angka terendah (satu) untuk *unorganized*, dimana komunikasi tidak terkoordinasi dan tidak ada SDM, 2) *planned* dimana komunikasi terencana dengan baik, wewenang dan tanggung jawab jelas, 3) *institutionalized*, dimana komunikasi terkoordinasi sangat rapih dan memiliki *best practice*, 4) tahapan *evaluated*, dimana kinerja terukur dan aktivitas diawasi ketat; serta 5) *optimized*, adanya perbaikan yang berkesinambungan dan berkelanjutan.
- c. Membuat profil kinerja dan kapasitas dengan menggunakan matriks audit media sosial. Matriks ini menggabungkan *output* langkah pertama (standar/kriteria) dengan *maturity level* di langkah kedua.
- d. Mensosialisasikan audit matriks kepada berbagai pihak, baik yang berkepentingan maupun yang terkait di dalam perusahaan, termasuk didalamnya jadwal audit dan metode audit yang akan digunakan. Mengenai metode yang digunakan dalam proses audit, selain wawancara, kuesioner, observasi, partisipasi, dan *focus group discussion*, ada metode *communication analysis* (efektivitas dan efisiensi komunikasi) dan *pattern analysis* (pola komunikasi di dalam perusahaan atau dengan pihak luar) yang dapat digunakan. Dari beberapa metode yang ada, tidak ada metode yang terbaik. Pemilihannya disesuaikan dengan waktu, biaya serta hasil yang ingin diperoleh.
- e. Berdasarkan matriks audit tersebut, auditor dapat menyusun *action plan*. Prioritas utama adalah area mana saja perlu dipertahankan, diperbaiki, maupun ditingkatkan.
- f. Langkah berikutnya, menyusun skala prioritas dari ketiga area di atas dan kemudian menjabarkan aktivitas apa yang perlu dilakukan di setiap area beserta penanggung jawab serta tenggat waktu seluruh aktivitas yang akan dilaksanakan. Agar berkesinambungan, hasil audit harus dikomunikasikan kepada penanggung jawab media sosial, divisi pemasaran perusahaan serta manajemen. Kemudian, *action plan* juga harus dimonitor dan dilaporkan secara berkala, item mana saja yang sudah dieksekusi dan mana yang belum (d disesuaikan dengan jadwal yang disusun). Dan jika terjadi keterlambatan implementasi, maka perlu adanya akselerasi dan sebagainya.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Tidak hanya untuk bidang keuangan, kegiatan audit juga bisa dilakukan untuk akun media sosial. Sebutan untuk hal ini adalah *social media audit*. *Social media audit/assurance program* bertujuan memberikan hasil *assessment* tentang efektivitas kontrol atas kebijakan maupun proses media sosial di suatu perusahaan kepada pihak manajemen. Adanya pertumbuhan penggunaan media sosial bagi entitas/korporasi dapat digunakan untuk menciptakan publisitas perusahaan ketika seseorang menemukan cerita menarik tentang perusahaan di dunia *online*. Adanya sosial media memberikan sebuah channel baru bagi perusahaan untuk berinteraksi secara berbeda dengan konsumen. Jika mampu dimanfaatkan dan dikelola secara baik, maka dapat memberikan banyak dampak positif bagi perusahaan. Namun, di balik tren pertumbuhan penggunaan media sosial bagi entitas/korporasi, ketika media sosial digunakan tanpa adanya tujuan, rencana dan rambu-rambu yang jelas, maka akan memberikan kerugian bagi perusahaan tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Goutama. (2013). *Menggagas Program Audit Media Sosial*. Retrieved 28 September 2021), from <https://inet.detik.com/cyberlife/d-2132079/menggagas-program-audit-media-sosial>
- Juwita, Rina. (2017, Juli). Media Sosial dan Perkembangan Komunikasi Korporat. *Jurnal Penelitian Komunikasi*, 20(1), 47-60.
- Nababan, Lambok. (2020). Pengaruh Penggunaan Social Media Terhadap Nilai Perusahaan Melalui Profitabilitas dan Pertumbuhan Perusahaan pada Industri Perbankan di Bursa Efek Indonesia. *Thesis Magister Manajemen Universitas Sumatera Utara*.
- Patrut, M. dan Patrut, B. (2013). *Social Media in Higher Education: Teaching in Web 2.0. 1st Edition*. Hershey, PA, USA: IGI Global.
- Purwiantoro, Moch. Hari, dkk. (2016). Pengaruh Penggunaan Media Sosial Terhadap Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM). *Jurnal Ilmiah Eka Cida*, 1(1).
- Rahmalia, Nadiyah. (2020). *Pastikan Strategi Social Media Marketing Efektif, Jangan Lupakan Social Media Audit*. Retrieved 28 September 2021, from <https://glints.com>: <https://glints.com/id/lowongan/social-media-audit-adalah/#.YVQkptJByzc>
- Soemirat, S., dan Ardianto, E. (2012). *Dasar-dasar Public Relation*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

## SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PERSEDIAAN GUNA PENGENDALIAN INTERNAL BERBASIS WEB

Sri Wahyuning<sup>1</sup>, Diana Aqnesia Rary<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No 605, Semarang, e-mail: [wahyuning@stekom.ac.id](mailto:wahyuning@stekom.ac.id)

<sup>2</sup> Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No 605, Semarang, e-mail: [dianrary0@gmail.com](mailto:dianrary0@gmail.com)

### ARTICLE INFO

Article history:

Received 18 September 2021

Received in revised form 28 September 2021

Accepted 7 Oktober 2021

Available online 29 Oktober 2021

### ABSTRACT

The development of information technology has progressed very rapidly. Information technology focuses on managing information systems with the use of computers that can meet information needs in all fields of business very quickly, timely, relevantly, and accurately. internal control over inventory, because the size of the inventory will determine the company's profit or loss. In the current system, the recording of inventory expenses and inventory values are not recorded every time a transaction occurs, so the company has difficulty in internal control over inventory and takes a long time to make decisions. Based on these problems, the researcher wants to create a web-based inventory accounting information system using the FIFO Perpetual method for internal control over inventory, which can help companies in managing inventory and presenting reports more effectively and efficiently. Perpetual is an up-to-date inventory recording of inventory items, always carried out every time there is a change in inventory value. FIFO is an inventory valuation method in which the cost of the first goods purchased is the first to be recognized as cost of goods sold.

**Keywords:** SIA, accounting, inventory control, fifo, perpetual.

### Abstrak

Perkembangan teknologi informasi telah mengalami kemajuan yang sangat pesat. Teknologi informasi menitik beratkan pada pengaturan sistem informasi dengan penggunaan komputer yang dapat memenuhi kebutuhan informasi disemua bidang usaha dengan sangat cepat, tepat waktu, relevan, dan akurat. salah satunya sistem informasi akuntansi persediaan yang membantu perusahaan untuk mengelola keluar masuknya persediaan barang lebih mudah dalam pengendalian internal atas persediaan, karena besar kecilnya persediaan sangat menentukan laba atau rugi perusahaan. Pada sistem yang digunakan saat ini pencatatan beban persediaan dan nilai persediaan tidak dicatat setiap terjadinya transaksi sehingga perusahaan mengalami kesulitan dalam pengendalian internal atas persediaan dan membutuhkan waktu yang lama dalam pengambilan keputusan. Berdasarkan permasalahan tersebut peneliti ingin membuat sistem informasi akuntansi persediaan metode FIFO Perpetual berbasis web guna pengendalian internal atas persediaan, yang dapat membantu perusahaan dalam pengelolaan persediaan dan penyajian laporan yang lebih efektif dan efisien. Perpetual merupakan pencatatan persediaan yang dilakukakan secara *up-to-date* terhadap barang persediaan, selalu dilakukan setiap terjadinya perubahan nilai persediaan. FIFO merupakan

metode penilaian persediaan dimana harga pokok dari barang yang pertama kali dibeli adalah yang akan diakui pertama kali sebagai harga pokok penjualan.

**Kata kunci** : SIA, akuntansi, pengendalian persediaan, fifo, perpetual

## 1. PENDAHULUAN

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu system yang mengumpulkan mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambilan keputusan, sistem ini meliputi orang, prosedur dan intruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, serta pengendalian internal dan ukuran keamanan (Marshall B. Romney: 2017).

Sistem Informasi akuntansi memiliki tujuan untuk menyediakan informasi bagi pengelola kegiatan usaha, memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada sebelumnya, memperbaiki pengendalian akuntansi dan juga pengecekan internal, serta membantu memperbaiki biaya klerikal dalam pemeliharaan catatan akuntansi (Mulyadi :2008). Dengan adanya sistem informasi akuntansi, suatu perusahaan diharapkan mampu meningkatkan efektifitas dan efisien dalam perusahaannya. Salah satu sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh perusahaan adalah sistem informasi akuntansi pencatatan pada persediaan barang dagang..

Salah satu parameter yang dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan suatu usaha adalah tingkat keuntungan yang diperoleh. Salah satunya dengan cara peningkatan sistem informasi akuntansi dalam pencatatan persediaan yang ada pada sebuah perusahaan agar lebih efektif dan efisien. Dengan pengelolaan data persediaan yang baik diharapkan perusahaan mampu membantu meningkatkan pengendalian Internal atas persediaan dan mampu mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan. Seperti halnya pada PT. Von Mustika Sejahtera yang merupakan perusahaan bergerak dalam distributor dan eceran tanaman hias berupa bunga anggrek yang beralamat di Ruko Gor Mugas, JL. Tri Lomba Juang No.7 KelurahanMugassari, Kecamatan Semarang Selatan, Kota Semarang pengelolaan transaksi akuntansi masih menggunakan proses manual yaitu buku recording dan Microsoft excel, termasuk juga pengelolaan pada pencatatan persediaan. PT. Von Mustika Sejahtera Semarang menentukan nilai persediaan akhir, dari hasil pengolahan bukti-bukti transaksi harian yang direkap, kemudian dari jumlah akhir per item bunga anggrek diinput ke Microsoft excel. Harga per item bunga yang digunakan adalah hasil pembelian terakhir.

Permasalahan yang terjadi pada PT. Von mustika sejahtera pada saat penyajian laporan persediaan, diantaranya pencatatan penjualan, pembelian, dan retur terdapat pencatatan ganda pada saat proses rekapitulasi dari bukti transaksi yang dikerjakan oleh karyawan. Hal tersebut bisa memungkinkan hasil nilai persediaan akhir dan beban persediaan akan lebih besar atau lebih kecil yang akan berpengaruh pada laporan keuangan. Dengan pencatatan persediaan yang masi manual, untuk menentukan persediaan akhir yang dibutuhkan pada waktu tertentu membutuhkan waktu yang lama. Sehingga dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan persediaan membutuhkan waktu yang lama

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Sistem

Menurut Mulyani (2016:2) menyatakan bahwa “sistem bisa diartikan sebagai sekumpulan sub sistem, komponen yang saling bekerja sama dengan tujuan yang sama untuk menghasilkan output yang sudah ditentukan sebelumnya”.

### 2.2. Sistem Informasi

Menurut Krismaji (2015:15), Sistem informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, dan mengelola serta menyimpan data, dengan cara-cara yang diorganisasi untuk menyimpan, mengelola, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

### 2.3. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambilan keputusan (Marshall B. Romney : 2017).

### 2.4. Persediaan

Persediaan merupakan aktiva lancar yang ada dalam suatu perusahaan, apabila perusahaan tersebut perusahaan dagang maka persediaan diartikan sebagai barang dagang yang disimpan untuk dijual dalam operasi normal perusahaan. Sedangkan perusahaan manufaktur maka persediaan diartikan sebagai bahan baku terdapat dalam proses produksi yang disimpan untuk tujuan tersebut (proses produksi) (Siti Kurnia Rahayu : 2013).

PSAK No.14 mendefinisikan persediaan sebagai :

- a. Asset yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha biasa.
- b. Dalam proses produksi untuk penjualan tersebut .

c. Dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberi jasa.

### 2.5. Metode Penilaian Persediaan FIFO

Menurut pendapat (Mulyadi, 2010) metode penilaian persediaan *First-in, first-Out* (FIFO) merupakan masuk pertama keluar pertama yang berarti bahwa persediaan yang pertama kali dicatat sebagai barang dijual. Dalam metode FIFO biaya yang digunakan untuk membeli barang pertama kali akan dikenali sebagai *Cost Of Goods Sold* (COGS). Untuk perhitungan harga maka digunakan harga dari stock barang dan transaksi yang terlebih dahulu.

Tanggal	MASUK			KELUAR			PERSEDIAAN		
	Unit	Harga/unit	Jumlah	Unit	Harga/unit	Jumlah	Unit	Harga/unit	Jumlah
Maret 1							5.000	Rp. 850	Rp. 4.250.000
4	2.000	Rp. 800	Rp. 1.600.000				5.000	Rp. 850	Rp. 4.250.000
							2.000	Rp. 800	Rp. 1.600.000
7				5.000	Rp. 850	Rp. 4.250.000	1.000	Rp. 800	Rp. 800.000
				1.000	Rp. 800	Rp. 800.000			
13	5.000	Rp. 900	Rp. 4.500.000				1.000	Rp. 800	Rp. 800.000
							5.000	Rp. 900	Rp. 4.500.000
19				1.000	Rp. 800	Rp. 800.000	2.000	Rp. 900	Rp. 1.800.000
				3.000	Rp. 900	Rp. 2.700.000			
22	2.000	Rp. 850	Rp. 1.700.000				2.000	Rp. 900	Rp. 1.800.000
							2.000	Rp. 850	Rp. 1.700.000
26				2.000	Rp. 900	Rp. 1.800.000	1.000	Rp. 850	Rp. 850.000
				1.000	Rp. 850	Rp. 850.000			
30	6.000	Rp. 875	Rp. 5.250.000				1.000	Rp. 850	Rp. 850.000
							6.000	Rp. 875	Rp. 5.250.000

Gambar 1 Contoh persediaan FIFO

### 2.6. Pengendalian Internal

Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin terjadinya informasi akuntansi perusahaan yang akurat serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serata kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan (Hery:2014)

### 2.7. Web Server

Web server adalah sebuah perangkat lunak server yang berfungsi menerima permintaan HTTP atau HTTPS dari klien yang dikenal web browser dan mengirimkan kembali hasilnya dalam bentuk halaman web yang umumnya dokumen HTML.

## 3. METODOLOGI PENELITIAN

Model penelitian yang digunakan dengan pengembangan *Research and Development* (RnD) Soegiyono (2008:407), berpendapat bahwa metode penelitian dan pengembangan metode penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu dan menguji keaktifan produk tersebut.

Tahapan yang dilalui dalam penelitian, pembangunan konsep, atau penyelesaian kasus, dituliskan pada bagian metodologi. Tahap-tahap yang dilakukan adalah

#### a. Potensi dan Masalah

Pada tahap ini peneliti melakukan survey pada PT. Von Mustika Sejahtera untuk melakukan penelitian. Peneliti melihat kegiatan usaha pada PT Von Mustika Sejahtera yang bergerak di bidang distributor dan eceran bunga anggrek memiliki potensi yang dapat dikembangkan.

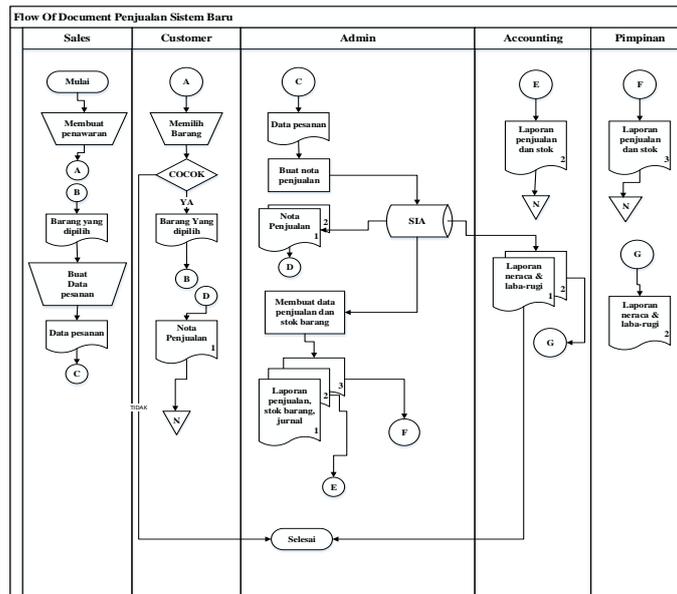
#### b. Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data ini peneliti memperoleh informasi dengan melakukan wawancara kepada admin bagian persediaan mengenai sistem dan prosedur persediaan bunga anggrek pada PT. Von Mustika Sejahtera, peneliti juga melakukan observasi dengan pengamatan langsung di PT. Von mustika sejahtera guna untuk mendapatkan informasi

#### c. Desain Produk

Pengembangan desain produk dilanjutkan dengan pembuatan *Context Diagram*, ERD, *Data Flow Of Diagram* serta perancangan program dari Sistem Informasi Akuntansi pencatatan Persediaan dengan Metode Perpetual, metode penilaian persediaan menggunakan FIFO guna pengendalian persediaan bunga anggrek yang berbasis web yaitu dengan Bahasa pemrograman PHP Dan MySQL sebagai database sistemnya.

