

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada UMKM Iqien Cake

Endang Sulistyowati¹, Tri Widyastuti²

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika, Jakarta, Indonesia

Article Info

Article history:

Received Oktober 17, 2024

Revised Oktober 17, 2024

Accepted Oktober 20, 2024

Kata Kunci:

Sistem Informasi Akuntansi.
Penjualan.
Pengendalian Intern.
UMKM

Keywords:

Accounting Information,
Systems,
Sales,
Internal Control,
UMKM

ABSTRAK

Perkembangan perekonomian yang sangat pesat saat ini mengharuskan dunia usaha untuk dapat menggunakan sumber dayanya secara bijaksana. Perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain dengan beberapa keuntungan ketika mereka memiliki sistem informasi yang kuat. Sistem itu sendiri terdiri dari beberapa bagian yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk mencapai satu tujuan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang sama ini digunakan di UMKM Iqien Cake dan untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan tersebut dapat meningkatkan pengendalian intern di UMKM Iqien Cake. Metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan peneliti terkait langsung dengan pemilik. Dengan demikian, hasil penelitian ini yaitu analisis sistem informasi akuntansi penjualan dapat memperkuat pengendalian intern dalam perusahaan termasuk di UMKM Iqien Cake, dengan memanfaatkan sistem informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu dapat dihasilkan perusahaan mengoptimalkan proses penjualan dan menghindari potensi manipulasi terhadap transaksi penjualan.

ABSTRACT

Today's rapid economic development requires the business world to be able to use its resources wisely. Companies can compete with other companies with several advantages when they have a strong information system. The system itself consists of several parts that are interconnected and work together to achieve one goal. The purpose of this study was to determine how the same sales accounting information system is used in Iqien Cake UMKM and to determine whether the sales accounting information system can improve internal control at Iqien Cake UMKM. Qualitative descriptive method using data collection techniques observation, interviews and documentation conducted by researchers directly related to the owner. Thus, the result of this study is that the analysis of the sales accounting information system can strengthen internal control in companies, including in Iqien Cake UMKM, by utilizing information systems that are relevant, accurate, and timely, companies can optimize the sales process and avoid potential manipulation of sales transactions.

This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



Corresponding Author

Endang Sulistyowati
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika
Jakarta, Indonesia
Email: sulistiawatiendang52@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Perkembangan perekonomian yang sangat pesat saat ini mengharuskan dunia usaha untuk dapat menggunakan sumber dayanya secara bijaksana. Perusahaan dapat bersaing dengan Perusahaan lain dengan beberapa keuntungan ketika mereka memiliki sistem informasi yang kuat. Sistem itu sendiri terdiri dari beberapa bagian yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk mencapai satu tujuan [1]. Sistem informasi akuntansi sangat penting untuk pengembangan bisnis. Dengan penggunaan sistem informasi akuntansi, bisnis dapat mengurangi aktivitas penipuan, memfasilitasi konversi kumpulan data menjadi informasi keuangan yang mereka perlukan, dan mencatat data transaksi secara efisien dan tepat, yang semuanya berkontribusi pada peningkatan kinerja bisnis [2]. Organisasi meningkatkan penjualan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yang meningkatkan kinerja organisasi secara keseluruhan. penjualan tersebut cukup menguntungkan bagi korporasi dan menghasilkan keuntungan. Perusahaan yang berhasil dalam bisnisnya dapat memperoleh keuntungan yang besar. Agar bisnis dapat berkembang lebih sukses dan lancar [3]. Salah satu subsistem informasi akuntansi yang menguraikan protokol-protokol dalam melakukan kegiatan penjualan guna mencegah manipulasi penjualan adalah sistem informasi akuntansi penjualan. Karena memastikan transaksi penjualan dicatat secara tepat dan metodis, menurunkan kemungkinan kesalahan pencatatan dan menjamin keakuratan data keuangan yang digunakan, maka sistem informasi akuntansi penjualan menjadi sangat penting dalam pengelolaan penjualan [4]. Sistem informasi akuntansi adalah komponen data terpenting yang dibutuhkan untuk mengelola bisnis. Agar organisasi bisnis atau komersial berhasil memenuhi tujuan jangka panjang, seperti target laba, sistem informasi akuntansi penjualan yang efisien juga penting [5].

