



**PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN PADA CV. IRZA
BATUSANGKAR**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada
Jurusan Akuntansi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*

Oleh :

Dila Rahmadani
NIM.1730403022

**JURUSAN AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR
2021 M / 1442 H**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN DATA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dila Rahmadani

NIM : 1730403022

Jurusan : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi saya yang berjudul **“Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada CV Irza Batusangkar”** adalah benar karya saya sendiri bukan plagiat kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi saya plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 30 Juli

2021

Saya yang

Menyatakan



Dila Rahmadani

NIM. 1730403022

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing penulisan proposal skripsi atas nama **DILA RAHMADANI, NIM : 1730403022**, dengan judul **“Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada CV Irza Batusangkar”**, memandang bahwa proposal skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan dan dapat disetujui untuk dilanjutkan penelitian.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 22 Juni 2021

Pembimbing

Ketua Jurusan
Akuntansi Syariah



Yeni Melia, SE., MM
NIP.19850505 201503 2 005



Khairul Marlin, SE., M.KOM., MM
NIP. -

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Batusangkar



Dr. M. Rizal, M. Ag. CRP®
NIP. 197310072002121001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama Dila Rahmadani, NIM: 1730403022, judul :
Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada CV Irza Batusangkar, telah
diuji dalam ujian *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN
Batusangkar yang dilaksanakan pada tanggal 12 Agustus 2021.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan dalam Tim	Tanda Tangan	Tanggal Persetujuan
1	Khairil Marlin, SE., M.Kom., MM NIP.-	Ketua Sidang/Pembimbing		21-08-2021
2	Nasfizar Guspendri, SE., M.Si NIP. 197508232003121004	Penguji I		21-08-2021
3	Elfina Yenti, SE., Ak., M.Si., CA NIP. 197406232000032002	Penguji II		

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)

Batusangkar



Dr. H. Rizal, M.Ag.CRP
NIP. 197310072002121001

ABSTRAK

Dila Rahmadani, NIM 1730403022, judul skripsi “**Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada CV Irza Batusangkar**”, jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Batusangkar 2021.

Permasalahan yang dibahas dalam penelitian adalah pencatatan transaksi penjualan yang dilakukan masih secara manual yaitu dengan menggunakan buku catatan penjualan dan digabung dengan buku catatan lainnya, selain itu laporan penjualan belum tersedia secara terkomputerisasi dan belum adanya Sistem Informasi pencatatan yang digunakan untuk melakukan pencatatan penjualan pada CV Irza Batusangkar.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian pengembangan (*research and development*) yaitu untuk membuat suatu program aplikasi akuntansi terhadap transaksi penjualan yang dilakukan dengan menggunakan metode SDLC (*system development life cycle*) pada CV Irza Batusangkar. Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, dan dokumentasi. Perancangan dilakukan untuk merancang aplikasi sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar, dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan pengolahan database MySQL.

Hasil penelitian telah berhasil merancang dan mengimplementasikan aplikasi sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar, serta telah dilakukan analisis terhadap implementasi aplikasi dengan menggunakan metode analisis PIECES dengan hasil sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar dapat memenuhi kebutuhan operasional penjualan.

Kata kunci: *Perancangan, Sistem Informasi, Penjualan*

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Spesifikasi Produk Yang Diinginkan.....	6
F. Pentingnya Pengembangan.....	6
G. Asumsi dan keterbatasan.....	6
H. Definisi Operasional.....	7
BAB II KAJIAN TEORI.....	9
A. Landasan Teori.....	9
1. Sistem informasi.....	9
2. Penjualan.....	14
3. Sistem informasi penjualan.....	22
4. Pengembangan sistem informasi dan perancangan sistem informasi penjualan.....	26
5. Alat bantu pengembangan sistem informasi.....	35
6. Aplikasi yang digunakan.....	39
B. Penelitian yang relevan.....	40
BAB III METODE PENELITIAN.....	42
A. Jenis Penelitian.....	42
B. Model Pengembangan.....	42
C. Prosedur Pengembangan.....	43
D. Jenis data.....	44
E. Teknik pengumpulan data.....	45
F. Teknik analisis data.....	45