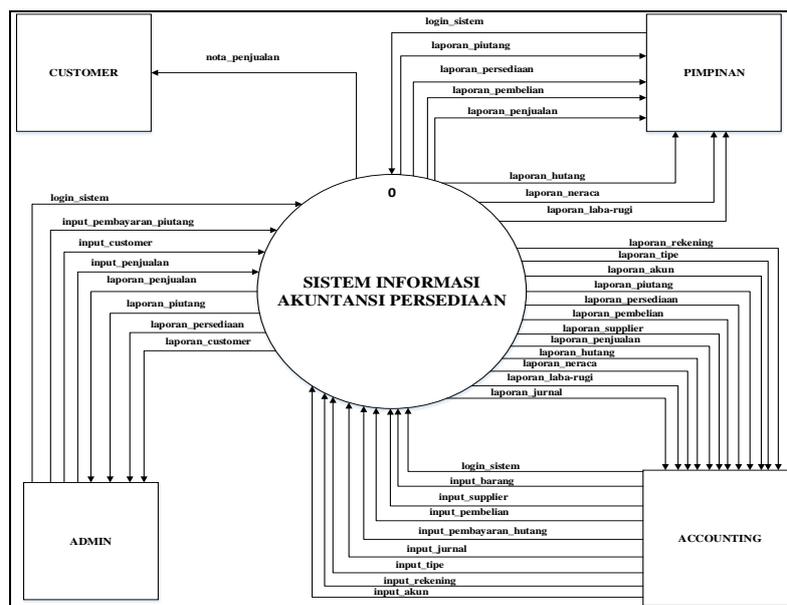
- d. Validasi Desain  
Melakukan uji validasi desain oleh pakar yang diwakili dosen yang berkompeten untuk mengetahui apakah desain yang dibuat sudah valid
- e. Revisi Desain  
Melakukan perbaikan terhadap desain produk awal yang dihasilkan berdasarkan hasil validasi desain,
- f. Uji Coba Produk  
Pada tahap ini uji coba produk merupakan bagian penting dalam penelitian pengembangan, yaitu yang dilakukan setelah rancangan produk selesai. Uji coba produk bertujuan untuk mengetahui apakah produk yang dibuat layak digunakan atau tidak



Gambar 2. Flow Of Document Penjualan Sistem Baru

**Context Diagram**

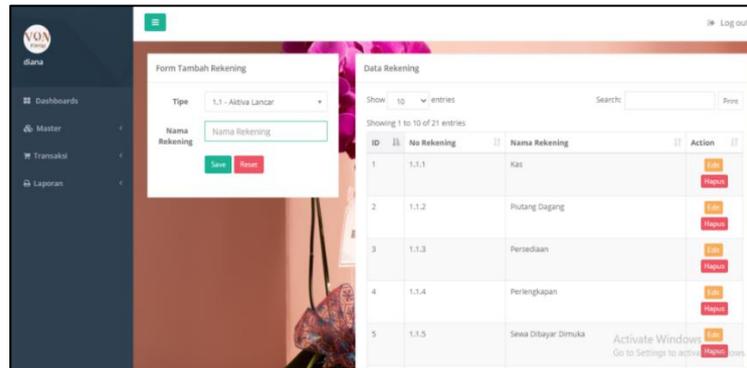
Diagram konteks adalah diagram yang menggambarkan hubungan antar *Entitas Eksternal* dengan sistem yang akan dibangun, dimana data yang dimasukkan oleh bagian komponen *eksternal* akan diproses didalam sistem dan akan menghasilkan laporan yang diinginkan oleh komponen *eksternal* tersebut sesuai dengan data yang dimasukkan



Gambar 3. Diagram Konteks

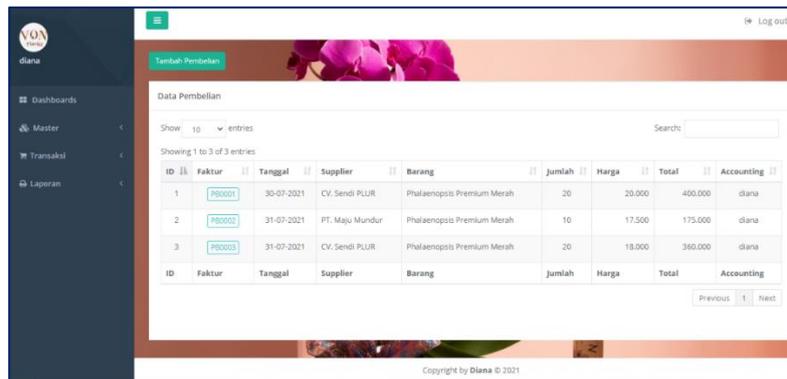


Pada form user digunakan untuk menambahkan *user* baru agar dapat mengakses sistem informasi persediaan. Berikut adalah tampilan form user.



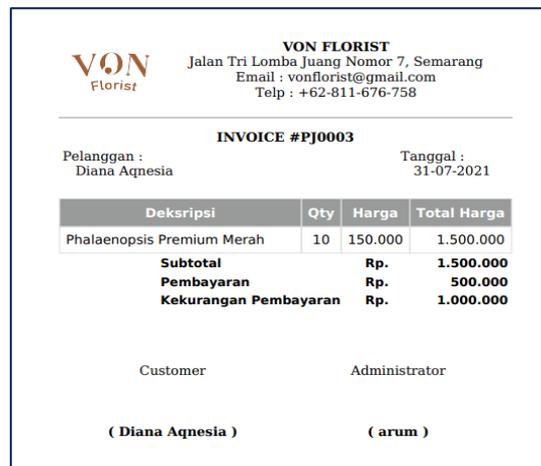
Gambar 7 Tampilan Form Penginputan Data Rekening

Pada form rekening ini digunakan untuk menginput data rekening yang akan digunakan pada proses transaksi dan juga laporan-laporan pada sistem informasi persediaan ini contohnya: kas, persediaan, hutang, penjualan dan lain-lain.



Gambar 8 Tampilan Form Pembelian

Tampilan modal tambah pembelian yang terdiri dari tanggal transaksi pembelian, nama *supplier* yang diambil dari data *supplier*. Pada tabel terdapat kolom nama barang, jumlah, harga satuan, subtotal diperoleh dari harga satuan dikali dengan jumlah, kemudian terdapat tombol *action* untuk menghapus transaksi pembelian ketika ada kesalahan. Di bawah tabel terdapat total yang diperoleh dari penjumlahan sub total, bayar digunakan untuk memasukkan jumlah pembayaran pada transaksi pembelian, hutang diperoleh dari total dikurangi dengan bayar.



Gambar 9 Tampilan Nota Penjualan

Tampilan nota penjualan yang diambil dari penjualan, pada tabel terdapat nama barang, jumlah, harga satuan, sub total, kerugian penjualan dibawah harga beli digunakan untuk menampilkan jumlah penjualan dibawah harga beli dan *action* untuk menghapus barang yang dibeli.

 <b>VON FLORIST</b> Jalan Tri Lomba Juang Nomor 7, Semarang Email : vonflorist@gmail.com Telp : +62-811-676-758							
<b>LAPORAN PENJUALAN</b>							
01-07-2021 s/d 31-07-2021							
Tanggal	Faktur	Nama Barang	Qty	HARGA POKOK PENJUALAN		HARGA JUAL	
				Harga	Total	Harga	Total
30-07-2021	PJ001	Phalaenopsis Premium Merah	5	20.000	100.000	50.000	250.000
31-07-2021	PJ002	Phalaenopsis Premium Merah	10	20.000	200.000	100.000	1.000.000
31-07-2021	PJ003	Phalaenopsis Premium Merah	5	20.000	100.000	150.000	750.000
31-07-2021	PJ003	Phalaenopsis Premium Merah	5	17.500	87.500	150.000	750.000
<b>TOTAL</b>			10		187.500		1.500.000

Gambar 10 Laporan penjualan

Form laporan penjualan digunakan untuk mengetahui transaksi penjualan yang diinput oleh admin. Untuk melihat laporan penjualan harus memasukkan tanggal awal dan akhir laporan penjualan yang akan dicetak. Pada laporan penjualan ini menampilkan Tanggal transaksi, no faktur jual, nama barang, qty barang, harga pokok penjualan dan harga jual.

 <b>VON FLORIST</b> Jalan Tri Lomba Juang Nomor 7, Semarang Email : vonflorist@gmail.com Telp : +62-811-676-758									
<b>Kartu Persediaan</b>									
<b>Phalaenopsis Premium Merah</b>									
01-09-2021 s/d 30-09-2021									
Tanggal	Pembelian			Penjualan			Saldo		
	Qty	Harga	Total	Qty	Harga	Total	Qty	Harga	Total
01-09-2021	25	100.000	2.500.000	0	0	0	25	100.000	2.500.000
02-09-2021	10	105.000	1.050.000	0	0	0	25	100.000	2.500.000
02-09-2021	0	0	0	0	0	0	10	105.000	1.050.000
03-09-2021	0	0	0	25	100.000	2.500.000	0	100.000	0
03-09-2021	0	0	0	5	105.000	525.000	5	105.000	525.000
04-09-2021	10	110.000	1.100.000	0	0	0	5	105.000	525.000
04-09-2021	0	0	0	0	0	0	10	110.000	1.100.000
07-09-2021	0	0	0	5	105.000	525.000	0	105.000	0
07-09-2021	0	0	0	0	0	0	10	110.000	1.100.000

Gambar 11 Pencatatan persediaan Fifo Perpetual Menggunakan SIA Persediaan

Form laporan persediaan digunakan untuk menampilkan kartu persediaan menggunakan metode fifo perpetual guna pengendalian atas persediaan. Untuk melihat laporan persediaan harus memasukkan tanggal awal, akhir laporan, dan memilih nama barang yang akan dicetak.

Laporan persediaan menggunakan metode penilaian fifo, dalam metode ini barang yang masuk pertama adalah barang yang harus pertama keluar. Berikut adalah contoh soal untuk membandingkan antara pencatatan persediaan secara manual menggunakan metode fifo perpetual dengan sistem informasi akuntansi persediaan menggunakan metode fifo perpetual.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari skripsi yang berjudul "Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Metode Fifo Perpetual Guna Pengendalian Internal atas Persediaan Berbasis Web" adalah sebagai berikut:

- Adanya sistem informasi akuntansi persediaan metode fifo perpetual perusahaan akan lebih efektif dan efisien untuk mengontrol nilai persediaan dan beban persediaan karena disetiap transaksi sistem akan mencatat nilai persediaan dan beban persediaan, kemudian akan masuk ke dalam laporan persediaan, neraca dan laba rugi sehingga dapat mempermudah admin dalam pengendalian internal pada persediaan.

- b. Sistem ini mempermudah kinerja *staff* dan dapat mempersingkat waktu proses pembuatan laporan karena menggunakan program aplikasi berbasis web dengan *database MySQL*. Sehingga semua *staff* dapat mengakses laporan-laporan yang dibutuhkan sesuai hak akses.

### 5.1. Saran

Dalam penelitian ini, penulis mempunyai beberapa saran yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk perusahaan disarankan agar mengubah sistem manual menjadi terkomputerisasi, agar dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi perusahaan dalam mengolah data transaksi.
- b. Untuk mengembangkan sebuah sistem manual menjadi terkomputerisasi, perusahaan minimal menggunakan komputer prosesor intel Celeron N3350 dual-core 1,1 GHz Turbo Boost 2,4Ghz, hard disk 500G, RAM 2GB DDR3L, Windows 10, *database Mysql*
- c. Untuk memudahkan proses transaksi dan laporan keuangan penulis menyarankan agar perusahaan dapat memberikan pelatihan kepada user dalam penggunaan sistem baru. Template ini dibuat untuk konsistensi format artikel yang diterbitkan oleh Jurnal pada lembaga kami. Kerjasama dan kesediaan penulis mengikuti acuan penulisan sangat diharapkan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Bunafit, Nugroho. 2011. *Membuat Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web dengan PHP dan MySql*. Gava Media. Yogyakarta.
- Hery. 2016. *Akuntansi Perusahaan Dagang dan Manufaktur*. Grasindo. Jakarta.
- Hery. 2014. *Mahir Accounting Principles*. Grasindo. Jakarta.
- Hery. 2014. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Center of Academic Publishing Service. Yogyakarta.
- Martini, Dwi. et.all. 2017. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Edisi Dua. Salemba Empat. Jakarta.
- Munawir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Purbadian, Yenda. 2015. *Aplikasi Penjualan Web Base dengan PHP Untuk Panduan Skripsi*. ASFA Solution. Cirebon.
- Romney, Marshal, B. dan Steintbart, Paul John. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta Selatan
- Sujarwni, V. Wiratna. 2016. *Pengantar Akuntansi*. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung
- Sadeli, Muhammad. 2014. *Aplikasi Bisnis dengan PHP & MySQL*. Maxikom. Palembang
- Yakub. 2012. *Pengantar Sistem Informasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta. Retrieved 2 Februari 2021, from <https://www.noficahyono.com/2015/07/perancangan-sistem-informasi-13.html?m=1>, diakses

## IMPLEMENTASI METODE VERTIKAL PADA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI KEUANGAN DI BAGIAN KEUANGAN RSUD KENDAL

Krishna Ayu Setya Arum<sup>1</sup>, Ahmad Ashifuddin Aqham<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No 605, Semarang, Email : [krishnayusetyaarum@gmail.com](mailto:krishnayusetyaarum@gmail.com)

<sup>2</sup>Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No 605, Semarang, Email : [ashif@stekom.ac.id](mailto:ashif@stekom.ac.id)

---

### ARTICLE INFO

Article history:

Received 16 September 2021

Received in revised form 28 September 2021

Accepted 7 Oktober 2021

Available online 29 October 2021

---

### ABSTRACT

Regional General Hospital (RSUD) dr H Soewondo Kendal addressed at Jalan Laut Number 21 Kendal is an agency engaged in the field of health. This research discusses the problems of accounting information systems owned by RSUD. In financial reporting still using the conventional system, which is every month must be read into the ledger. Daily transaction reports are still separate and the reports are often collective, delivered at the end of the month, so information is not as expected such as total revenue and total costs. with these conditions the leadership has difficulty knowing the report quickly and relevantly. By looking at problems like this, the author will try to develop an accounting information system to control financial statements and the construction of web prototypes.

**Keywords:** accounting information systems, financial statements, web

---

### Abstrak

Rumah Sakit Umum Daerah (RSUD) dr H Soewondo Kendal yang beralamatkan di Jalan Laut Nomor 21 Kendal adalah instansi yang bergerak di bidang kesehatan. Penelitian ini membahas permasalahan sistem informasi akuntansi yang dimiliki RSUD. Dalam pelaporan keuangan masih menggunakan sistem konvensional, yaitu setiap bulan harus merekap ke dalam buku besar. Laporan transaksi harian masih secara terpisah dan laporan tersebut sering bersifat kolektif, disampaikan pada akhir bulan, sehingga informasi tidak seperti yang diharapkan seperti total pendapatan dan total biaya. dengan kondisi yang seperti ini pimpinan mengalami kesulitan untuk mengetahui laporan tersebut dengan cepat dan relevan. Dengan melihat permasalahan seperti ini penulis akan mencoba untuk mengembangkan sistem informasi akuntansi untuk mengendalikan laporan keuangan dan pembangunan prototipe web.

**Kata Kunci :** sistem informasi akuntansi, laporan keuangan, web.

### 1. PENDAHULUAN

Dalam suatu perusahaan, akuntansi memegang peranan yang sangat penting karena akuntansi dapat memberikan informasi mengenai keuangan dan suatu perusahaan. Akuntansi merupakan bagian dari sistem informasi yang akan dapat menghasilkan informasi keuangan yang relevan. Mengingat pentingnya sistem informasi tersebut maka setiap perusahaan dituntut untuk memiliki suatu sistem informasi yang baik dan bermanfaat untuk menghasilkan informasi keuangan. (Ardana & Hendro, 2016).

Sistem informasi akuntansi keuangan yang sedang berjalan saat ini mempunyai beberapa permasalahan ,yang pertama, dalam penyajian data transaksi harian sering mengalami kendala dalam pencatatan transaksi dan penyajian laporan. Yang kedua, dalam pelaporan keuangan di RSUD dr H Soewondo Kendal masih menggunakan Microsoft Office Excel. Dan yang ketiga, dalam data keuangan belum ada sistem analisa perbandingan laporan. Maka dari itu dalam bagian keuangan RSUD perlu aplikasi yang dapat membantu

---

*Received September 16, 2021; Revised September 28, 2021; Accepted October 7, 2021*

dengan menggunakan web. Dengan tujuan agar sistem informasi akuntansi keuangan pada RSUD dapat lebih efektif dan efisien supaya meminimalisasi kendala dalam pencatatan pelaporan dan perhitungan saldo serta dapat membandingkan laporan keuangan pada satu periode tertentu agar mengetahui status keuangan mengalami laba atau rugi.