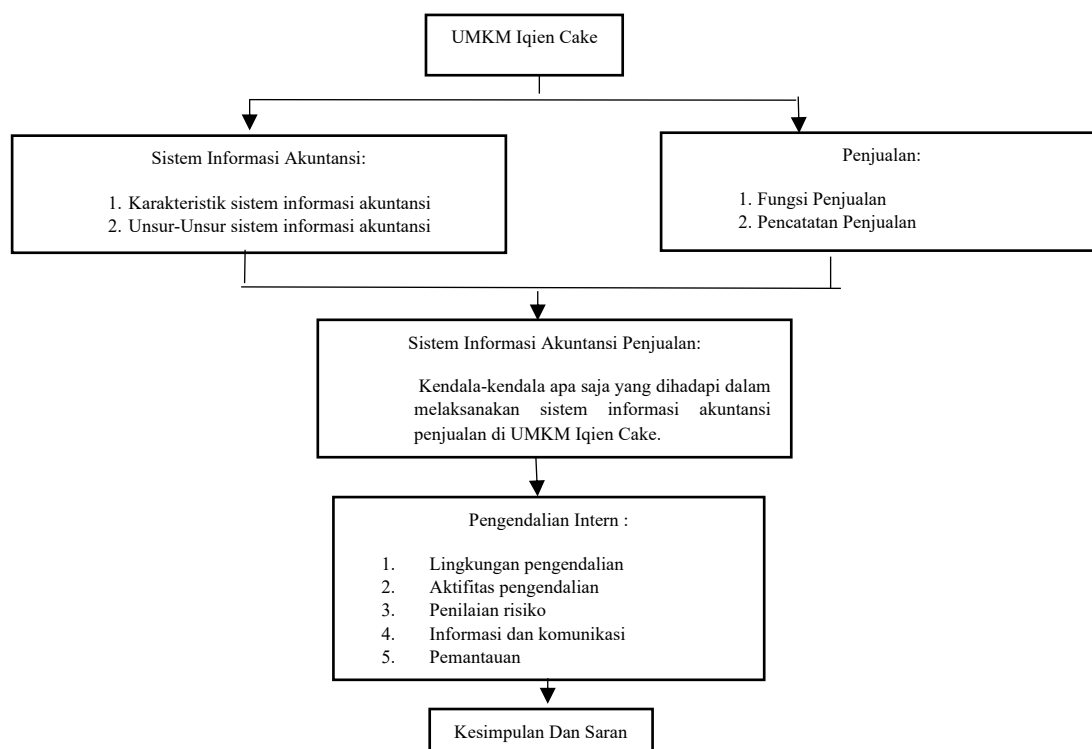
Komponen penting dari sistem akuntansi adalah pengendalian internal proses dimana organisasi memverifikasi kelengkapan, keakuratan, kemanjuran, dan efisiensi proses bisnis untuk memenuhi tujuan yang telah ditentukan. Karena berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan perusahaan. sistem informasi akuntansi penjualan memerlukan pengendalian internal guna menjaga aset perusahaan, menghasilkan data yang akurat, dan mematuhi persyaratan hukum [6]. Dengan perkembangan teknologi informasi, sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi menjadi solusi yang efektif untuk mengatasi masalah tersebut. Sistem ini dapat membantu UMKM dalam mengelola data transaksi secara lebih akurat, cepat, dan aman. Selain itu, sistem informasi akuntansi terkomputerisasi juga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan informasi yang relevan dan tepat waktu untuk pengambilan keputusan bisnis [7]. Banyak UMKM kuliner mengalami penurunan omzet, terutama akibat pandemi, yang menyebabkan penurunan daya beli konsumen [8]. Hal ini dapat menyebabkan adanya kesulitan dalam menjaga konsistensi kualitas produk, efisiensi biaya dan manajemen operasional yang efektif [9]. Adanya keterbatasan sumber daya dan pengetahuan dengan masalah yang memenuhi regulasi dan mendapatkan perizinan yang diperlukan untuk

operasional bisnis dengan kesulitan dalam mengelola keuangan internal, seperti kenaikan biaya operasional dan akses ke pinjaman bank [10].

Suatu sistem untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi yang dapat digunakan untuk mengambil keputusan dikenal sebagai sistem informasi akuntansi.