**2. DESKRIPSI TEORITIK**

**2.1. Sistem**

Sistem juga merupakan kelompok dari unsur-unsur yang mengikat erat dan berhubungan antara satu dengan yang lainnya, yang bersama-sama mencapai suatu tujuan tertentu. (Mulyadi, 2016)

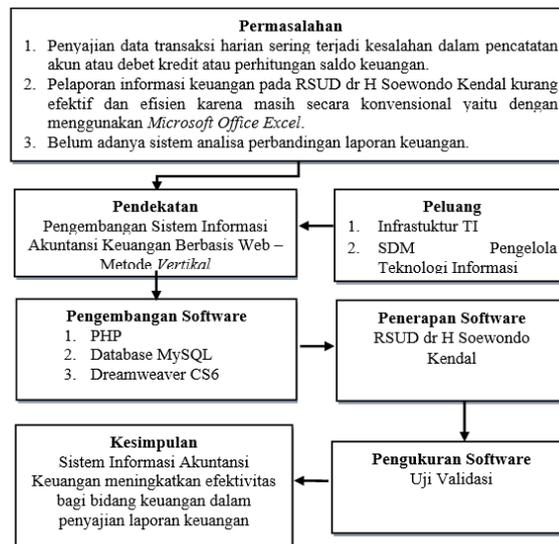
**2.2. Informasi**

Secara umum informasi dapat diartikan sebagai hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian yang nyata yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Informasi merupakan data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterupsi untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan. (Anggraeni & Irviani, 2017)

**2.3. Sistem Informasi Akuntansi**

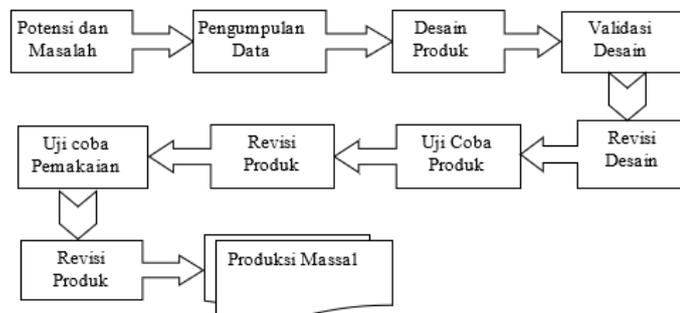
Sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menangkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal. (Turner dkk. 2017)

**2.4. Kerangka Berfikir**



Gambar 1. Kerangka Berfikir

**3. METODE PENGEMBANGAN**



Gambar 2. Prosedur Pengembangan Research And Development

Dalam penelitian ini penulis menggunakan prosedur pengembangan Research and Development yaitu metode penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu, dan menguji keefektifan produk tersebut, beberapa tahapannya yaitu:

- a. **Potensi Masalah**

Potensi yang dimiliki bagian keuangan RSUD dr H Soewondo Kendal prospek kedepan yang baik dengan meningkatkan pencatatan pelaporan dan perhitungan saldo agar lebih efektif dan efisien. Sedangkan permasalahan yang ada saat ini yaitu pada laporan keuangan masih menggunakan sistem konvensional, yaitu setiap bulan harus merekap ke dalam buku besar. Laporan transaksi harian masih secara terpisah dan laporan tersebut sering bersifat *kolektif*, disampaikan pada akhir bulan, sehingga informasi tidak seperti yang diharapkan seperti total pendapatan dan total biaya dengan kondisi dengan seperti ini pimpinan mengalami kesulitan untuk mengetahui laporan tersebut dengan cepat dan relevan. Untuk membantu masalah yang terjadi pada bagian keuangan tersebut dibutuhkan sebuah sistem informasi akuntansi keuangan untuk membantu dalam pencatatan laporan dan perhitungan saldo. Dengan adanya sistem informasi akuntansi keuangan nantinya akan sangat menghemat waktu dan mengurangi resiko terjadinya kesalahan.
- b. **Pengumpulan Data**

Setelah potensi dan masalah dapat ditunjukkan secara faktual, selanjutnya dilakukan pengumpulan data dari berbagai informasi yang dapat digunakan sebagai bahan untuk perancangan. Pada tahap ini penulis melakukan pengumpulan data dengan cara :

  - 1) Melakukan wawancara dengan bagian keuangan untuk mendapatkan data-data laporan keuangan pada RSUD dr H Soewondo Kendal.
  - 2) Melakukan observasi dengan mengamati sistem yang sudah ada sebelumnya.
  - 3) Melakukan studi literatur untuk mendapatkan teori yang berkaitan dengan sistem yang akan dikembangkan.
- c. **Desain Produk**

Desain produk merupakan proses pembuata rancangan kerja baru, dimana perancangan tersebut masih bersifat konseptual. Desain produk harus diwujudkan dalam bentuk atau bagan, sehingga dapat digunakan sebagai pegangan untuk menilai dan membuatnya. Membuat desain sistem informasi produk dengan membuat Flowchart, Data Flow Diagram, Normalisasi, Entity Relational Diagram, Dekomposisi.
- d. **Validasi Desain**

Validasi desain merupakan proses kegiatan untuk menilai apakah rancangan produk dalam hal ini sistem kerja baru secara rasional akan lebih efektif dari yang lama atau tidak. Validasi desain ini dilakukan oleh pakar atau tenaga ahli dalam bidang sistem informasi untuk menilai produk baru yang dirancang yaitu diuji oleh Dosen UNIVERSITAS STEKOM yang berkompeten dalam bidangnya.
- e. **Revisi Desain**

Dari uji validasi desain dan telah diketahui kelemahan dari rancangan desain. Peneliti wajib memperbaiki rancangan desain hingga perancangan tersebut dianggap baik dan layak. Perbaikan desain dilakukan apabila, penelitian dari para ahli menunjukkan bahwa desain yang dirancang oleh peneliti dianggap kurang valid. Sehingga peneliti wajib memperbaiki (revisi) rancangan desain hingga rancangan tersebut benar-benar valid dan layak untuk dibuar sebuah produk kerja baru.
- f. **Uji Coba Produk**

Dalam hal ini, uji coba produk dilakukan setelah perbaikan desain selesai dan peneliti mulai membuat suatu produk kerja baru. Pengujian produk dimaksudkan agar mendapatkan informasi apakah produk baru tersebut lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan produk lama atau produk lain.

#### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

- a. Tujuan Penelitian Sistem Informasi Akuntansi Keuangan pada RSUD dr H Soewondo Kendal adalah untuk mendapatkan kelemahan dan kelebihan sistem yang ada. Yang mana apabila terdapat kekurangan maka analisis dapat memperbaiki sistem tersebut dengan melengkapi sistem lama dengan sistem baru yang diharapkan dapat menjadi solusi masalah yang ada.

Dengan didukung dari hasil dua uji validasi yaitu internal dan eksternal untuk mendapatkan hasil desain dan produk yang dinilai valid

  - 1) **Evaluasi Sistem Lama**
    - a) Proses pembuatan laporan yang ada pada bagian keuangan RSUD dr H Soewondo Kendal selama ini kurang efektif sehingga menyebabkan dalam penyajian data transaksi harian sering mengalami kendala dalam pencatatan transaksi dan penyajian laporan.
    - b) Dalam pelaporan keuangan di RSUD dr H Soewondo Kendal masih menggunakan Microsoft Office Excel.
    - c) Dalam data keuangan belum ada sistem analisa perbandingan laporan.
  - 2) **Usulan Pemecahan Masalah**

Berdasarkan evaluasi sistem lama, penulis berkeinginan menawarkan sebuah sistem baru yaitu Sistem Informasi Akuntansi Keuangan Pada Bagian Keuangan di RSUD dr H Soewondo Kendal yang nantinya diharapkan dapat menjadi salah satu alternatif pemecahan masalah yang sedang dihadapi oleh bagian keuangan RSUD dr H Soewondo Kendal. Sistem baru ini menawarkan kemudahan bagi pemakai yang berkaitan dengan laporan keuangan masing masing bagian, sehingga pihak-pihak yang terkait dapat dengan mudah mengoperasikannya.

b. Pengembangan Sistem

1) Identifikasi Kebutuhan Software

a) Kebutuhan software yang mendukung adalah :

- Sistem Operasi Windows 10
- MySQL
- Server Side Menggunakan XAMPP
- Dreamweaver CS6
- Microsoft Office 2010 sebagai alat bantu yang digunakan untuk keperluan penulisan.

b) Kebutuhan Perangkat Keras (Hardware)

Untuk menunjang dalam membangun suatu sistem diatas maka diperlukan perangkat keras yang mendukung antara lain :

- Komputer berbasis Windows 10
- Processor 2,0 Ghz
- Ram min 12 Gb
- VGA Onboard
- Monitor 14"
- Keyboard PS/2
- Mouse PS/2

c) Kebutuhan Sumber Daya Manusia

Diperlukan operator / user yang terlatih dan terdidik untuk dapat mengoperasikan aplikasi atau sistem yang dibuat secara maksimal.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan perancangan Sistem Informasi Akuntansi Keuangan yang telah penulis lakukan, maka dapat diambil kesimpulan diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Sistem informasi akuntansi keuangan pada bagian keuangan di RSUD dr H Soewondo Kendal dapat mempermudah dalam proses pencatatan transaksi dan penyajian laporan.
- b. Dapat membantu dalam pengelolaan pelaporan informasi keuangan pada bagian keuangan RSUD dr H Soewondo Kendal karena masih menggunakan sistem konvensional.
- c. Mempermudah dalam melakukan perbandingan laporan keuangan.

### 5.2. Saran

Adapun saran yang penulis berikan untuk meningkatkan kinerja dari sistem yang dirancang, antara lain :

- a. Agar sistem berjalan dengan baik dan benar maka diperlukan adanya pelatihan bagi pegawai bagian keuangan RSUD dr H Soewondo Kendal tentang pembuatan laporan keuangan dan tata cara penggunaan program aplikasi yang akan dipakai ini.
- b. Kepada peneliti selanjutnya, penulis menyarankan agar dapat mengembangkan lagi program yang penulis rancang ini menjadi program yang lebih sempurna lagi dan lebih luas cakupan ruang lingkup programnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, E. Y., & Irviani, R. (2017). *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Ardana, C., & Hendro, L. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Turner, Leslie, Andrea, W., & Mary, K. C. (2017). *Accounting Information Systems Controls and Processes* (Vol. III). New Jersey: Wiley.

## SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PEMBERIAN KREDIT DENGAN MENERAPKAN PERHITUNGAN BUNGA *FLAT* PADA KSP DAHLIA BOJA

Munifah<sup>1</sup>, Yasar Wicaksono Reform<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No 605, Semarang, Email : [munifah@stekom.ac.id](mailto:munifah@stekom.ac.id)

<sup>2</sup>Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No 605, Semarang, Email : [yasarwicaksono@gmail.com](mailto:yasarwicaksono@gmail.com)

### ARTICLE INFO

Article history:

Received 1 October 2021

Received in revised form 7 October 2021

Accepted 14 October 2021

Available online 29 October 2021

### ABSTRACT

This research is a development research that aims to design and build a web-based credit lending accounting information system that can meet user needs in terms of managing data and information related to loan applications and installments by applying flat interest calculations and the 5C of credit method as an assessment guide. This research and development data collection was carried out by collecting data and information on KSP Dahlia Boja, conducting interviews with application users and studying literature. This web-based credit lending accounting information system was built using Visual Studio Code and PhpMyAdmin software as databases. This research resulted in a web-based credit lending accounting information system that is integrated with a database, which provides access to every user to be able to process data collection, transactions, assessments, and reporting related to credit distribution to installments based on validation tests and blackbox testing.

**Keywords:** accounting information system, flat interest, 5C of credit, research and development, KSP Dahlia Boja

### Abstrak

Penelitian ini merupakan penelitian pengembangan yang bertujuan untuk merancang dan membangun sebuah sistem informasi akuntansi pemberian kredit berbasis web yang dapat memenuhi kebutuhan pengguna dalam hal pengelolaan data dan informasi terkait permohonan hingga angsuran pinjaman dengan menerapkan perhitungan bunga *flat* dan metode *5C of credit* sebagai pedoman penilaian. Pengumpulan data penelitian pengembangan ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data dan informasi pada KSP Dahlia Boja, melakukan wawancara dengan pengguna aplikasi dan studi literatur. Sistem informasi akuntansi pemberian kredit berbasis web ini dibangun menggunakan *Software Visual Studio Code* dan *PhpMyAdmin* sebagai basis data. Penelitian ini menghasilkan sebuah sistem informasi akuntansi pemberian kredit berbasis web yang terintegrasi dengan *database*, yang menyediakan akses kepada setiap pengguna untuk dapat melakukan proses pendataan, transaksi, penilaian, dan pelaporan terkait pemberian kredit hingga angsuran yang didasarkan pada uji validasi dan pengujian *blackbox*.

**Kata Kunci:** sistem informasi akuntansi, bunga *flat*, *5c of credit*, *research and development*, KSP Dahlia Boja.

### 1. PENDAHULUAN

Dalam perubahan yang pesat saat ini, sebagian besar masyarakat semakin merasakan bahwa informasi merupakan salah satu kebutuhan yang sangat penting. Demikian juga pada suatu organisasi yang bertujuan

*Received October 1, 2021; Revised October 7, 2021; Accepted October 14, 2021*

mencari laba maupun yang tidak mencari laba, memerlukan adanya sistem informasi. Oleh karena itu, untuk dapat mencapai tujuannya dan mempertahankan keberadaannya di dalam masyarakat, maka setiap organisasi memerlukan sistem informasi yang baik. Salah satu sistem informasi yang penting dalam suatu organisasi yaitu sistem informasi akuntansi.

Sistem informasi akuntansi (SIA) pada pemberian kredit memegang peranan penting dalam menunjang aktivitas perkreditan yang ada pada sebuah koperasi simpan pinjam. Sistem informasi akuntansi pemberian kredit pada sebuah koperasi simpan pinjam harus memiliki unsur-unsur pendukung seperti sumber daya manusia (SDM), perangkat keras, perangkat lunak, laporan, formulir dan prosedur. Sesuai dengan tujuan umum pada setiap perusahaan untuk meningkatkan pendapatannya dan menjaga kelangsungan hidupnya, maka pemberian kredit merupakan hal yang secara cermat akan dilakukan oleh koperasi. Koperasi simpan pinjam yang ingin menyediakan layanan pemberian kredit bagi nasabahnya, wajib menyediakan pinjaman modal usaha. Salah satu koperasi simpan pinjam yang melayani proses pemberian kredit atau pinjaman adalah koperasi simpan pinjam Dahlia Boja.

KSP Dahlia Boja merupakan badan usaha yang terdiri dari beberapa anggota perseorangan dengan sifat terbuka atau sukarela dan dikelola mandiri sekaligus demokratis dengan Rapat Anggota Tahunan (RAT) sebagai kekuasaan tertinggi. KSP Dahlia Boja berlokasi di Jln. Amarta RT 05 RW 05 Dukuh Simbang, Desa Bebengan, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal Jawa Tengah 51381.

Bunga yang ditetapkan pada pemberian kredit oleh KSP Dahlia Boja mengacu pada perhitungan bunga *flat* atau mendarat yang dengan tujuan untuk memudahkan pihak nasabah dalam melunasi pinjaman modal. Namun dalam proses pemberian pinjaman kepada pihak nasabah, KSP Dahlia Boja belum memiliki sistem perhitungan bunga pinjaman yang terkomputerisasi. Hal tersebut berpengaruh kepada aspek efisiensi waktu, kompleksitas sistem dalam hal validasi dan ketersediaan informasi besaran biaya yang harus dibayarkan oleh pihak nasabah setiap harinya. Selain terkendala oleh sistem yang ada, proses pengambilan keputusan pemberian kredit kepada nasabah yang dilakukan oleh pihak KSP Dahlia Boja, belum memiliki pedoman yang baku untuk menilai apakah nasabah tersebut layak menerima pinjaman sesuai dengan permohonan yang telah diajukan. Selama ini, pihak KSP Dahlia Boja memberikan pinjaman modal kepada nasabah hanya berdasarkan nilai aset usaha, laba atau keuntungan yang dihasilkan oleh usaha yang dimiliki nasabah dan besaran jaminan yang disepakati sebagai salah satu syarat proses pencairan pinjaman.

Berdasarkan permasalahan tersebut, pihak KSP Dahlia Boja memerlukan sebuah sistem informasi akuntansi pemberian kredit yang didalamnya menerapkan perhitungan bunga *flat* sebagai penetapan besaran bunga pinjaman, memenuhi kebutuhan KSP Dahlia Boja dalam hal memberikan layanan pinjaman harian, baik itu dalam hal kesesuaian sistem dengan kebutuhan masukan data, keakuratan sistem pada saat memproses data menjadi sebuah informasi, mencetak berkas-berkas pemberian pinjaman yang dibutuhkan sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan dan memiliki standar penilaian atas pemberian kredit yang meliputi analisis *character* (watak), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *condition* (kondisi), dan *collateral* (jaminan / agunan). Dengan menerapkan metode *5C Of Credit* pada rancang bangun sistem informasi akuntansi pemberian kredit dan dengan menerapkan perhitungan bunga *flat*, diharapkan dapat menjadi solusi atas permasalahan yang dihadapi dan dapat menghasilkan informasi yang sesuai dan berguna untuk meningkatkan efisiensi dan pengelolaan informasi serta dapat meningkatkan mutu pelayanan KSP Dahlia Boja.

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem informasi akuntansi meliputi proses, prosedur, dan sistem yang menangkap data akuntansi dari proses bisnis, mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, memproses data akuntansi secara terperinci dengan mengklasifikasikan, merangkum, dan mengkonsolidasikan serta melaporkan data akuntansi yang diringkas ke pengguna internal maupun eksternal (Turner & Mary, 2017).

Pengertian lain dari sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan (Romney & Steinbart, 2018).

### **2.2. Koperasi Simpan Pinjam**

Koperasi adalah perkumpulan suatu organisasi yang memanfaatkan sumber daya ekonomi untuk para anggotanya maupun masyarakat untuk memenuhi kebutuhan melalui transaksi di koperasi (Nurhayati, Josi, & Hutagalung, 2017).

Koperasi simpan pinjam adalah badan usaha yang dapat memberikan bantuan pinjaman baik dari anggota koperasi maupun non anggota koperasi yang memiliki tujuan untuk membantu masyarakat dalam rangka berusaha dalam bermodal, menjauhkan dari para rentenir yang sering memberi pinjaman dengan

bunga yang tinggi dan membantu agar anggotanya dapat menabung sehingga pada saat dana terkumpul bisa digunakan oleh anggota koperasi maupun non anggota koperasi (Isa, I. G., & Hartawan, G. P., 2017).

### 2.3. Kredit

Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2016).

### 2.4. Bunga

Suku bunga adalah harga dari penggunaan uang atau jasa pinjaman. Bunga dapat juga dikatakan sebagai biaya yang dikeluarkan sebagai balas jasa karena telah menggunakan uang orang lain. Namun dalam dunia perbankan, suku bunga dapat dikatakan sebagai harga yang harus dikeluarkan oleh bank kepada nasabah yang menyimpan dana (yang memiliki simpanan). Suku bunga juga merupakan pembayaran bunga tahunan dari suatu pinjaman, dalam bentuk persentase dari pinjaman yang diperoleh dari jumlah bunga yang diterima tiap tahun dibagi dengan jumlah pinjaman (Ambalau, Kumaat, & Mandej, 2019).

## 3. METODOLOGI PENELITIAN

Beberapa pembahasan terkait metodologi yang digunakan untuk penelitian sistem informasi akuntansi pemberian kredit adalah sebagai berikut:

### 3.1. Metode Penelitian dan Pengembangan

Berdasarkan permasalahan dan tujuan penelitian di atas, maka peneliti menggunakan jenis penelitian pengembangan (*research and development*). Berikut pendekatan yang dilakukan di dalam proses penelitian dan pengembangan:

#### a. Potensi dan Masalah

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan secara langsung terkait sistem informasi pemberian kredit yang berjalan saat ini, didapati masalah terkait sistem yang belum sesuai dengan kebutuhan pengguna. Dari masalah tersebut, terdapat sebuah potensi untuk pengembangan sistem informasi akuntansi pemberian kredit dengan menyesuaikan kebutuhan dan alur kerja yang ada.

#### b. Mengumpulkan Data / Informasi

- 1) Melakukan wawancara dengan kepala unit dan staf administrasi KSP Dahlia Boja guna memperoleh beberapa informasi yang dibutuhkan untuk memperoleh gambaran spesifikasi produk yang diharapkan.
- 2) Melakukan studi literatur guna mendapatkan teori-teori utama yang menunjang dalam rancang bangun sistem.
- 3) Memilih metode penyelesaian yang tepat berdasar pengamatan dan keinginan calon pemakai dengan mempertimbangkan biaya yang murah dan teknologi yang sesuai untuk diterapkan.

#### c. Desain Produk

Pada penelitian ini, peneliti melakukan perencanaan desain produk dengan model pengembangan sistem *prototyping* untuk menghasilkan produk dalam bentuk *prototype*.

#### d. Validasi Desain

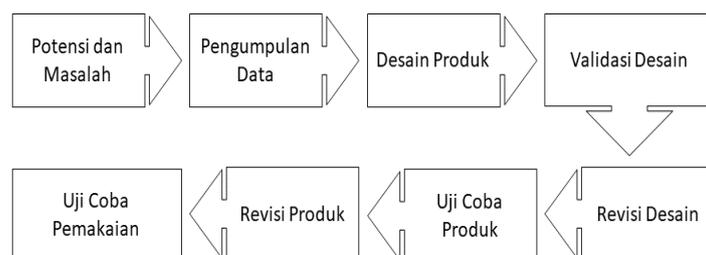
Validasi produk bisa dijalankan dengan cara menghadirkan beberapa tenaga ahli atau pakar yang sudah berpengalaman memberikan penilaian terhadap produk baru yang dirancang tersebut.

#### e. Perbaikan Desain

Tujuan dari perbaikan atau revisi sesuai hasil validitas tersebut adalah agar kelemahan produk dapat diminimalkan untuk proses pengembangan produk yang lebih baik.

#### f. Uji Coba Produk

Pengujian bisa dilaksanakan melalui eksperimen, yaitu membandingkan efektivitas dan efisiensi sistem kerja yang lama dengan sistem kerja yang baru.

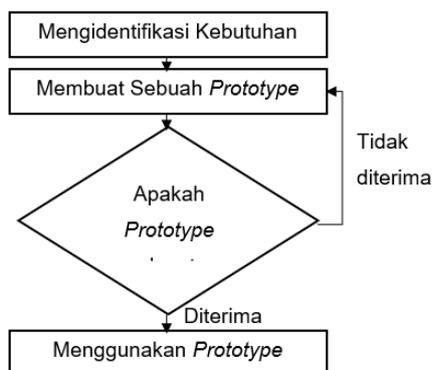


Gambar 1. Metode penelitian dan pengembangan (Sugiyono, 2018)

### 3.2. Pengembangan Sistem *Prototyping*

Metode pengembangan sistem yang peneliti gunakan yaitu metode pengembangan sistem *prototyping* untuk menghasilkan sebuah produk dalam bentuk *prototype*. Berikut adalah beberapa tahapan pengembangan sistem *prototyping* yang digunakan dalam analisis data:

- a. Identifikasi Kebutuhan Pemakai
  - 1) Melakukan pengamatan secara langsung sistem informasi pemberian kredit yang saat ini berjalan pada KSP Dahlia Boja, melihat arus informasi, mengecek kelemahan dari sistem yang ada dan menetapkan kebutuhan pengguna secara sistematis.
  - 2) Melakukan wawancara dengan staf dan karyawan bagian administrasi pada KSP Dahlia Boja, guna memperoleh informasi yang dibutuhkan untuk mendapatkan gambaran rancangan spesifikasi produk yang diharapkan.
- b. Membuat Sebuah *Prototype*  
Membangun *prototype* yang berdasarkan pada kebutuhan, pada tahap ini langkah pertama dimulai dengan merancang sistem, merancang sebuah perangkat lunak dengan bantuan seperti: *Flowchart*, DFD, ERD, perancangan *database*, perancangan tampilan *form input* dan *output*, dan pembuatan program aplikasi dengan pemrograman berbasis web.
- c. Pengujian *Prototype*  
Pengujian *prototype* dilakukan dengan menggunakan sebuah komputer, lalu validator pakar diberikan kesempatan untuk melakukan uji coba dan memberikan masukan apabila *prototype* yang dibuat ditemukan kekurangan atau kelemahan oleh pakar, dan *prototype* akan direvisi kembali sesuai dengan kekurangan yang ditemukan oleh pakar, dan kemudian diujikan kembali sampai dinyatakan lulus uji validasi oleh pakar.
- d. Revisi Produk  
Tujuan dari revisi produk ini adalah untuk meminimalisir kekurangan *prototype* dan mengoptimalkan *prototype* hingga *prototype* dinyatakan layak untuk digunakan dan memenuhi kebutuhan.
- e. Penggunaan *Prototype*  
Setelah dilakukan uji coba oleh validator (pakar penguji dan unit analisator KSP Dahlia Boja) dan dinyatakan tidak ada masalah lagi maka *Prototype* tersebut dinyatakan lulus uji validasi dan siap digunakan, serta akan mendapatkan pengesahan dari kedua validator tersebut.

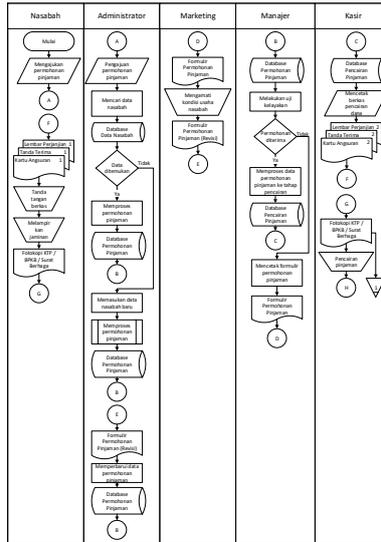


Gambar 2. Metode pengembangan sistem *prototyping* (Mulyani, 2017)

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis dan pengamatan yang dilakukan di KSP Dahlia Boja pada bidang pemberian kredit atau pinjaman, maka didapatkan beberapa hasil penelitian sebagai berikut:

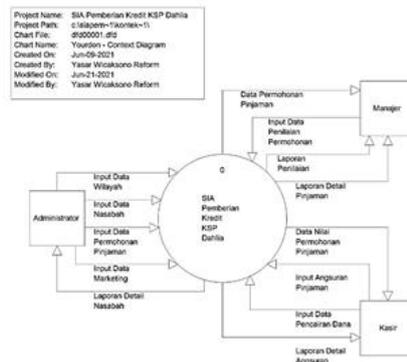
- a. Analisis Kebutuhan Sistem  
Analisis kebutuhan sistem menjadi tahapan yang menggambarkan perancangan dan pengembangan perangkat lunak. Salah satu bentuk analisis kebutuhan sistem yang digunakan peneliti adalah bagan alir (*flowchart*).



Gambar 3. Flow of document proses pencairan yang diusulkan

b. Desain Sistem

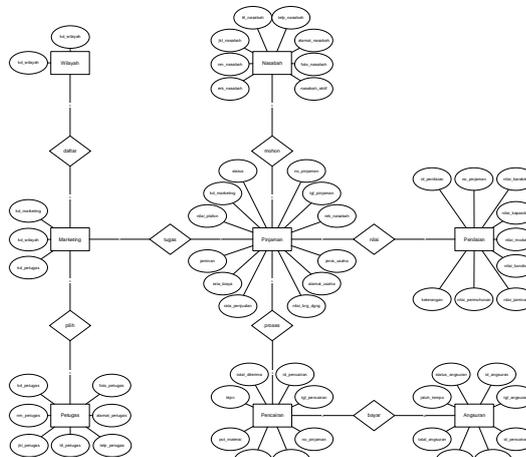
Adapun diagram konteks (*context diagram*) yang didesain untuk mengembangkan sistem pemberian kredit adalah sebagai berikut:



Gambar 4. Desain konteks diagram

c. Desain Proses

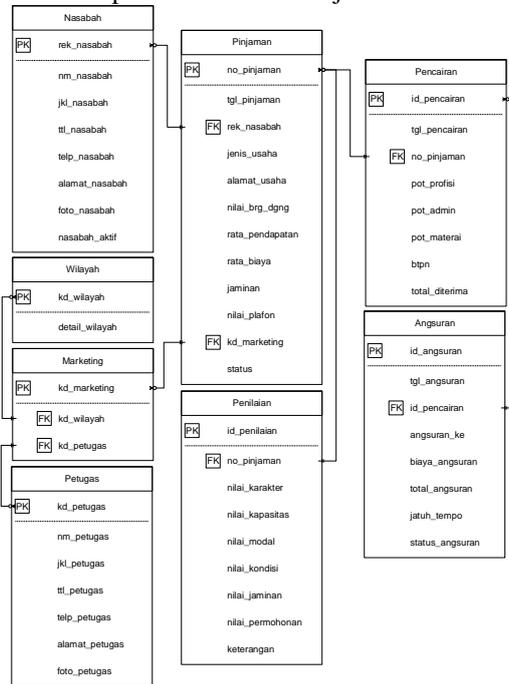
Pada tahap desain proses dalam pengembangan perangkat lunak, peneliti menggunakan metode ERD sebagai acuan untuk menggambarkan proses yang berjalan pada sistem informasi akuntansi pemberian kredit.



Gambar 5. Desain entity relation diagram

d. Desain Database

Pada tahap merancang desain *database* dalam proses pengembangan perangkat lunak, peneliti menggunakan metode normalisasi sebagai acuan untuk merancang dan mendesain *database* untuk sistem informasi pemberian kredit pada KSP Dahlia Boja.



Gambar 6. Desain relasi database

e. Pengujian *Blackbox*

Berikut ini merupakan pengujian sistem menggunakan metode *blackbox* testing dengan teknik *decision table testing*.

Tabel 1. Tabel pengujian keputusan data normal

Kasus dan Hasil Uji (Data Normal)			
Data masukan	Data Diharapkan	Data Diperoleh	Kesimpulan
Data administrator	Muncul halaman beranda administrator	Data benar dan muncul halaman beranda administrator	Berhasil
Data wilayah marketing	Data muncul pada daftar wilayah marketing	Data baru muncul pada daftar wilayah marketing	Berhasil
Klik tombol ubah	Muncul form ubah dengan menampilkan data nasabah	Muncul form ubah dengan menampilkan data nasabah	Berhasil
Data nasabah terbaru	Data lama berubah dan muncul pada daftar nasabah	Data lama berubah dan muncul pada daftar nasabah	Berhasil
Klik tombol hapus	Data hilang	Data hilang	Berhasil
Data sesuai dan lengkap	Pesan “ <i>Success</i> ” berupa informasi eksekusi	Pesan “ <i>Success</i> ” berupa informasi eksekusi	Berhasil
Data sesuai tetapi berbeda kebutuhan	Pesan “ <i>Warning</i> ” berupa informasi eksekusi	Pesan “ <i>Warning</i> ” berupa informasi eksekusi	Berhasil
Data baru	Pesan “ <i>Information</i> ” berupa informasi eksekusi	Pesan “ <i>Information</i> ” berupa informasi eksekusi	Berhasil

Tabel 2. Tabel pengujian keputusan data abnormal

Kasus dan Hasil Uji (Data Abnormal)			
Data masukan	Data Diharapkan	Data Diperoleh	Kesimpulan
Data tidak terdaftar	Muncul Pesan “Akun tidak ditemukan”	Muncul Pesan “Akun tidak ditemukan”	Berhasil
Data kosong	Menampilkan pesan “Please fill out this field”	Menampilkan pesan “Please fill out this field”	Berhasil
Data sama	Data muncul pada daftar wilayah marketing dengan kode yang berbeda	Data baru muncul pada daftar wilayah marketing dengan kode yang berbeda	Berhasil
Klik tombol batal	Data tidak terhapus	Data tidak terhapus	Berhasil

f. Pedoman Penilaian 5C Of Kredit

Adapun pedoman penilaian yang digunakan dengan metode 5C of credit adalah sebagai berikut:

1) Karakter (Character)

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang pihak nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarganya, hobi, dan lain-lain. Ini semua merupakan ukuran “kemauan” membayar.

2) Kapasitas (Capacity)

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan, bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah.

3) Modal (Capital).

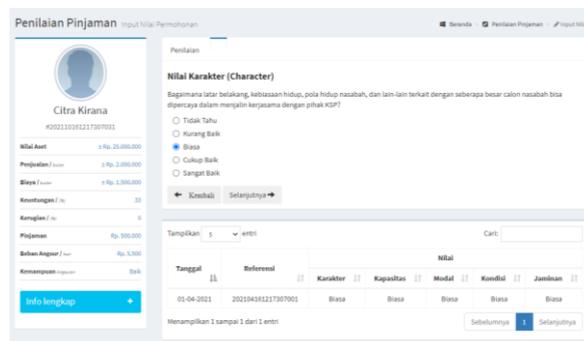
Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya.

4) Angsuran (Collateral)

Merupakan detail angsuran yang dibayarkan oleh nasabah untuk menilai apakah angsuran yang dilakukan nasabah lancar atau terdapat beberapa transaksi yang kosong (tidak dilakukan angsuran secara lancar).

5) Kondisi (Condition).

Dalam menilai kredit hendaknya juga di nilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.



Gambar 7. Sistem Penilaian Pinjaman

g. Pengembangan Layanan

Pengembangan layanan ini berfokus kepada kebutuhan alur kerja pemberian kredit, mulai dari permohonan pinjaman hingga angsuran pinjaman. Berikut beberapa pengembangan layanan yang dirancang di dalam aplikasi SIAPIK:

## 1) Permohonan Pinjaman

Dengan adanya pengembangan layanan permohonan pinjaman di dalam sistem informasi akuntansi pemberian kredit, pihak admin dapat memasukkan, memproses dan mengelola data nasabah dan data permohonan pinjaman.

Di dalam menu layanan permohonan pinjaman pada sistem informasi akuntansi pemberian kredit yang dikembangkan ini, terdapat perbedaan antara permohonan pinjaman yang dibuat oleh nasabah yang belum pernah memiliki riwayat pinjaman sebelumnya dengan nasabah yang memiliki riwayat pinjaman yang telah selesai dilakukan angsuran.

## 2) Penilaian Permohonan Pinjaman

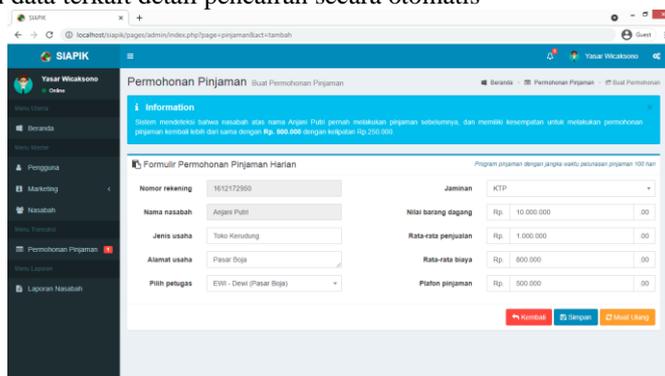
Layanan penilaian permohonan pinjaman yang terdapat didalam sistem informasi akuntansi pemberian kredit yang dikembangkan, dirancang secara terkomputerisasi dengan menggunakan pedoman penilaian *5C of credit*. Penilaian dengan pedoman *5C of credit* memuat beberapa penilaian diantaranya yaitu *character* (watak), *capacity* (kemampuan), *capital* (modal), *condition* (kondisi), dan *collateral* (jaminan / agunan).

## 3) Pencairan Pinjaman

Pencairan pinjaman merupakan tahap selanjutnya setelah permohonan pinjaman dinilai dan dinyatakan diterima oleh pimpinan. Pengembangan layanan pencairan pinjaman dilakukan dengan menampilkan data terkait detail pencairan secara otomatis.

## 4) Angsuran Pinjaman

Pencairan pinjaman merupakan tahap selanjutnya setelah permohonan pinjaman dinilai dan dinyatakan diterima oleh pimpinan. Pengembangan layanan pencairan pinjaman dilakukan dengan menampilkan data terkait detail pencairan secara otomatis



Gambar 8. Sistem layanan permohonan pinjaman

## h. Pengembangan Laporan

Dengan adanya pengembangan laporan, diharapkan sistem dapat memenuhi kebutuhan informasi yang tepat, cepat, dan akurat yang tersaji dalam bentuk dokumen. Berikut beberapa laporan yang dirancang di dalam aplikasi SIAPIK:

## 1) Laporan Nasabah

Di dalam laporan nasabah disajikan daftar data nasabah secara keseluruhan. Daftar data nasabah tersebut memuat informasi terkait nomor rekening, nama nasabah, jenis kelamin, tempat tanggal lahir, nomor telepon dan alamat tempat tinggal nasabah. Laporan nasabah ini dapat langsung dicetak melalui mesin printer dan dapat disimpan dalam bentuk file pdf.

## 2) Laporan Penilaian

Di dalam laporan penilaian disajikan daftar data penilaian pinjaman secara keseluruhan. Daftar data penilaian tersebut memuat informasi terkait detail penilaian. Laporan penilaian ini dapat langsung dicetak melalui mesin printer dan dapat disimpan dalam bentuk file pdf.

## 3) Laporan Pinjaman

Di dalam laporan pinjaman disajikan daftar data transaksi pinjaman secara keseluruhan. Daftar data transaksi tersebut memuat informasi detail transaksi yang terjadi. Laporan pinjaman ini dapat langsung dicetak melalui mesin printer dan dapat disimpan dalam bentuk file pdf.

## 4) Laporan Angsuran

Di dalam laporan angsuran disajikan daftar data angsuran pinjaman secara keseluruhan. Daftar data nasabah tersebut memuat informasi terkait detail angsuran pinjaman. Laporan angsuran ini dapat langsung dicetak melalui mesin printer dan dapat disimpan dalam bentuk file pdf.

## 5) Laporan Keuangan

Di dalam laporan keuangan, disajikan grafik dan ringkasan informasi keuangan yang tercatat selama proses pemberian kredit. Selain itu, terdapat rincian arus kas yang dapat dilihat sesuai dengan periode yang diinginkan. Laporan keuangan ini dapat langsung dicetak melalui mesin printer dan dapat disimpan dalam bentuk file pdf.