Penjualan adalah pertukaran komoditas, jasa, atau aset berwujud atau tidak berwujud lainnya ketika pembeli membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual. Transaksi ini mungkin melibatkan dua pihak atau lebih. Apapun situasinya, penjualan pada dasarnya adalah perjanjian untuk menjalankan bisnis antara pembeli dan penjual barang atau jasa tertentu. dimana pemenuhan kebutuhan satu sama lain menjadi tujuan utama. Pengendalian internal adalah komponen penting dari operasi manajemen dan prosedur penting untuk bisnis. Tujuannya adalah untuk memberikan jaminan yang memadai sehingga perusahaan dapat memaksimalkan pendapatannya. Karena kurangnya pengendalian internal selama aktivitas penjualan dapat menyebabkan penipuan dan penyelewengan yang disengaja sebagai akibat dari lemahnya pengendalian internal, bisnis harus memiliki pengendalian internal yang efektif, khususnya sepanjang siklus penjualan.

Kerangka pemikiran menjadi sebuah alur dari pemikiran penulis atau peneliti yang dijadikan landasan untuk memperkuat penelitian yang dilakukan peneliti sebelum terjun ke lapangan. Hal ini memberikan pandangan bahwa peneliti mencoba untuk menjelaskan secara detail dalam menangani sebuah masalah penelitian. Berikut adalah kerangka pemikiran penelitian ini:



Gambar 1. Kerangka Pikir

2. METODE

2.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kualitatif. bahwa metode kualitatif merupakan dimana untuk mencari tahu suatu hubungan antar variabel yang sebelumnya telah dijelaskan berdasarkan teori-teori dan dijadikan sebagai landasan dalam penelitian. Dalam aspek tujuan, pendekatan kualitatif dimaksudkan untuk menguji keterkaitan antar variabel penelitian, dan menguji hipotesis dalam bentuk pengolahan angka (statistik).

2.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat melakukan penelitian guna mengumpulkan data yang andal dan akurat. Penelitian ini dilakukan di UMKM Iqien Cake cabang Jakarta Pusat yang beralamat Jl. KP Rawa Sawah, Kelurahan Kampung Rawa, Kecamatan, Johar Baru, Kota Jakarta Pusat, Provinsi DKI Jakarta, Kode Pos:10550.

2.3 Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini menggunakan dua jenis data, yakni data primer dan data sekunder. Data primer yang didapatkan dari sumber awalnya untuk menjawab permasalahan yang diangkat dalam penelitiannya dan diperoleh melalui kuisisioner atau wawancara dengan narasumber. Data sekunder dokumen atau data yang diperoleh langsung oleh peneliti untuk melengkapi sumber awal. Internet dan buku digunakan sebagai sumber data sekunder dalam penelitian ini untuk mendukung dan menyempurnakan temuan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil perolehan data dari observasi dan wawancara kepada karyawan UMKM Iqien Cake tentang hasil penjualan selama 3 periode dari tahun 2021-2023. Maka diperoleh hasil seperti yang ditampilkan di tabel dibawah ini. Tentunya hasil survey merupakan data yang telah diolah dengan berbagai cara, dan seperti yang diketahui data perusahaan (penjualan) diperlakukan sebagai rahasia bukan merupakan data asli perusahaan. Karena perusahaan mengenai informasi penting perusahaan seperti harga, barang atau produk, pelanggan, rahasia, keamanan kompetitif dan lain-lain. Berdasarkan daftar rekap penjualan pada tahun 2021-2023 sebagai berikut:

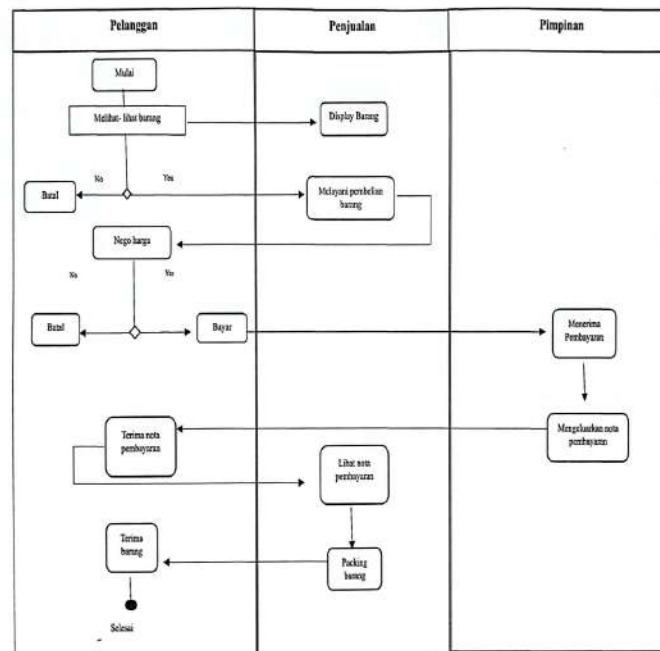
Tabel 1. Daftar Rekap Penjualan Pada Tahun 2021-2023