Gambar 9. Laporan keuangan

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan dan analisis yang penulis lakukan pada penelitian dan pengembangan sistem informasi akuntansi pemberian kredit dengan menerapkan perhitungan bunga *flat* dan metode *5C of credit* sebagai pedoman pengambilan keputusan, didapatkan beberapa hasil berupa kesimpulan. Kesimpulan tersebut diantaranya yaitu:

- Penelitian dan pengembangan sistem informasi akuntansi pemberian kredit pada KSP Dahlia Boja, menghasilkan sebuah produk aplikasi berbasis web yang memenuhi nilai fungsional yang baik karena terintegrasi dengan *database* dan menyediakan akses kepada setiap pengguna untuk dapat melakukan proses pendataan, proses transaksi, proses penilaian, dan proses pelaporan terkait pemberian kredit hingga angsuran secara mudah dan cepat.
- Penerapan perhitungan bunga *flat* didalam sistem informasi akuntansi pemberian kredit yang dikembangkan, dapat membantu pengguna untuk memudahkan proses pemberian pinjaman dan mengelola angsuran karena dirancang secara otomatis dan sistematis.
- Dalam pengembangannya, sistem informasi akuntansi pemberian kredit dapat melakukan penilaian permohonan pinjaman untuk memberikan keputusan apakah permohonan pinjaman layak untuk diterima atau tidak dengan menggunakan metode *5C of credit* sebagai pedoman penilaian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ambalau, P. D., Kumaat, R. J., & Mandej, D. (2019). Analisis Pengaruh Jumlah Uang Beredar, Kurs Dan Sibor Terhadap Suku Bunga Pinjaman Bank Umum Melalui Suku Bunga Acuan BI Periode 2016:M09 - 2018:M12. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*.
- Isa, I. G., & Hartawan, G. P. (2017). Perancangan Aplikasi Koperasi Simpan Pinjam Berbasis Web (Studi Kasus Koperasi Mitra Setia). *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi (Jurnal Akuntansi, Pajak dan Manajemen)*.
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Mulyani, S. (2017). *Metode Analisis dan Perancangan Sistem*. Bandung: Abdi Sistematika.
- Nurhayati, A. N., Josi, A., & Hutagalung, N. A. (2017). Rancang bangun aplikasi penjualan dan pembelian barang pada koperasi kartika samara grawira prabumulih. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 13-24. doi:<https://doi.org/10.34010/jati.v7i2.490>
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information System (Vol. XIV)*. Canada: Pearson Education.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Turner, L. A., & Mary, K. C. (2017). *Accounting Information Systems Controls and Processes (Vol. III)*. New Jersey: Wiley.

## SISTEM INFORMASI ARUS KAS PADA UPTD PUSKESMAS CEPIRING KAB. KENDAL

Eko Siswanto<sup>1</sup>, Rivana Septi Widyanti<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No 605, Semarang, e-mail: [eko.siswanto@stekom.ac.id](mailto:eko.siswanto@stekom.ac.id)

<sup>2</sup>Universitas Sains dan Teknologi Komputer

Jl. Majapahit No 605, Semarang, e-mail: [rivanawidyanti23@gmail.com](mailto:rivanawidyanti23@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

Article history:

Received 4 October 2021

Received in revised form 11 October 2021

Accepted 22 October 2021

Available online 29 October 2021

---

### ABSTRACT

UPTD Cepiring Health Center located in Cepiring Kec. Cepiring Village, which is on Jl. St. No. 9 Duwet-Cepiring. The location of UPTD Puskesmas Cepiring is very strategic because it is easily reached from various directions. UPTD Puskesmas Cepiring is still using conventional methods, by noting in the book and Microsot Excel in running its financial system, especially in financial statements so that it often experiences problems such as incompatibility between cash income and cash expenditures. Cepiring Health Center UPTD reporting system includes revenue recording, cost recording, and presentation of financial statements, for that as a growing agency UPTD Puskesmas Cepiring requires the development of information technology to achieve better quality. The head of finance who has been using the conventional writing format.

**Keywords:** *financial statements, information systems*

---

### Abstrak

UPTD Puskesmas Cepiring yang terletak di Desa Cepiring Kec. Cepiring, yaitu di Jl. St. No. 9 Duwet-Cepiring. Letak UPTD Puskesmas Cepiring sangat strategis karena mudah dijangkau dari berbagai arah. UPTD Puskesmas Cepiring ini masih menggunakan cara konvensional, dengan mencatat pada buku dan Microsot Excel didalam menjalankan sistem keuangannya terutama dalam Laporan Keuangan sehingga sering mengalami masalah seperti ketidakcocokan antara pemasukan kas dan pengeluaran kas. Sistem pelaporan UPTD Puskesmas Cepiring meliputi pencatatan pendapatan, pencatatan biaya, dan penyajian laporan keuangan, untuk itu sebagai suatu instansi yang sedang berkembang UPTD Puskesmas Cepiring membutuhkan perkembangan teknologi informasi untuk mencapai kualitas yang lebih baik. Kepala bidang keuangan yang selama ini masih menggunakan format penulisan konvensional tersebut, beberapa permasalahan yang masih sering muncul adalah dalam penyusunan laporan keuangan atau laba/rugi disebabkan terjadinya human eror, karena pencatatan juga terkadang dilakukan seadanya. Selain itu belum adanya suatu sistem informasi akuntansi keuangan yang memenuhi pada bagian Keuangan sehingga sering mengalami beberapa permasalahan yang berkaitan dengan pengelolaan data keuangan.

**Kata Kunci:** *laporan keuangan, sistem informasi*

### 1. PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi saat ini, penerapan teknologi komputer dalam setiap aspek kehidupan sudah dianggap sebagai suatu kebutuhan. Karena hampir semua bidang memanfaatkan teknologi informasi, seperti bidang pendidikan, pemerintahan, kesehatan, bisnis dan sebagainya. Hal ini terjadi karena penerapan teknologi komputer dirasakan bisa membuat sebuah pekerjaan

---

*Received October 4, 2021; Revised October 11, 2021; Accepted October 22, 2021*

menjadi lebih cepat selesai dan mudah. Tidak dapat dipungkiri penerapan teknologi informasi pada lembaga kesehatan dapat meningkatkan kinerja dan produktivitas lembaga kesehatan tersebut.

UPTD Puskesmas Cepiring yang terletak di Desa Cepiring Kec. Cepiring, yaitu di Jl. St. No. 9 Duwet-Cepiring. Letak UPTD Puskesmas Cepiring sangat strategis karena mudah dijangkau dari berbagai arah. UPTD Puskesmas Cepiring ini masih menggunakan cara konvensional, dengan mencatat pada buku dan Microsoft Excel didalam menjalankan sistem keuangannya terutama dalam Laporan Keuangan sehingga sering mengalami masalah seperti ketidakcocokan antara pemasukan kas dan pengeluaran kas.

Sistem pelaporan UPTD Puskesmas Cepiring meliputi pencatatan pendapatan, pencatatan biaya, dan penyajian laporan keuangan, untuk itu sebagai suatu instansi yang sedang berkembang UPTD Puskesmas Cepiring membutuhkan perkembangan teknologi informasi untuk mencapai kualitas yang lebih baik. Kepala bidang keuangan yang selama ini masih menggunakan format penulisan konvensional tersebut, beberapa permasalahan yang masih sering muncul adalah dalam penyusunan laporan keuangan atau laba/rugi disebabkan terjadinya human eror, karena pencatatan juga terkadang dilakukan seadanya. Selain itu belum adanya suatu sistem informasi akuntansi keuangan yang memenuhi pada bagian Keuangan sehingga sering mengalami beberapa permasalahan yang berkaitan dengan pengelolaan data keuangan.

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Pengertian Informasi**

Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya (Jogiyanto,2008). Informasi merupakan hasil pengolahan dari sebuah model, formasi, organisasi, atau sebuah perubahan bentuk dari data yang memiliki nilai tertentu dan bisa digunakan untuk menambah pengetahuan bagi yang Menerimanya

### **2.2. Pengertian Sistem Informasi**

Jogiyanto (2008) mengemukakan bahwa sistem informasi adalah sekumpulan komponen pembentuk sistem yang mempunyai keterkaitan antara satu komponen dengan komponen lainnya yang bertujuan menghasilkan suatu informasi dan suatu bidang tertentu. Dalam sistem informasi diperlukannya klasifikasi alur informasi oleh pengguna informasi. Kriteria dari system informasi antara lain, fleksibel, efektif, dan efisien

### **2.3. Perancangan sistem**

Perancangan sistem adalah merancang atau mendesain sistem yang baik, isinya adalah langkah-langkah operasi dalam pengolahan data dan prosedur mendukung operasi sistem. Dalam perancangan sistem diperlukan beberapa alat bantu. Adapun alat bantu yang digunakan dalam perancangan sistem Context Diagram (CD), Data Flow Diagram (DFD), dan Flowchart

### **2.4. Pengertian MySql**

Menurut Hirin dan Virgi (2011), MySQL adalah salah satu perangkat lunak sistem manajemen basis data (database) SQL atau sering disebut dengan DBMS (Database Management System)

## **3. METODOLOGI PENELITIAN**

### **3.1. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah observasi dan wawancara

### **3.2. Metode Pengembangan Sistem**

Metode air terjun atau yang sering disebut metode waterfall sering dinamakan siklus hidup klasik (classic life cycle), dimana hal ini menggambarkan pendekatan yang sistematis dan juga berurutan pada pengembangan perangkat lunak, dimulai dengan spesifikasi kebutuhan pengguna lalu berlanjut melalui tahapan-tahapan perencanaan (planning), permodelan (modeling), konstruksi (construction), serta penyerahan sistem ke para pelanggan/pengguna (deployment).

### **3.3. Pengembangan R & D (Research and Development)**

#### **a. Potensi Masalah**

Penelitian selalu bermula dari adanya potensi atau masalah. Potensi merupakan segala sesuatu yang jika didayagunakan akan mempunyai nilai tambah. Masalah juga dapat diubah menjadi sebagai potensi, apabila peneliti bisa mendayagunakan masalah tersebut. Masalah akan terjadi bila ada penyimpangan, antara yang diharapkan dengan yang keadaan terjadi. Masalah ini bisa diatasi melalui Research and Development (R&D) yaitu dengan cara menelitinya, sehingga bisa ditemukan suatu model, sistem atau pola penanganan terpadu yang efektif yang bisa dipakai untuk mengatasi masalah tersebut. Potensi dan masalah yang dikemukakan dalam suatu penelitian haruslah ditunjukkan dengan data yang empiris. Data tentang potensi dan masalah tidak harus dicari sendiri, akan tetapi bisa juga berdasarkan laporan penelitian orang lain maupun dari dokumentasi laporan kegiatan yang berasal dari perorangan atau instansi tertentu yang masih baru.

Menganalisis masalah yang terjadi dalam suatu sistem berdasarkan keadaan yang sesungguhnya serta up to date sehingga diketahui pokok-pokok dari permasalahan sistem yang dipakai.

Tahapan yang digunakan untuk mengidentifikasi potensi dan masalah yang ada pada UPTD Puskesmas Cepiring adalah dengan mengamati secara langsung sistem informasi Pelaporan Keuangan di UPTD Puskesmas Cepiring, termasuk sistem yang digunakan pada saat ini, sistem komputerisasi yang sudah digunakan, aliran informasi, kelemahan-kelemahan dan kendala yang dihadapi pengguna terhadap penggunaan sistem Pelaporan Keuangan yang ada. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan secara langsung terkait sistem informasi Pelaporan Keuangan yang berjalan saat ini, didapati masalah terkait sistem yang belum sesuai dengan kebutuhan pengguna. Secara spesifik, masalah tersebut terjadi pada proses masukan data yang belum mencakup semua kebutuhan pengelolaan informasi, proses pengelolaan semua data menjadi informasi yang masih memerlukan koreksi lebih lanjut untuk memperkecil adanya kesalahan masukan data dari pengguna maupun dari sistem karena adanya anomali sistem dan proses dokumentasi yang belum terhubung langsung dari sistem ke printer. Dari masalah tersebut, terdapat sebuah potensi untuk pengembangan sistem informasi Pelaporan Keuangan dengan menyesuaikan kebutuhan dan alur kerja yang ada sehingga tujuan dari adanya sistem informasi Pelaporan Keuangan yang baru bisa mengoptimalkan kinerja pengguna dalam melakukan kegiatan Pelaporan Keuangan sehari-hari.

b. Validasi Desain

Validasi desain adalah suatu proses kegiatan yang bertujuan untuk menilai apakah rancangan produk, yang dalam hal ini sistem kerja baru secara rasional akan lebih efektif dari yang lama atau tidak. Dikatakan secara rasional, karena validasi pada tahap ini masih bersifat penilaian berdasarkan pemikiran rasional, belum berdasarkan pada fakta lapangan.

Validasi produk bisa dijalankan dengan cara menghadirkan beberapa tenaga ahli atau pakar yang sudah berpengalaman memberikan penilaian terhadap produk baru yang dirancang tersebut. Setiap pakar diminta untuk memberikan nilai desain baru tersebut, sehingga langkah selanjutnya bisa diketahui kekuatan dan kelemahannya. Validasi desain bisa dijalankan pada sebuah forum diskusi. Sebelum berdiskusi, peneliti mempresentasikan proses penelitian sampai ditemukan desain tersebut, beserta dengan keunggulannya. Dengan kata lain, kegiatan validasi desain dilakukan untuk mengetahui apakah suatu produk telah layak atau tidak untuk dibuat serta mencari keunggulan dan kelemahan produk tersebut

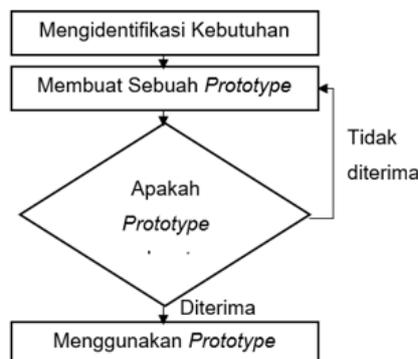
c. Perbaikan Desain

Sesudah desain produk jadi, divalidasi melalui diskusi bersama para pakar dan para ahli lainnya. Maka akan bisa diketahui kelemahan-kelemahannya. Kelemahan tersebut kemudian dicoba untuk dikurangi dengan jalan memperbaiki desain tersebut. Yang bertugas memperbaiki desain adalah peneliti yang akan menghasilkan produk tersebut, dimana tujuan dari perbaikan atau revisi sesuai hasil validitas tersebut adalah agar kelemahan produk dapat diminimalkan untuk proses pengembangan produk yang lebih baik.

d. Uji Coba Produk

Desain produk yang sudah dibuat tidak dapat langsung diuji terlebih dahulu. Akan tetapi haruslah dibuat terlebih dahulu, hingga menghasilkan produk, dan produk itulah yang diuji. Pengujian bisa dilaksanakan melalui eksperimen, yaitu membandingkan efektivitas dan efisiensi sistem kerja yang lama dengan sistem kerja yang baru.

Tahapan-tahapan dalam pengembangan Prototype dapat dilihat pada diagram alir dibawah ini:



Gambar 1. Diagram Alir Metode Pengembangan Prototyping

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil Analisis dan pengamatan yang penulis lakukan pada UPTD Puskesmas Cepiring , penulis melakukan evaluasi sistem yang sedang berjalan sebagai berikut :

##### 4.1. Latar Belakang Kebutuhan Sistem

Di era pesatnya perkembangan teknologi informasi saat ini, sistem informasi memiliki peranan penting karena penggunaannya diharapkan dapat membantu dalam percepatan pengolahan data maupun penanganan informasi yang didapat, sehingga akan mempercepat dalam penyajian informasi yang akurat dan tepat. Keberadaan sistem informasi juga sangat membantu sebuah badan usaha atau instansi dalam hal meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja badan usaha maupun instansi itu sendiri dalam hal manajemen maupun pelayanan terhadap pelanggan. UPTD Puskesmas Cepiring yang terletak di Desa Cepiring Kec. Cepiring, yaitu di Jl. St. No. 9 Duwet-Cepiring. Letak UPTD Puskesmas Cepiring sangat strategis karena mudah dijangkau dari berbagai arah.

##### 4.2. Identifikasi Sumberdaya Manusia

Selain peranan perangkat lunak dan perangkat keras untuk menunjang sebuah sistem, keberadaan pengguna sebagai sumber daya manusia juga dibutuhkan untuk bertanggung jawab atas alur kerja sistem.

##### 4.3. Hasil Produk



Gambar 2. Halaman Login

Keterangan : Tampilan Form login yang digunakan oleh user untuk masuk dalam system



Gambar 3. Halaman Utama

Keterangan 3. Tampilan Halaman Utama saat user memasuki system

NO	NAMA	OPSI
1	Ambulance	[Search] [Delete]
2	ambulance pra rujuk	[Search] [Delete]
3	Belanja alat dan bahan kebersihan	[Search] [Delete]
4	Belanja alat pel dan refil	[Search] [Delete]
5	Belanja ATK	[Search] [Delete]
6	belanja barcode scanner	[Search] [Delete]
7	Belanja cuci ambulance	[Search] [Delete]
8	Belanja Pigura	[Search] [Delete]

Gambar 4. Halaman Kategori

Keterangan : Tampilan pada halaman kategori, user bisa melihat dan menambahkan kategori laporan keuangan.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Sesuai dengan Permenkes Nomor 75 Tahun 2014 disebutkan prinsip penyelenggaraan, tugas dan fungsi puskesmas meliputi : paradigma sehat, pertanggung jawaban wilayah, kemandirian masyarakat, pemerataan, pemanfaatan teknologi tepat guna, keterpaduan dan kesinambungan program dengan tujuan tercapainya kecamatan sehat di wilayah kerjanya.

Dalam melaksanakan fungsinya, puskesmas berwenang : menyelenggarakan pelayanan kesehatan dasar secara komprehensif, berkesinambungan dan bermutu. Puskesmas mengutamakan upaya Promotif dan Preventif, berorientasi pada keamanan dan keselamatan baik untuk pasien, petugas dan pengunjung. Menjalankan prinsip koordinasi dan kerjasama lintas program dan lintas sektoral, melakukan pencatatan baik rekam medik dan kegiatan, melaksanakan penapisan rujukan sesuai dengan indikasi medis dan sistem rujukan dan senantiasa meningkatkan kompetensi petugas.