Bulan	Produk Terjual		
	2021	2022	2023
Januari	1.250 unit Rp 150.000.000.00	1.855 unit Rp 222.600.000.00	3.570 unit Rp 428.400.000.00
Februari	1.050 unit 126.000.000	2.160 unit 259.200.000	3.950 unit 474.000.000
Maret	950 unit Rp 114.000.000.00	2.370 unit Rp 284.400.000.00	3.405 unit Rp 408.600.000.00
April	(-)	1.340 unit Rp 160.800.000.00	3.402 unit Rp 408.240.000.00
Mei	(-)	2.420 unit Rp 290.400.000.00	3.650 unit Rp 438.000.000.00
Juni	1.320 unit Rp 158.400.000.00	1.970 unit Rp 236.400.000.00	3.655 unit Rp 438.600.000.00
Juli	840 unit Rp 100.800.000.00	2.000 unit Rp 240.000.000.00	3.900 unit Rp 468.000.000.00
Agustus	970 unit Rp 116.400.000.00	2.350 unit Rp 282.000.000.00	3.705 unit Rp 444.600.000.00
September	(-)	2.630 unit 315.600.000	3.710 unit 445.200.000
Oktober	752 unit Rp 90.240.000.00	2.110 unit Rp 253.200.000.00	3.560 unit Rp 427.200.000.00
November	1.020 unit Rp 122.400.000.00	2.700 unit Rp 324.000.000.00	3.560 unit Rp 427.200.000.00
Desember	1.350 unit Rp 162.000.000.00	3.615 unit Rp 433.800.000.00	4.200 unit Rp 504.000.000.00
Total	Rp 1.140.240.000.00	Rp 3.302.400.000.00	Rp 5.312.040.000.00

Jika dilihat dari hasil penjualan akhir setiap tahunnya, terlihat perbedaan nominal yang cukup besar. Tahun 2021 penjualannya menurun hingga hanya mencapai 1.1M sedangkan di tahun 2022 penjualannya mulai meningkat dan bisa mencapai 3.3M dan pada tahun 2023 makin meningkat dan bisa mencapai 5.3M, Namun, pada tahun 2021, terjadi penurunan penjualan karena penurunan nominal bulanan dibandingkan tahun sebelumnya. Penurunan ini sebagian disebabkan oleh pandemi virus Corona 19 yang bermula dari China dan menyebar ke Indonesia pada awal tahun 2020. Sebagai bentuk pengendalian penyebaran virus ini, pemerintah menerapkan kebijakan *lockdown* yang membatasi interaksi dengan pelanggan.

Akibat peraturan tersebut, aktivitas dibatasi secara ketat, masyarakat dilarang bepergian ke daerah lain, serta interaksi dengan orang lain sangat dibatasi. Aktivitas perusahaan yang terdampak parah akibat pandemi covid-19 antara lain pengecekan produk dan pertemuan dengan pelanggan, namun karena sebagian besar berasal dari luar daerah dan hanya bisa berkomunikasi melalui WhatsApp maupun Telepon, maka aktivitas perusahaan tidak menguntungkan tidak optimal.

3.1. Deskripsi Hasil Penelitian



Gambar 2. Flowchart Transaksi Penjualan yang Sedang Berjalan

Flowchart ini membantu memvisualisasikan langkah-langkah yang harus diikuti dalam proses penjualan manual, memastikan setiap tahap dilakukan dengan benar dan efisien.

3.2 Temuan Penelitian

Hasil dari penelitian ini berupa analisis sistem informasi akuntansi penjualan untuk pengendalian internal yang lebih baik pada UMKM Iqien Cake, mengevaluasi kesesuaiannya menggunakan teori untuk mengidentifikasi permasalahan dan solusi yang terkait dengan penggunaan sistem tersebut.

1. Observasi

Penelitian ini mengamati dokumen, catatan, fungsi terkait, dan jaringan proses yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan untuk meningkatkan pengendalian intern pada UMKM Iqien Cake. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan suatu sistem untuk mengelola dan memantau transaksi penjualan suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan mencakup berbagai aspek seperti pencatatan penjualan, pengelolaan persediaan, faktur penjualan, dan laporan keuangan yang berkaitan dengan penjualan.