Puskesmas juga berfungsi sebagai wahana pendidikan tenaga kesehatan dan tenaga lain baik administrasi maupun fungsional terkait. Sehingga penerapan sistem Manajemen Mutu puskesmas yang tertuang dalam manual mutu puskesmas menjadi rujukan untuk mewujudkan pelayanan puskesmas yang bermutu sesuai dengan harapan. Manual ini menjelaskan garis besar sistem manajemen mutu UPTD Puskesmas Cepiring. Semua ketentuan/persyaratan serta kebijakan yang tertuang dalam manual ini merupakan acuan untuk menjalankan kegiatan operasional puskesmas. Sistem Manajemen Mutu ini mulai berlaku tanggal 02 Januari 2018.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agung, Leo, "Sistem Jaringan Komputer untuk Pemula", Yogyakarta : Andi Offset, 2010.
- Al Fatta, Hanif, "Analisis dan Perancangan Sistem Informasi", Yogyakarta : Andi Offset, 2007.
- Al-Bahra bin Ladjamudin, "Analisis dan Desain Sistem Informasi", Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- Anhar, ST, "Panduan Menguasai PHP dan MySQL secara Otodidak", Jakarta : mediakita, 2010.
- Hartono, Eddy, "Konsep dan Aplikasi Pemrograman Client Server", Yogyakarta : Andi Offset, 2006.
- Indrajit, Eko, Richardus dan Djokopranoto, Richardus, "Manajemen Persediaan", Jakarta : Grasindo, 2003.
- Indrayani, Evi dan Humdiana; "Sistem Informasi Manajemen", Yogyakarta : Graha Ilmu, 2006.
- Kadir, Abdul dan Triwahyuni, Terra CH, "Pengenalan Teknologi Informasi", Yogyakarta : Andi Offset, 2005.
- Kristanto, Andri, "Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasi", Yogyakarta : Gava Media, 2008.
- Madcoms, "Mahir dalam 7 Hari: Microsoft Visual Basic 6.0 + Crystal Report 2008", Yogyakarta : Andi Offset, 2010.
- Margretha, Farah, "Teori dan Aplikasi Manajemen Keuangan Investasi Dan Sumber Dana Jangka Pendek", Jakarta : Grasindo, 2000.
- McLeod, Raymon, Jr dan Schell, George P, "Sistem Informasi Manajemen", Jakarta : Salemba Empat, 2008.
- Ramadhan, Arief, "Seri Penuntun Praktis: Microsoft Visual Basic 6", Jakarta : PT.Elex Media Komputindo, 2004.
- Rangkuti, Freddy, "Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis", Jakarta : RajaGrafindo Persada, 1995.
- Sutabri, Tata, "Sistem Informasi Manajemen", Yogyakarta : Andi Offset, 2005.
- Syafriyal, Melwin, "Pengantar Jaringan Komputer", Yogyakarta : Andi Offset, 2005.
- Wahana Komputer, "Pemrograman Database Dengan Visual Fox Pro 9.0", Yogyakarta : Andi, 2007.

## TRADE TURNOVER AT ANNORA SHOP GORONTALO VIEW FROM SHARIA ECONOMIC PERSPECTIVE

**Abdul Latif<sup>1</sup>, Ismail Puh<sup>2</sup>, Ifniati Pakaya<sup>3</sup>, Andi Mardiana<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>IAIN Sultan Amai Gorontalo

Faculty of Islamic Economics and Business, E-mail: [abdullatif1003@gmail.com](mailto:abdullatif1003@gmail.com)

<sup>2</sup>IAIN Sultan Amai Gorontalo

Faculty of Islamic Economics and Business, E-mail: [ismailypuhi@gmail.com](mailto:ismailypuhi@gmail.com)

<sup>3</sup>IAIN Sultan Amai Gorontalo,

Faculty of Islamic Economics and Business, Email: [ifnypakaya8@gmail.com](mailto:ifnypakaya8@gmail.com)

<sup>4</sup>IAIN Sultan Amai Gorontalo,

Postgraduate Program, Email: [andimardianabone@gmail.com](mailto:andimardianabone@gmail.com)

---

### ARTICLE INFO

---

Article history:

Received 5 October 2021

Received in revised form 15 October 2021

Accepted 25 October 2021

Available online 29 October 2021

### ABSTRACT

---

The turnover process of merchandise at Annora Shop Gorontalo is inseparable from the process of supply of goods in the sales process and distribution process, based on the results of inventory research Palu, Manado, and other areas. For sales alone, Annora shop Gorontalo softens direct and indirect selling methods. This study aims to determine the turnover of merchandise at Annora shop Gorontalo from a syariah economic perspective. This research is a qualitative research. Researchers collect data through observation, interviews, and documents which are then described in the words or sentences by understanding them first and or analyzing in depth the data that has been collected. This approach is often called an investigative approach because researchers collect data by way of face to face and interacting with people in the research place. Judging from the perspective of syariah economics, the application of inventory turnover for merchandise at Annora shop is in accordance with trade laws where Annora never hoard or monopolize merchandise, as the prophet S.A.W prohibits his people from hoarding or monopolizing certain merchandise to control the price of goods

**Keywords:** inventory, sales, distribution

---

### Abstrak

Proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo Distribusi tidak terlepas dari proses persediaan barang proses penjualan dan proses berdasarkan hasil penelitian persediaan barang pada Annora shop Gorontalo didapat dari pihak distributor dengan cara dropship dari daerah Jawa dan dipasarkan kembali ke pulau Sulawesi terutama di Gorontalo, Palu, Manado, dan daerah lainnya. Untuk penjualan sendiri Annora shop menggunakan metode penjualan secara langsung dan tidak langsung. Sedangkan proses distribusi Annora Shop memakai metode umum pedagang dalam hal ini Annora membeli barang yang dijual dari pedagang besar atau tangan ketiga setelah produsen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo apakah sudah sesuai dengan perspektif Islam melihat, budaya kerja dan proses jual beli yang diterapkan mengarah pada hukum-hukum syariah. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, peneliti mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan dokumen-dokumen. Pendekatan ini sering disebut juga pendekatan investigasi karena peneliti mengumpulkan data dengan cara bertatap muka langsung berinteraksi dengan orang-orang di tempat penelitian. Dilihat dari perspektif

---

*Received October 5, 2021; Revised October 15, 2021; Accepted October 25, 2021*

ekonomi syariah proses perputaran barang persediaan pada Annora Shop Gorontalo sudah sesuai dengan hukum-hukum perdagangan dimana tidak monopoli barang dagangan sebagaimana Nabi S.A.W melarang umatnya memonopoli barang tertentu untuk menguasai harga barang.

**Kata Kunci:** Persediaan, Penjualan, Distribusi.

## 1. PENDAHULUAN

Bisnis online atau *e-bussines* dapat diartikan sebagai dampak penggunaan teknologi informasi dan komunikasi oleh organisasi, individu, atau pihak-pihak terkait untuk menjalankan dan mengelolah proses bisnis utama sehingga dapat memberikan keuntungan berupa keamanan, fleksibilitas, integritas, optimasi, efisiensi, dan peningkatan produktivitas dan profit. Penerapan bisnis online pada suatu unit usaha sebenarnya dapat menimbulkan keuntungan atau kerugian bagi unit usaha yang dimaksud. Namun jika kita kaji lebih mendalam memang dampak positif lebih besar daripada dampak negatifnya.

Di zaman yang modern seperti ini tidak dapat dipungkiri lagi bahwa yang namanya teknologi sudah mendarah daging dalam kegiatan kita sehari-hari. Misalnya diperkembangan transaksi jual beli yang jauh berbeda dengan zaman dahulu. Kita bisa dengan mudah menjual dan membeli barang tanpa bertemu secara langsung. Adapun karakteristik dari bisnis online yaitu, terjadi transaksi diantara kedua belah pihak, adanya pertukaran antara barang, jasa, atau informasi, internet menjadi mekanisme utama dalam proses mekanisme tersebut. (Fatimah kartini bohang;2008)

Dalam karakteristik tersebut bahwa bisnis offline dan online yang membedakan adalah proses transaksi akadnya dan media utama dalam proses tersebut. Akad merupakan unsure yang sangat penting dalam suatu bisnis atau jual beli. Transaksi seperti ini diperbolehkan dalam islam dan disebut dengan transaksi istishna dan transaksi as-salam. Transaksi jual beli online dalam islam diperbolehkan berdasarkan rukun dan syarat-syarat yang ada dalam perdagangan menurut islam. Adapun rukun dan syaratnya yaitu adanya pembeli, penjual, barang yang di jual dan ucapan ijab qobul. Perdagangan dalam islam diperbolehkan selagi tidak terdapat kelaziman, monopoli, serta unsure-unsur riba dan penipuan. (Ansaton Jamillah;2006).

Dibandingkan dengan beberapa tahun sebelumnya di indonesia bisnis online sangat berkembang pesat. Hal ini terjadi seiring dengan berkembangnya teknologi internet diindonesia ditambah dengan pengguna internet yang dengan mudahnya mengakses segala sesuatu hanya dengan menggunakan *gadget*. Karena perkembangan inilah yang membuat bisnis online ramai dilakukan diindonesia. Dari yang menjual barang hingga jasa, mereka tawarkan melalui internet. Toko online akan terus bertambah seiring dengan kemajuan teknologi, dan karakter pembeli juga lambat laun akan berubah karena kemudahan yang ditawarkan oleh internet dan smartpone. Berdasarkan fakta yang ada, produk kecantikan dan fashion wanita merupakan produk yang paling sering dijual dan dibeli melalui internet. Perkembangan bisnis online ini sudah merambat kesetiap daerah salah satunya Gorontalo, di Gorontalo sendiri bisnis online sudah banyak namun, hanya sedikit yang mampu bertahan dan berkembang, salah satunya yaitu Annora Shop.

Bisnis online ini pertama kali berjalan pada tahun 2013 dengan nama style shop dan masih merupakan bisnis online rumahan dalam artian masih kecil-kecilan. Selang beberapa bulan style shop berganti nama menjadi annora shop tepatnya pada bulan November 2014, yang beralamat di Jl. Jendral sudirman no.49. Annora shop pada awalnya hanya menjual pakaian dan tas namun karena kemampuan dan kreatifitas dari pengelolanya dalam mengembangkan usaha ini maka sekarang ada banyak produk yang ditawarkan di annora shop mulai dari pakaian, tas, produk kecantikan hingga makanan kecil. Semua barang yang dijual di annora shop hingga sekarang dipesan dari berbagai daerah lewat jalur online, dan dijual kembali dengan harga yang sangat terjangkau.

Dengan usia yang masih sangat muda ini annora shop mampu bertahan ditengah-tengah banyaknya persaingan usaha yang sama dengan basicnya, dan juga sangat dikenal oleh kalangan masyarakat khususnya remaja wanita, annora shop sangat memperhatikan kualitas barang yang diperjualbelikan Dan juga ditambah dengan kemampuan pemilik bisnis ini dalam mengatur perputaran barang dagangnya baik barang yang masuk maupun barang yang keluar, meskipun pengelola tidak memiliki latarbelakang pengusaha hingganya sampai saat ini annora mampu bertahan.

Dalam proses penjualannya Annorra Shop menggunakan metode penjualan secara langsung dan tidak langsung, untuk transaksi penjualan secara langsung pembeli atau konsumen bias langsung mendatangi Galerry Annorra yang berada di jln.jendral sudirman no 49 kelurahan wumialo kota tengah, kota gorontalo sedangkan untuk penjualan secara tidak langsung para pembeli atau konsumen bisa langsung mengunjungi akun Facebook Galerry Annora. (Ibu Sitty ayu Nurahmatia Dumbi 2017).

Berdasarkan uraian diatas, untuk mengetahui bagaimana proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo baik dari segi persediaan penjualan dan pendistribisian barang ke pembeli maka penulis tertarik menarik rumusan masalah yaitu Analisis Perputaran Barang Dagang Pada Annora Shop Gorontalo dilihat Dari Perspektif Ekonomi Syariah”.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Persediaan

Persediaan yang terdapat dalam perusahaan dagang disebut persediaan barang dagang, yaitu barang-barang yang dibeli baik dengan tunai maupun kredit dengan tujuan untuk dijual kembali. Persediaan adalah aktiva yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan, dan atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa. Persediaan meliputi barang yang dibeli dan disimpan untuk dijual kembali, persediaan juga mencakup barang jadi yang telah diproduksi, atau barang dalam penyelesaian yang sedang diproduksi perusahaan, dan termasuk bahan serta perlengkapan yang akan digunakan dalam proses produksi. (Muhammad Gade dan Said Khaerul, 2005:97)

Persediaan dalam hal ini ialah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode waktu tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam satu produksi. Pada prinsipnya persediaan mempermudah atau memperlancar kegiatan operasi perusahaan yang harus dilakukan dengan cara berturut-turut untuk memproduksi barang-barang serta selanjutnya menyampaikannya kepada para pelanggan dan konsumen

Adapun fungsi persediaan yakni menghilangkan resiko keterlambatan pengiriman bahan baku atau barang yang dibutuhkan perusahaan, menghilangkan resiko jika material yang dipesan tidak baik sehingga harus dikembalikan, menghilangkan resiko terhadap kenaikan harga barang secara musiman atau inflasi untuk menyimpan bahan baku yang dihasilkan secara musiman sehingga perusahaan tidak akan kesulitan jika bahan itu tidak tersedia dipasaran. (Yuyun Triandini, 2018).

Tujuan utama manajemen persediaan adalah memaksimalkan barang persediaan dengan biaya yang minimal. Selain itu ada banyak tujuan lain yang bisa kita manfaatkan melalui manajemen persediaan diantaranya ;

- a. Memberi waktu luang untuk pengelolaan produksi dan persediaan
- b. Mengantisipasi perubahan permintaan dan penawaran
- c. Menghilangkan atau mengurangi resiko keterlambatan pengiriman bahan
- d. Menyesuaikan dengan jadwal produksi
- e. Menghilangkan atau mengurangi resiko kenaikan harga
- f. Menjaga persediaan bahan yang dihasilkan secara musiman
- g. Mendapatkan keuntungan dari diskon
- h. Komitmen terhadap pelanggan.

Barang-barang persediaan milik perusahaan yang akan diolah lagi melalui proses produksi, sehingga akan menjadi barang setengah jadi atau barang jadi sesuai dengan kegiatan perusahaan. Besarnya persediaan bahan baku dipengaruhi oleh perkiraan produksi, sifat musiman produksi, dapat diandalkannya pihak pemasok serta tingkat efisiensi penjualan pembelian dan kegiatan produksi.

Dalam proses persediaan ada yang disebut bahan jadi yaitu, barang yang masih memerlukan proses produksi untuk menjadi barang jadi, sehingga persediaan barang dalam proses sangat dipengaruhi oleh lamanya produksi, yaitu waktu yang dibutuhkan sejak saat bahan baku masuk ke proses produksi sampai dengan saat penyelesaian barang jadi. Perputaran persediaan biasa di tingkatkan dengan jalan memperpendek lamanya produksi. Dalam rangka memperpendek lamanya produksi salah satu cara adalah dengan menyempurnakan teknik-teknik rekayasa, sehingga dengan demikian proses pengolahan bias dipercepat. Cara lain adalah dengan membeli bahan-bahan dan bukan membuatnya sendiri.

Adapun barang dalam proses adalah barang hasil proses produksi dalam bentuk final sehingga dapat segera dijual, pada persediaan ini besar kecilnya persediaan barang jadi sebenarnya merupakan masalah koordinasi produksi dan penjualan. Manajer keuangan dapat merangsang peningkatan penjualan dengan cara mengubah persyaratan kredit atau dengan memberikan kredit untuk resiko yang kecil. Tetapi tetap peduli apakah barang-barang tercatat sebagai persediaan atau sebagai piutang dagang, manajer keuangan harus membiayainya. (Yuyun Triandini, 2018;100)

Istilah persediaan dalam akuntansi dituukan untuk menyatakan suatu jumlah aktiva berwujud yang memenuhi criteria PSAK No. 14 yang menyatakan bahwa persediaan adalah aktiva tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal dalam proses produksi atau perjalanan atau dalam bentuk bahan untuk digunakan dalam proses produksi.

Menurut jenis perusahaan persediaan barang diklasifikasikan sesuai dengan jenis usaha perusahaan tersebut. Dalam perusahaan perdagangan persediaan barang dagang merupakan aktiva dalam bentuk siap dijual kembali dan yang paling aktif dalam operasi usahanya. Sedangkan dalam perusahaan pabrikasi atau manufaktur, persediaan barang dapat diklasifikasikan sebagai persediaan bahan baku barang dalam proses, dan barang jadi. Terdapatnya klasifikasi persediaan yang berbeda antara perusahaan perdagangan dengan

perusahaan manufaktur adalah karena fungsi dua perusahaan itu itu memang berbeda. Fungsi perusahaan perdagangan adalah menjual barang yang diperolehnya dalam bentuk sudah jadi. Dengan kata lain, tidak ada proses pengolahan maka pengolahan tersebut terbatas pada pembungkusan atau pemberian kemasan agar barang lebih menarik selera konsumen. Sedangkan fungsi perusahaan manufaktur adalah mengolah bahan mentah menjadi produk selesai.

Untuk mencatat transaksi-transaksi yang berkenaan dengan persediaan barang dagang dapat dilakukan dalam dua metode

a. Jika Metode Periodik

Perusahaan menggunakan metode ini, harus dilakukan perhitungan barang yang masih tersisa pada akhir periode. Periode perhitungan persediaan (*stock opname*) ini diperlukan untuk mengetahui jumlah barang yang masih ada dan kemudian dapat diketahui pada akhir periode. Dalam metode ini setiap terjadi pembelian barang dicatat dalam perkiraan pembelian.

b. Metode perpetual

Dalam metode ini setiap terjadi pembelian barang dicatat dalam perkiraan persediaan barang dagang. Dan setiap terjadi penjualan selalu dicatat harga pokoknya, sehingga harga pokok penjualan dapat diketahui sewaktu-waktu. Metode ini lebih baik dibandingkan dengan metode periodical untuk mencatat persediaan karena dapat membantu memudahkan penyusunan neraca dan laporan laba rugi, selain itu juga dapat digunakan untuk mengawasi barang-barang dalam gudang.

Untuk menentukan jumlah persediaan akhir, pertama kali dihitung presentase harga pokok, yaitu dengan cara membandingkan barang-barang yang tersedia untuk dijual dengan harga pokok dan harga jual. Kemudian barang dagang yang tersedia untuk dijual tersebut (berdasarkan harga jual) dikurangi dengan jumlah penjualan dan hasilnya merupakan jumlah persediaan akhir menurut harga jual. Sedangkan persediaan akhir dengan harga pokok dihitung dengan cara mengalikan presentase harga pokok dengan persediaan akhir yang berdasarkan harga jual. Agar metode ini dapat digunakan dengan akurat, maka catatan-catatan harus dibuat sedemikian rupa sehingga tersedia data-data berikut.