2. Wawancara

Analisis data hasil wawancara dalam penelitian ini memainkan peran penting untuk memahami fenomena yang diteliti secara mendalam tentang peristiwa atau situasi yang terjadi selama wawancara dengan pemilik. Dalam konteks analisis sistem informasi akuntansi penjualan, penelitian tersebut berfokus terhadap bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dapat meningkatkan pengendalian intern pada UMKM Iqien cake.

3.3 Bagan Alir atau Flowchart yang digunakan

Secara umum, perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi yang berbeda berdasarkan permintaan dan operasi mereka. Sistem informasi akuntansi yang kuat digunakan untuk mengelola berbagai data terkait penjualan yang dibutuhkan oleh UMKM Iqien Cake. Sistem informasi akuntansi penjualan UMKM Kue Iqien menghasilkan data dengan kualitas sebagai berikut:

1. Relevan

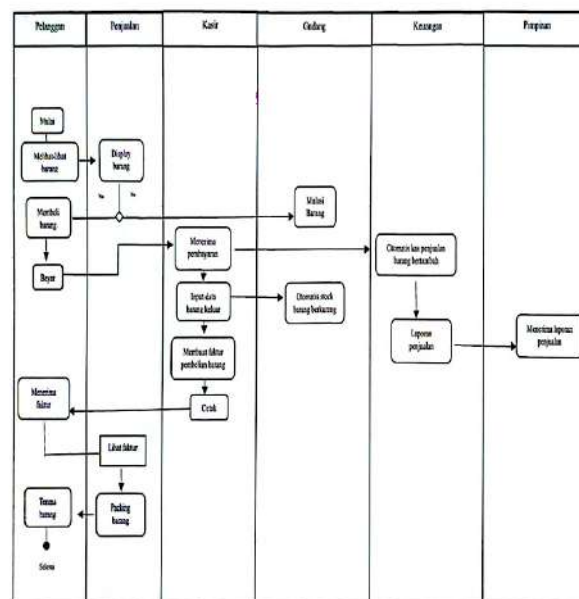
Informasi yang dihasilkan sehubungan dengan kegiatan penjualan UMKM Iqien Cake dengan memberikan laporan kebutuhan bagian penjualan yang jelas dan memadai serta dapat dimanfaatkan oleh seluruh departemen dengan menggunakan laporan aktivitas penjualan tersebut.

2. Akurat

Tidak mengherankan jika informasi yang diberikan akurat dan jelas dengan mencerminkan aktivitas UMKM Iqien Cake dalam proses penjualan tersebut.

3. Tepat Waktu

Semua departemen mendapat informasi secara efisien tentang informasi yang diterima mengenai modifikasi sistem dan prosedur penjualan, serta modifikasi izin yang berkaitan dengan aktivitas penjualan.



Gambar 2. Diagram Alur UMKM Iqien Cake yang diusulkan

Flowchart ini menggambarkan proses terstruktur dan efisien untuk menangani penjualan di UMKM Iqien Cake, memastikan setiap langkah dari pemesanan hingga pengiriman dikelola dengan baik.

3.4 Analisis Fenomena

Pada UMKM Iqien Cake, persaingan di berbagai bidang kehidupan menjadi sangat ketat. Agar bisa bertahan, dan melakukan untuk membantu bisnis untuk bersaing dengan kompetitor lainnya. dengan dinamika pasar yang terus berubah dan kebutuhan konsumen yang semakin

kompleks, perusahaan yang bergerak di bidang penjualan tidak bisa mengabaikan pentingnya sistem penjualan yang baik dan efektif tidak hanya harus mengeksekusi transaksi, namun juga memberikan landasan operasional yang kokoh sehingga dapat menyediakan informasi secara cepat dan tepat serta mendukung pengambilan keputusan strategi perusahaan. Tentu saja, tidak semuanya akan berjalan sesuai rencana tanpa usaha, banyak tantangan yang muncul ketika menjalankan suatu bisnis, baik secara internal maupun eksternal. Maka, perlu diterapkannya sistem penjualan yang efektif dan strategi penjualan yang baik.

UMKM Iqien Cake perlu memastikan bahwa informasi yang relevan tersedia dan komunikasi mengalir dengan lancar, dan karyawan perlu memahami peran mereka dalam pengendalian intern yang harus dirancang untuk mengatasi kejadian yang mungkin terjadi. Sering kali menghadapi keterbatasan sumber daya seperti sumber daya manusia dan teknologi, pengendalian intern harus disesuaikan dengan lingkungan agar efektif.

3.5 Penyajian Temuan Data dan Fakta Dilapangan

Proses pengumpulan informasi dan menyajikannya kepada audiens memungkinkan pengambilan keputusan dan pelaksanaan tindakan. Data kualitatif dapat direpresentasikan sebagai proses naratif dengan menggunakan matriks, grafik, jaringan, diagram, catatan lapangan, dan alat bantu visual lainnya. Jawaban atas kuesioner yang diberikan kepada anggota staf UMKM Iqien Cake tercantum di bawah ini:

Tabel 1. Tanggapan Responden

No	Item Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1.	Sistem memberikan informasi yang tepat				30%	70%
2.	Sistem memberikan laporan yang jelas tentang apa yang anda perlukan				50%	50%
3.	Sistem memberikan informasi yang mutakhir			20%	50%	30%
4.	Ketepatan waktu dalam memperoleh informasi				10%	90%
5.	Anda merasa puas dengan keakuratan system				60%	40%

Jawaban hasil data yang dibahas pada topik ini berkaitan dengan penjualan tahunan, pendapatan tunai dan keuntungan, produksi, posisi keuangan dalam tahun tertentu, dll. hal ini dibahas dalam sub bab berikutnya dari skripsi ini. Tabel yang ditampilkan memberikan penjelasan rinci tentang situasi keuangan pada UMKM Iqien Cake. Kriteria keberhasilan diukur dari kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam tahun tertentu

4. KESIMPULAN

Pemilik usaha dapat memperoleh informasi yang dibutuhkannya dari sistem informasi akuntansi penjualan UMKM Iqien Cake, dan data yang dihasilkannya tepat waktu, akurat, dan relevan.

Efisiensi pengendalian penjualan internal dapat didukung dengan sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan UMKM Iqien Cake. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada UMKM Kue Iqien dapat diamati sebagai berikut

1. Informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu dapat dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi penjualan.
2. Pemilik menggunakan data yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi untuk mengambil keputusan penjualan.
3. Jika pengendalian internal diterapkan dengan benar, pengendalian internal dapat mencegah kesalahan dan penipuan yang dapat terjadi selama operasi penjualan Kue Iqien di Iqien Cake.

REFERENSI

- [1] Dirgahinta, F., & Anwar, S. N. (2018). Aplikasi E-Commerce Penjualan Sepatu Dengan Metode Cross Selling Pada Toko Pantas. *Prosiding SINTAK 2018*, 1(1), 164–170.
- [2] Indrarini, S., & Gunawan, C. V. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal (Studi pada Toko Spare Part dan Oli Tri Jaya). *AKUBIS : Akuntansi dan Bisnis*, 8(2), 39–48.
- [3] Maharani, T. P., Askandar, N. S., & Junaidi, J. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Pendapatan Jasa Pada Perusahaan Transportasi (Studi Kasus Pada PT. Lancar Sejahtera Abadi). *e_Jurnal Ilmiah Riset Akuntansi*, 12(01), 356–363.
- [4] Rahmawati, H., Purwantini, A. H., & Maharani, B. (2022). Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi, Kualitas Sistem Informasi Akuntansi, dan Kesesuaian Tugas Teknologi Terhadap Kinerja Pegawai. *ACE: Accounting Research Journal*, 2(1), 102–119.
- [5] Resti Misra Aini, D. Tr. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada Cv. Surya Kuantan Singingi. *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalammenunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada Cv. Surya Kuantan Singingi*, Vol. 8(No. 1), h. 193-207.
- [6] Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2016). *Accounting Information Systems*. Pearson.
- [7] Salihi, S. S., & Wiansari, W. (2022). Sistem Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Atas Pendapatan Rumah Sakit Umum Murhum Kota Baubau. *ECOTECHNOPRENEUR : Journal Economics, Technology And Entrepreneur*, 1(01), 1–19. <https://doi.org/10.62668/ecotechnopreneur.v1i01.43>
- [8] Sapuan, M. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan. *JURNAL EQUILIBRIA: Fakultas Ekonomi Universitas Riau Kepulauan Batam*, 7(1), 114–122.
- [9] Sari, D. K. (2023). *Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Pt Iron Bird Logistics Surabaya*. 1(2).
- [10] Yudistira, R., Astriani, D., & Puspitasari, M. (2023). Analisis Sistem Informasi Akuntansi dalam Meningkatkan Pengendalian Internal: Studi Kasus pada Klinik PT. Hurip Putera Husada. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(2), 2378–2390. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i2.5311>