- a. Persediaan awal yang dinilai berdasarkan harga pokok dan harga
- b. Pembelian yang dilakukan dengan harga pokok dan harga jual
- c. Perubahan-perubahan terhadap harga jual, misalnya kenaikan harga, pembatalan kenaikan harga, penurunan harga, pembatalan penurunan harga dan potongan-potongan khusus.
- d. Data penyesuaian lain yang diperlukan seperti transfer antar bagian toko, pengembalian dan barang-barang yang rusak.
- e. Jumlah penjualan.

Konsep manajemen persediaan dalam Islam tidak menimbun atau memonopoli harta kekayaan Islam mengharamkan penimbunan harta dalam segala bentuk. Namun para ulama menafsirkan bahwa yang dimaksud dengan menafkahkan ialah dengan cara investasi mudharabah atau bagi hasil maupun usaha musyarakah pengembangan harta tersebut dengan cara

- a. Bisnis swasta perniagaan dan produksi barang dan jasa
- b. Penanaman modal mudharabah dengan pihak lain
- c. Perserikatan usaha
- d. Penitipan dalam bentuk giro maupun tabungan bank Islam
- e. Kerjasama lainnya dalam pengembangan modal.

Pengembangan harta dilakukan melalui usaha yang baik dan halal pengembangan harta harus menghindari riba, dan hal-hal yang menimbulkan kerusakan. Usaha, pengeluaran, dan pengembangan yang halal adalah mata rantai yang saling berhubungan. Oleh karena itu. Setiap orang harus menghayati firman Allah Surah Al-Baqarah ayat 276.

## 2.1. Penjualan

Penjualan adalah aktivitas terpadu dalam pengembangan berbagai perencanaan strategis yang ditujukan pada upaya pemenuhan kebutuhan dan kepuasan konsumen yang berakhir pada transaksi penjualan dengan memperoleh laba. Penjelasan lain tentang pengertian penjualan adalah aktivitas transaksi jual beli yang dilaksanakan oleh dua pihak atau lebih menggunakan alat pembayaran yang sah. Pengertian penjualan memiliki arti sebagai upaya maupun tindakan kongkrit yang dijalankan dalam mendistribusikan suatu produk baik barang maupun jasa yang berasal dari produsen ke konsumen dengan atau tanpa melalui perantara.

- a. Kotler, penjualan adalah proses ketika kebutuhan konsumen atau pembeli dan keinginan penjual/produsen terpenuhi melalui tukar menukar informasi dan kepentingan.
- b. Reeve, Warren, dan Duchac, Penjualan adalah nilai keseluruhan yang ditanggung oleh pembeli/konsumen untuk barang yang dijual meliputi penjualan tunai maupun kredit.
- c. Menurut Zimmerer, penjualan adalah sumber pokok dari arus kas yang diperoleh perusahaan.

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun tujuan umum penjualan adalah

- a. Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total untuk meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan
- b. Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan reguler dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan hal ini dapat dicapai apabila penjualan dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya.

Penjualan selalu berjalan baik, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. (Fandy Tjiptono; 2008; 64)

Upaya meraih tujuan penjualan harus dilakukan dengan melakukan teknik penjualan yang jitu. Adapun terdapat jenis-jenis penjualan yang ada dan dapat disesuaikan dengan situasi dan kondisi usaha. Berikut jenis-jenis penjualan :

- a. Trade Selling adalah jenis kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh trader atau pedagang kepada pembeli grosirnya atau pedagang lain yang akan menjual kembali produk tersebut.
- b. Technical Selling. Jenis penjualan ini mencoba untuk melakukan pendekatan persuasif kepada konsumennya. Pedagang berusaha memberikan penjelasan/tips-tips kepada pelanggan/konsumen terkait dengan produk yang dijualnya. Pedagang memiliki pekerjaan dalam menganalisa kendala-kendala yang dihadapi konsumen kemudian menjelaskan tentang produk yang dijual akan mampu menjadi problem solver dari kendala tersebut.
- c. Missionary Selling. Usaha penjualan yang dilakukan si penjual untuk meningkatkan volume penjualannya. Pengertian volume penjualan adalah jumlah produk yang berhasil dijual oleh pedagang kepada pembeli. Cara meningkatkan volume penjualan pada missionary selling adalah dengan pedagang mempunyai saluran pemasaran tersendiri yang akan mendistribusikan produk miliknya kepada konsumen.
- d. New Business. Aktivitas dalam menciptakan berbagai transaksi baru melalui merubah calon konsumen menjadi pelanggan setia.

Selain terdapat jenis-jenis penjualan yang dapat dilakukan oleh para pelaku usaha ataupun perusahaan, terdapat berbagai macam transaksi penjualan yang harus dipahami. Transaksi penjualan ini banyak ditemui di berbagai jenis penjualan dan disesuaikan dengan kondisi yang ada termasuk penyesuaian produk yang dijual.

Adapun macam-macam transaksi penjualan adalah sebagai berikut :

- a. Penjualan Tunai Transaksi penjualan ini memiliki sifat cash dan carry. Secara umum transaksi penjualan ini dilakukan secara kontan ataupun memiliki jangka tertentu yang dianggap kontan (umumnya satu bulan). Suatu usaha dapat melakukan transaksi penjualan tunai kemudian menginputnya pada catatan kas ataupun rekening.
- b. Kredit. Penjualan dengan cara kredit merupakan transaksi penjualan yang pembayarannya memiliki tenggang waktu yang biasanya dilakukan lebih dari satu bulan. Suatu usaha menerapkan transaksi penjualan kredit dengan mencatatnya pada piutang usaha pada sisi debit dan nilai produk yang dijual pada sisi kredit.
- c. Tender Penjualan dengan tender adalah penjualan yang dilakukan dengan berbagai prosedur dan aturan tender. Pedagang/pengusaha/perusahaan mengajukan spesifikasi produk dan harga jualnya untuk diikuti pada tender kemudian calon konsumen akan memilih dari berbagai produk yang ditenderkan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.
- d. Ekspor. Aktivitas penjualan suatu produk dari dalam negeri ke luar negeri. Transaksi penjualan ini didorong dengan adanya permintaan dari pembeli di luar negeri yang mengimpor produk yang dibutuhkan.
- e. Kongsinasi Kegiatan penjualan yang dilaksanakan dengan memberikan hak jual kepada pembeli yang sekaligus sebagai penjual. Sebagai contoh penjual A menjual produk kepada pembeli sekaligus penjual B namun produk tersebut dibayar ketika penjual B mampu menjual kembali barang tersebut dengan sebutan bagi hasil/bonus penjualan. Penjual B disini dapat disebut sebagai makelar.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, yaitu:

- a. Kondisi dan kemampuan penjual
- b. Penjual harus mampu meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan dengan jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan harga produk dan syarat penjualan.

- c. Kondisi pasarKodisi pasar juga merupakan factor yang dapat mempengaruhi penjualan seperti, kelompok pembeli, daya belinya, frekuensi pembeliannya, keinginan dan kebutuhannya.
- d. ModalUntuk memperkenalkan barang kepada pembelinya maka, penjual memerlukan sarana serta usaha seperti alat transportasi, tempat atau media promosi dan lainnya semua ini hanya dapat dillakukan oleh penjual apabila memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk melaksanakan maksud tersebut.
- e. Kondisi organisasi perusahaan
- f. Biasanya didalam perusahaan besar masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang orang-orang tertentu yang ahli dalam penjualan. Lain halnya perusahaan kecil, masalah penjualan juga ditangani oeh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.(Basu Swasth;2001:59).

Secara etimologi, Al Bay'u atau jual beli memiliki arti mengambil dan memberikan sesuatu. Hal ini merupakan turunan dari Al Bara sebagaimana orang Arab senantiasa mengulurkan depa ketika melangsungkan akad jual beli agar saling menepukkan tagan. Hal ini sebagai tanda bahwa akad jual beli tersebut sudah terlaksana dan akhirnya mereka saling bertukar uang atau barang.

Secara terminologi, jual beli memiliki arti transaksi tuka menukar barang atau uang yang berakibat pada beralihnya hak milik barang atau uang. Prosesnya dilaksanakan dengan akad, baik secara perbuatan maupun ucapan lisan. Hal ini dijelaskan dalam kitab Tauhidul Ahkam atau Kitab Hukum Tauhid, 4-211.

Dalam Fiqih Sunnah, jual beli sendiri adalah tukar menukar harta (apapun bentuknya) yang dilakukan mau sama mau atau sukarela atau proses mengalihkan hak milik harta pada orang lain dengan kompensasi atau imbalan tertentu. Menurut fiqh sunnah, hal ini boleh dilakukan asalkan masih dalam koridor syariat. Seperti harta dan barang yang dijual belikan adalah halal, bukan benda haram, atau asalnya dari jalan yang haram.

## 2.2. Distribusi

Dalam usaha untuk memperlancar arus barang atau jasa dari produsen dan konsumen, maka factor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat sakulan distribusi. Keputusan perusahaan tentang distribusi menentukan bagaimana cara produk yang dibuatnya dapat dijangkau oleh konsumen. Perusahaan mengembangkan strategi untuk memastikan bahwa produk yang didistribusikan kepada pelanggan berada pada tempat yang tepat.

Dalam ekonomi konvensional distribusi diartikan sebagai pergerakan barang dari perusahaan manufaktur hingga kepasar dan akhirnya di beli konsumen sedangkan dalam perspektif ekonomi islam distribusi memiliki makna yang luas, yaitu mencakup pengaturan kepemilikan, unsur-unsur produksi dan sumber-sumber kekayaan. Adapun kesejahteraan dalam ekonomi islam diukur berdasarkan prinsip pemenuhan kebutuhan setiap individu masyarakat, bukan atas dasar penawaran dan permintaan, pertumbuhan ekonomi, cadangan devisa, sebagaimana dialami dalam system ekonomi kapitalis. Secara garis besar, pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaanya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, harga, tempat dan saat yang dibutuhkan).

Adapun yang menjadi tujuan distribusi adalah:

- a. Menyampaikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen
- b. Mempercepat sampainya hasil produksi ke tangan konsumen
- c. Tercapainya pemerataan produksi
- d. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. (M.fuad:2006; 129).

Sistem saluran distribusi adalah cara yang ditempuh atau yang digunakan untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Sistem saluran distribusi bertujuan agar hasil produksi sampai ke konsumen dengan lancar, tetapi harus memperhatikan kondisi produsen dan sarana yang tersedia dalam masyarakat, dimana saluran distribusi yang baikakan sangat mendukung kegiatan produksi dan konsumsi.

Berikut merupakan saluran distribusi yang lazim digunakan dalam perusahaan yaitu:

- a. Produsen-konsumen
- b. Disebut saluran langsung atau saluran nol tingkat yaitu dari produsen langsung ke konsumen tanpa melibatkan pedagang perantara. Hal ini bisa dilakukan dengan penjualan pribadi melalui pos dari toko milik produsen sendiri dalam hadits Rasulullah Menerangkan Artinya: dari abu Hurairah dia berkata: Rasulullah S.A.W bersabda : Allah S.W.T berfirman: aku menjadi pihak ketiga dari dua orang berserikat, selama salah satu dari dua orang itu tidak berkhianat kepada sahabatnya (mitranya) maka apabila ia berkhianat maka aku keluar dari keduanya (hr. Abu Daud)
- c. Produsen—Pengecer-Konsumen
- d. Disebut saluran satu tingkat adalah saluran yang sudah menggunakan perantara. Perantara pengecer disini adalah membeli dalam jumlah besar dari produsen kemudian dijual eceran kepada konsumen.
- e. Produsen-Pengecer Besar- Pengecer-Konsumen

- f. Sering disebut saluran dua tingkat yaitu mencakup dua perantara. Dalam hal ini perantara perantara tersebut adalah pedagang besar dan pengecer. Produsen hanya melayani pembelian dalam jumlah yang besar yaitu oleh pedagang besar, kemudian pedagang besar menjual lagi ke pengecer, baru kemudian ke konsumen. Saluran ini juga disebut saluran tradisional
- g. Produsen-Agen-Pengecer-Konsumen
- h. Tipe saluran ini hamper sama dengan tipe saluran yang ketiga, dimana melibatkan melibatkan dua perantara. Hanya saja disini bukan pedagang besar tetapi agen. Agen disini bertindak sebagai pedagang besar yang dipilih oleh produsen. Sasaran penjualan agen disini terutama ditunjukkan kepada produsen. Produsen-Agen-Pedagang Besar-Pengecer (M.Faruq an-Nababan ;2000;3).

### 3. METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif. Dimana Lexi J.Moleong mendefinisikan penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis statistic atau kuantitatif lainnya. Penelitian yang diteliti sangat rinci dibentuk dengan kata-kata. Penelitian kualitatif berusaha memahami, menafsirkan makna dalam suatu peristiwa dan interaksi tingkah laku manusia dalam situasi tertentu. Lexy.j. Moeloeng: 2006; 215)

Dalam penelitian ini, peneliti telah memiliki definisi yang jelas tentang subjek penelitian dengan menggunakan wawancara untuk dapat menggali informasi yang dibutuhkan dalam menggambarkan penerapan perputaran persediaan barang dagang pada Annora Shop, mengenai mekanisme persediaan barang dagang hingga proses penjualan barang dagangan .

Penelitian kualitatif ini mempergunakan data yang dinyatakan verbal dan kualifikasinya bersifat teoritis, pengolahan data dan pengujian hipotesis tidak berdasarkan statistik, melainkan dengan pola berfikir tertentu menurut hukum logika (Marzuki; 2005:15).

Secara umum pendekatan penelitian atau sering juga disebut sebagai paradigma penelitian. Paradigm/pendekatan penelitian merupakan kerangka berfikir yang menjelaskan bagaimana cara pandang (perspektif) peneliti terhadap fakta ilmu atau teori, yang dikonstruksi sebagai suatu pandangan yang mendasar dari suatu disiplin ilmu tentang apa yang menjadi pokok persoalan yang semestinya dipelajari ( (Drs. Yanuar ikbar:2012;59).

Dalam hal ini, peneliti menjelaskan perputaran persediaan barang dagang yang dilakukan pada Annora Shop yang dilihat dari perspektif ekonomi syariah. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan deskriptif eksploratif. Pendekatan ini dimaksudkan untuk penjelajahan di lapangan (pengamatan langsung) dan pendeskripsian (penjelasan) mengenai perputaran persediaan barang dagang yang terjadi di Annora Shop Gorontalo dilihat dari perspektif ekonomi syariah.. Oleh karena itu pada pendekatan ini tidak melakukan pengujian hipotesis. Pada penelitian ini penulis bertindak langsung sebagai pengumpul data dengan menghubungi sumber-sumber yang sedianya dapat memberikan informasi yang penulis butuhkan, yaitu mengumpulkan data yang terkait dengan penelitian yaitu: proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo.

#### 3.2. Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini yaitu:

- a. Data Primer  
Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya , diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data tersebut menjadi data sekunder kalau dipergunakan orang yang tidak berhubungan langsung dengan penelitian yang bersangkutan. (Marzuki: 2005;15)  
Dalam penelitian ini, data primer yang dibutuhkan penulis dapat diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang dianggap mempunyai wewenang dan tanggung jawab atas informasi yang diperlukan dengan melakukan wawancara secara mendalam. Dalam hal ini yaitu pihak pengelola Annora Shop khususnya owner atau pendiri usaha tersebut.
- b. Data Sekunder  
Data sekunder adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama, dapat juga dikatakan data yang tersusun sebagai dokumen-dokumen. Dalam hal ini dokumen berupa buku kas umum persediaan yang ada pada Annora Shop.(sumadi suryabrata; 1987:145)

#### 3.2. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data adalah salah satu langkah yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini yakni dengan cara

## a. Observasi

Observasi (pengamatan) yaitu metode yang digunakan untuk mengumpulkan data secara sengaja dan sistematis melalui pengamatan dan pencatatan terhadap objek yang diteliti. Observasi pengamatan adalah suatu kegiatan pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera. (Suharsimi Arikunto; 1993:145)

Dalam penelitian kualitatif, observasi atau pengamatan langsung yang dilakukan oleh peneliti terhadap situasi sebenarnya yang wajar tanpa dipersiapkan terlebih dahulu, dirubah saat menjalankan penelitian bahkan diadakan khusus untuk keperluan penelitian.

## b. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara secara mendalam untuk menggali informasi yang akurat dan valid dari pendiri usaha Annora Shop ini dalam mengumpulkan data melalui wawancara secara mendalam, peneliti perlu menjaga komunikasi dengan baik serta memerlukan pemikiran yang kritis dan kreatif dalam memunculkan pertanyaan-pertanyaan untuk dapat mengumpulkan datanya dengan baik. agar data yang diperoleh adalah data yang valid.

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) dan terwawancara (*interview*). pengadaan wawancara memiliki maksud yang diantaranya mengkonstruksi mengenai orang, kejadian, organisasi, perasaan, motivasi, tuntutan, kepedulian, dan lain sebagainya.

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk melakukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah responden sedikit atau kecil. (Lexy J. Moeloeng; 2005:15)

## c. Dokumentasi

Dokumentasi diperlukan oleh seorang peneliti sebagai bukti penguat dalam menafsirkan atau menjelaskan mengenai penerapan perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo Dilihat dari perspektif ekonomi Syariah.

Untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan teknik analisis data dalam menggambarkan penerapan perputaran persediaan barang dagang pada Annora Shop, dalam teknik analisis data ini peneliti menggunakan metode analisis kualitatif yang dilakukan dengan menjelaskan alur dari perputaran persediaan barang dagang pada usaha dagang tersebut.

Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Dengan pengamatan yang terus menerus tersebut mengakibatkan variasi data tinggi sekali. Data yang diperoleh pada umumnya adalah data kualitatif (walaupun tidak menolak data kuantitatif), sehingga teknik analisis data yang digunakan belum ada polanya yang jelas. (Sugiyono; 2014; 137).

Dalam pengecekan validitas temuan ini, peneliti menggunakan tiga teknik yaitu ketekunan pengamatan, perpanjangan kehadiran peneliti dan triangulasi. Ketekunan dimaksudkan peneliti dalam hal ini yaitu peneliti memusatkan perhatian pada penerapan perputaran persediaan barang dagang yang dilakukan di Annora Shop Gorontalo, sedangkan perpanjangan kehadiran peneliti dilokasi penelitian bertujuan mengonfirmasikan kembali kebenaran data yang telah diperoleh dari Annora Shop Gorontalo.

Teknik yang digunakan peneliti untuk memperoleh hasil yang maksimal dalam pengecekan keabsahan data adalah:

- a. Ketekunan pengamatan, yaitu merupakan pemusatan diri pada hal-hal tertentu secara teliti, rinci dan berkesinambungan terhadap faktor-faktor yang menonjol sehubungan dengan fokus penelitian.
- b. Memperpanjang kehadiran peneliti dilokasi penelitian. Perpanjangan kehadiran peneliti ini dimaksudkan agar peneliti dapat mengonfirmasikan kembali data kepada responden apakah sudah benar atau belum.
- c. Triangulasi yaitu teknik pemeriksaan data pemeriksaan data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data yang diproses. (Sugiyono; 2014; 165).

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses pembelian barang persediaan pendiri Galerry Annora mengambil barang dari luar daerah dengan dua kali pembelian dalam satu tahun dengan sistem *Resseller*. Annora membeli barang dagangan dari supplier sesuai dengan produk yang terbaru dan dicari konsumen tujuannya untuk menghindari penumpukan apabila barang persediaan mereka tidak habis terjual. dalam proses pembelian barang dagangan ini Annora mengambil barang dari pulau Jawa dikarenakan ongkos kirim dan kualitas barang yang ada dipulau Jawa masih lebih baik dibandingkan daerah lain.

Berikut gambaran distribusi barang persediaan di Gallery Annora

Annora (Reseller) → Supplier → Annora → Konsumen

Pada gambar tersebut dapat diketahui proses distribusi barang yang terjadi di Galerry Annora pertama-tama pihak Annora melakukan pemesanan barang ke pihak supplier, dengan pembelian secara seri kemudian pihak supplier menerima pesanan tersebut dan akan dikirimkan ketika sudah terjadi kesepakatan kedua pihak mengenai harga dan item barang yang dipesan Reseller, kemudian pihak Annorra menjual barang persediaan tersebut dengan melakukan promosi di media sosial dan melayani pembelian satuan ataupun seri.

Untuk menyiapkan barang persediaan awalnya annora memakai saluran distribusi dua tingkat yaitu mencakup dua perantara. Dalam hal ini perantara tersebut adalah pedagang besar dan pengecer. Produsen hanya melayani pembelian dalam jumlah yang besar yaitu oleh pedagang besar, kemudian pedagang besar menjual lagi ke pengecer, baru kemudian ke konsumen. Saluran ini juga disebut saluran tradisional dalam hal ini Annora membeli barang yang di jual dari pedagang besar atau tangan ketiga setelah produsen, namun setelah usaha yang dijalankan semakin maju akhirnya kini Annorra sudah mampu menembus pembelian barang persediaan hingga ke produsen langsung dengan metode dropship.

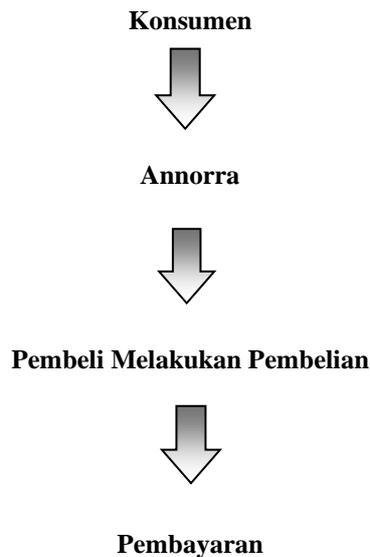
Adapun barang yang dijual oleh pihak Annorra kepada konsumen berupa barang pakaian muslim dan muslimah bahkan sudah merambah ke barang kosmetik, dalam memasok barang persediaan Annora sangat memperhatikan keinginan konsumen serta memperhatikan kualitas barang yang akan dijual. melalui wawancara yang dilakukan oleh peneliti bahwa setiap barang persediaan yang mereka beli dari supplier tidak semua laku terjual karena dalam proses pembelian secara seri dari supplier ada beberapa item barang yang untuk pemilihan warnanya sudah diatur oleh pihak supplier misalnya untuk pembelian baju muslimah sebanyak 12 item terdiri dari empat macam warna yang masing-masing warna tersebut ada yang tidak diinati konsumen. Jadi untuk barang yang tidak laku terjual tersebut, di jual kembali pada waktu-waktu tertentu seperti pada bulan Ramadhan dengan harga yang lebih murah dari harga pokok hal ini dilakukan untuk menghindari penumpukan barang persediaan". selain pakaian Galeri Annora menjual beberapa kosmetik, aksesoris, dan makanan kecil seperti Pancake Durian, untuk barang persediaan yang diluar pakaian Pihak Annora juga membeli dari luar daerah. Namun untuk beberapa barang yang sifatnya memiliki waktu kadaluarsa pihak Annora membeli barang tersebut lebih sedikit dibanding pakaian.

Annora Shop Gorontalo melayani pembeli dengan dua metode yaitu secara offline dan online untuk metode offline konsumen bisa langsung datang dan melihat barang yang diinginkan sedangkan, untuk penjualan secara online dilakukan dengan mempromosikan barang dagangan ke konsumen melalui social media, adpun untuk pengiriman barang dagangannya melalui kurir atau ojek online yang memang menjamin keamanan barang tersebut sampai ketempat pembeli. Untuk pengiriman barang keluar daerah melalui kurir dengan syarat konsumen membayar dimuka barang yang diinginkan dengan jaminan kualitas sesuai gambar sehingganya tidak akan ada pengembalian barang dari konsumen.

Perputaran persediaan barang dagang pada annora baik untuk penjualan maupun untuk pembelian persediaan barang dagang terjadi dengan cara normal dan tidak mengalami penumpukan persediaan namun untuk pembelian sendiri dilakukan dengan dua transaksi yaitu transaksi langsung dan tidak langsung. Dari hasil wawancara peneliti dengan pendiri Annora bahwa mereka melakukan penjualan secara langsung dan tidak langsung, untuk penjualan secara langsung pihak annora melayani konsumen yang berkunjung ke Gallery Annora yang beralamat di JL, jendral sudirman No.49 kel. Wumialo. Untuk penjualan secara langsung ini berlaku harga normal dan untuk penjualan secara tidak langsung konsumen dapat memesan barang yang diinginkan dan ketika terjadi kesepakatan atau sudah *deal* maka barang yang dipesan konsumen akan dikirim langsung ke alamat konsumen dengan kesepakatan konsumen membayar terlebih dahulu sesuai dengan harga barang dan ongkos kirim yang ditentukan pihak Annorra. penjualan secara tidak langsung ini di lakukan oleh kebanyakan konsumen yang berada di luar daerah Gorontalo seperti kendari, palu, manado, dan sampai ke Makassar. (Sitty Rahmatia Dumbi 2020)

Berikut peneliti gambarkan transaksi penjualan secara langsung dan tidak langsung

a. Penjualan barang persediaan secara langsung



- b. Penjualan barang persediaan secara tidak langsung



Penjualan persediaan barang dagang baik secara langsung maupun tidak langsung dengan metode seperti itu Annorra mendapatkan keuntungan yang wajar dan tidak melebihi dan tidak menimbun atau menumpuk barang persediaan yang dijual ketika harganya naik atau sangat dibutuhkan oleh konsumen, mengingat semua barang dagangan di Galerry Annorra yakni pakaian, jilbab dan aksesoris maka barang yang sudah lama tersimpan tidak akan diminati konsumen lagi karena tren fashion yang ada semakin hari semakin berubah-ubah. Adapun dalam proses penjualan ke konsumen barang yang pertama kali masuk akan cepat langsung terjual mengingat barang dagangan mereka ada masanya diminati konsumen atau dipesan sesuai dengan trend mode yang sedang diminati konsumen terutama pakaian. Apabila barang persediaannya ditumpuk maka untuk tahun berikutnya minat atau keiginan konsmen sudah bukan model yang seperti tahun sebelumnya. Jadi untuk semua barang yang masuk itu yang pertama kali di promosikan ke konsumen melalui media sosial sehingga tidak terjadi penumpukan barang persediaan yang mengakibatkan kerugian nantinya. Dalam mempromosikan barangnya melalui media sosial pun pihak Annorra menjelaskan secara detail kualitas barang yang dijual sehingga pada barang sampai ke konsumen tidak mengecewakan dan sesuai dengan apa yang dilihat pada gambar. Hal inilah yang membuat penjualan Di galerry Annorra meningkat setiap tahunnya, karena permintaan konsumen semakin naik.

Dilihat dari perspektif Ekonomi Syariah penerapan perputaran barang dagang pada Annorra Shop sudah sesuai dengan hukum-hukum perdagangan dalam islam dimana pihak annorra baik dalam menyediakan

*Trade Turnover At Annorra Shop Gorontalo View From Sharia Economic Perspective.  
(Abdul Latif)*

barang dagangan hingga proses penjualan ke konsumen tidak pernah melakukan penipuan atau melebihi-lebihkan kualitas gambar yang diposting di media social tidak pernah menimbun ataupun memonopoli barang dagangan, sebagaimana nabi S.A.W melarang umatnya menimbun ataupun memonopoli dagangan tertentu untuk menguasai harga barang. Penimbunan (ikhtikar) hukumnya haram. Hal itu karena adanya larangan yang tegas tentangnya di dalam pernyataan hadits secara gamblang. Diriwayatkan didalam shahih muslim dari said bin al-musayyab dari Umar bin Abdullah al-‘Adawi, bahwa Nabi saw pernah bersabda:

“tidaklah menimbun kecuali orang berbuat salah” (H.R muslim). (Yusuf as-sabatin;2014;188).

Adapun celaan terhadap penimbun dengan sifat bahwa ia adalah orang yang salah sementara orang yang salah adalah orang yang berbuat dosa dan bermaksiat. Orang yang menimbun (al-muhtakir) adalah orang yang mengumpulkan barang untuk menunggu harganya naik hingga ia bias menjualnya dengan harga mahal sehingga penduduk negeri itu menjadi sulit untuk membelinya. Penimbunan haram dilakukan pada semua barang, tanpa ada perbedaan antara makanan manusia ataupun makanan hewan tanpa ada perbedaan antara makanan ataupun selain makanan, antara barang kebutuhan pokok ataupun kebutuhan tersier.

Dalam islam usaha perdagangan dianjurkan Nabi sebagaimana dalam hadits:Nabi Muhammad menekankan pentingnya perdagangan dalam kehidupan manusia. Dalam sebuah hadits yang dikeluarkan oleh Al-Ashbahani diriwayatkan sebagai berikut :

ان أطيّب الكسب كسب التجار الذين اذا حدثوا لم يكتبوا واذا وعدوا لم يخلفوا  
واذا اتتمنوا لم يخونوا واذا اشتروا لم يذموا واذا باعوا لم يمدحوا واذا كان  
عليهم لم يمتلوا واذا كان لهم لم يعسروا

Artinya, Dari Mu’az bin Jabal, bahwa Rasulullah saw bersabda, ”Sesungguhnya sebaik-baik usaha adalah usaha perdagangan yang apabila mereka berbicara tidak berdusta, jika berjanji tidak menyalahi, jika dipercaya tidak khianat, jika membeli tidak mencela produk, jika menjual tidak memuji-muji barang dagangan, jika berhutang tidak melambatkan pembayaran, jika memiliki piutang tidak mempersulit” (H.R.Baihaqi dan dikeluarkan oleh As-Ashbahani).

Usaha perdagangan yang dimaksud adalah usaha perdagangan yang tidak menyalahi hukum-hukum perdagangan dalam islam. Dan juga tidak mengambil keuntungan yang berlebihan sehingga menimbulkan riba dan tidak berkahnya usaha yang dijalani.

Melalui Wawancara yang dilakukan peneliti, peneliti mendapatkan informasi dari Pendiri Galerry Annora bahwa persediaan barang pada Anorra selalu tersisa setiap periode penjualan. Barang yang tersisa tersebut akan di jual kembali pada saat Ramadhan dan akhir tahun dengan potongan harga. Sehingga tidak akan terjadi penumpukan barang yang signifikan

Melalui Wawancara tersebut Pendiri Annora mengatakan bahwa, omset yang di dapat setiap Harinya untuk hari-hari biasa total pendapatan yang didapat dari hasil penjualan persediaan yakni untuk laba kotornya 4 sampai 6 juta perhari untuk semua penjualan barang dagangan, dan untuk hari-hari tertentu seperti pada bulan ramadhan terutama satu pekan sebelum lebaran total pendapatan atau laba bersihnya meningkat dari hari-hari biasanya mencapai 14 sampai 30 juta perhari mencakup semua penjualan barang persediaan yang ada di Galerry Annorra termasuk untuk penjualan barang yang tersisa dibulan-bulan sebelumnya. ketika ada barang persediaan yang tersisa atau tidak habis terjual maka dijual kembali dengan potongan harga dan tidak mengambil keuntungan yang berlipat ganda dari penjualan begitupun untuk barang- barang lain.(Sitty Ayu Nurahmatia dumber; 2020).

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terhadap proses perputaran barang dagang pada Annora Shop Gorontalo di dapatkan kesimpulan sebagai berikut

- a. System pencatatan yang tepat untuk menentukan persediaan
- b. Menghitung persediaan barang dagang setiap kali masuk
- c. Menyusun laporan persediaan
- d. Perawatan barang persediaan

Beberapa hal diatas telah dijalankan sesuai dengan yang semestinya namun, satu hal yang belum diterapkan dengan benar yaitu dari segi pencatatan persediaannya yang masih kurang diantaranya yaitu:

- a. Dalam pencatatan persediaannya belum dijalankan sesuai dengan jurnal yang ada pada metode pencatatan akuntansi
- b. Metode -metode yang dilakukan dalam proses penyaluran barang dagangan di Annora Shop Gorontalo sudah sesuai ajaran islam dalam hal persediaan barang dagangan mereka tidak menimbun barang yang nantinya akan dijual ke konsumen dengan harga tinggi dalam hal penjualan mereka melakukan promosi sesuai dengan kondisi fisik barang tersebut tanpa ada yang dilebih-lebihkan.

- c. Dalam proses pencatatan semua transaksi di Galerry Annorra beberapa tahun masih menggunakan pencatatan manual dan masih menggunakan metode pencatatan umum. Sehingga peneliti kesulitan menyusun data persediaan dan memakan waktu yang cukup banyak untuk mengetahui besarnya jumlah persediaan yang ada di Galerry Annorra untuk setiap periodenya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swasth. (2001), *Manajemen Penjualan Edisi Ketiga*, Yogyakarta. BBFE.
- Bohang, F. K. (2018). Berapa Jumlah Pengguna Internet Indonesia. [Http://Tekno.Kompas.Com.Ssss](http://Tekno.Kompas.Com.Ssss)
- Fahmi, I. (2014). *Kewirausahaan, Kasus, Solusi Catatan Kedua*. Bandung: Alfabeta.
- Fandy Tjiptono Dkk (2008). *Pemasaran Strategi*, Yogyakarta, Andi Yogyakarta,
- Hery. (2014). *Akuntansi Dasar 1 Dan 2*. Jakarta: P.T Gramedia Widiasarana Indonesia .
- Ikbar, D. Y. (2012). *Metode Penelitian Sosial Kualitatif*. Bandung: P.T Raflika Aditama .
- Kasmir. (2014). *Kewirausahaan*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Khaerul, M. G. (2005). *Akuntansi Keuangan Menengah 1 Edisi Kedua*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Marwoto, S. H. (2014). *Pengantar Ilmu Bisnis*. Yogyakarta: Parama Publishing.
- Marzuki. (2005). *Metodologi Riset*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Moleong, L. J. (2006). *Metode Penelitian Kualitatif Cetakan Ke-14*. Bandung: P.T Remaja Rosdakarya.
- Muhammad Gade, S. K. (2005). *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Riau: Gate Publisher.
- Soemarso. (2008). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: P.T Aneka Cipta.
- Sadono Sukirno. (2004) *Pengantar Bisnis*.(Jakarta, Kencana.
- Suharsimi. (1993). *Manajemen Penelitian*. Jakarta:Rineka Cipta
- Sugiono. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif* . Bandung: Alfabeta.
- Sumardi Suryabrata. (1997). *Metode Penelitian*. Jakarta: Rajawali
- Yusuf As-Sabatin(2014) *Bisnis Islam Dan Kritik Atas Praktik Islam Ala Kapitalis*.Bogor: Al Azhar Press.
- Yuyun Triandini, *Manajemen Keuangan Syariah*, 2018 , (Triandhini.Blogspot.Com), Diakses Hari Kamis Tanggal 14 Februari 2018., Pukul 16.00
- Anisatun Jamilah, *Bisnis Dan Jual Beli Online Dalam Islam*,2016 ([Http://Www.Kompasiana.Com](http://Www.Kompasiana.Com)) Diakses Pada Hari Selasa 07 Juli 2020 Pukul 09.00.



p-ISSN : 2808-9022

e-ISSN : 2798-1789

# PRATAMA-JIAB

JURNAL AKUNTANSI DAN BISNIS

JURNAL AKUNTANSI DAN BISNIS, Vol. 1, No.1, Oktober 2021

Hal 59-111

Available online at: <http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/JIAB>

## DAFTAR ISI

**SOCIAL MEDIA AUDIT, A NEW SCOPE FOR AUDITING**

Eni Endaryati, Vivi Kumalasari Subroto

hal 59-63

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PERSEDIAAN GUNA  
PENGENDALIAN INTERNAL BERBASIS WEB**

Sri Wahyuning, Diana Aqnesia Rary

hal 64-81

**IMPLEMENTASI METODE VERTIKAL PADA SISTEM INFORMASI  
AKUNTANSI KEUANGAN DI BAGIAN KEUANGAN RSUD KENDAL**

Krishna Ayu Setya Arum, Ahmad Ashifuddin Aqham

hal 82-85

**SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PEMBERIAN KREDIT DENGAN  
MENERAPKAN PERHITUNGAN BUNGA FLAT PADA KSP DAHLIA  
BOJA**

Munifah, Yasar Wicaksono Reform

hal 86-94

**SISTEM INFORMASI ARUS KAS PADA UPTD PUSKESMAS CEPIRING  
KAB. KENDAL**

Eko Siswanto, Rivana Septi Widyanti

hal 95-99

**TRADE TURNOVER AT ANNORA SHOP GORONTALO VIEW FROM  
SHARIA ECONOMIC PERSPECTIVE**

Abdul Latif, Ismail Puhi, Ifniati Pakaya, Andi Mardiana

hal 100-111