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	52
A. Gambaran umum perusahaan.....	52
1. Sejarah Singkat Perusahaan	52
2. Tujuan dan Fungsi Perusahaan.....	53
3. Visi dan misi.....	53
4. Kegiatan CV Irza Batusangkar	54
B. Data Khusus	56
C. Perancangan Sistem penjualan.....	62
1. Analisis Sistem yang berjalan saat ini	62
2. Analisis kebutuhan sistem	65
3. Rancangan sistem informasi penjualan	71
D. Implementasi sistem informasi penjualan	84
1. Persiapan rencana implementasi.....	84
2. Melakukan kegiatan implementasi	84
E. Pengendalian internal sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar.....	96
F. Pembahasan hasil penelitian	98
1. Fungsi yang terkait dengan sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar	98
2. Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar	99
3. Catatan-catatan yang digunakan dalam sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar.....	99
4. Prosedur-prosedur dalam sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar	100
5. Sistem pengendalian intern dalam sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar	101
6. Analisis sistem informasi pada penjualan CV Irza Batusangkar.....	102
7. Analisis implementasi sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar	103
8. Keterbatasan perancangan sistem informasi penjualan pada CV Irza	

Batusangkar	104
G. Keterbatasan penelitian	104
BAB V PENUTUP.....	106
A. Kesimpulan	106
B. Saran.....	106
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 2 1 Simbol Diagram Alir Data	36
Tabel 2 2 Simbol-simbol flowchart.....	36
Tabel 4 1 Hasil Analisis PIECES Pada CV Irza Batusangkar	64
Tabel 4 2 Barang Harga	75
Tabel 4 3 Tabel Master Barang.....	75
Tabel 4 4 Tabel Bulan	75
Tabel 4 5 Tabel Cabang	75
Tabel 4 6 Histori Bayar	76
Tabel 4 7 Tabel Pelanggan	76
Tabel 4 8 Tabel Penjualan.....	76
Tabel 4 9 Tabel Penjualan Retail	77
Tabel 4 10 Tabel Penjualan Detail Temp.....	77
Tabel 4 11 Tabel User	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3 1 flowchart aliran sistem penjualan tunai CV Irza saat ini.	48
Gambar 3 2flowchart aliran sistem penjualan tunai yang diharapkan CV Irza	50
Gambar 4 1 Struktur Organisasi CV Irza	55
Gambar 4 2 Entity Relationship Diagram (ERD)	72
Gambar 4 3 Hubungan Antar Tabel	72
Gambar 4 4 Diagram Konteks.....	73
Gambar 4 5 Diagram Tingkat 1 Proses Input Transaksi	73
Gambar 4 6 Diagram Tingkat 1 Proses Pembayaran	74
Gambar 4 7 Diagram Tingkat 1 Proses Pembuatan Laporan	74
Gambar 4 8 Form Login.....	78
Gambar 4 9 Form Menu Utama	79
Gambar 4 10 Form Data Master.....	79
Gambar 4 11 Form Data Transaksi	80
Gambar 4 12 Form Data Laporan	81
Gambar 4 13 Form Data Pemasok	69
Gambar 4 14 Utility	70
Gambar 4 15 Bukti Faktur Penjualan.....	70
Gambar 4 16 Laporan Penjualan Kredit.....	71
Gambar 4 17 Laporan Penjualan Seluruh Transaksi.....	83
Gambar 4 18 Pengujian Login In Admin.....	86
Gambar 4 19 Pengujian Tampilan Menu Utama.....	87
Gambar 4 20 Pengujian Data Data Master.....	87
Gambar 4 21 Pengujian Data Barang.....	88
Gambar 4 22 Pengujian Tambah Data Jenis Barang.....	88
Gambar 4 23 Pengujian Tampilan Data Barang	89
Gambar 4 24 Pengujian Tampilan Data Pelanggan	89
Gambar 4 25 Pengujian Tampilan Tambah Data Pelanggan	90
Gambar 4 26 Pengujian Tampilan Data Harga	90
Gambar 4 27 Pengujian Tampilan Data Harga	91

Gambar 4 28 Pengujian Tampilan Menu Data Transaksi	91
Gambar 4 29 Pengujian Tampilan Data Penjualan Tunai	92
Gambar 4 30 Pengujian Tampilan Data Penjualan Kredit	92
Gambar 4 31 Pengujian Tampilan Data Laporan.....	80
Gambar 4 32 Pengujian Tampilan Laporan Penjualan Tunai Dan Kredit	80
Gambar 4 33 Pengujian Data Pemasok.....	81
Gambar 4 34 Pengujian Penginputan Data Pemasok.....	81
Gambar 4 35 Pengujian Tampilan Struk Penjualan	81
Gambar 4 36 Struktur Organisasi CV Irza	97

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Saat sekarang ini perkembangan teknologi informasi sudah tidak diragukan lagi, karena sudah berkembang secara pesat dan cepat, tidak hanya di Indonesia tetapi juga diseluruh dunia. Dengan berkembangnya teknologi informasi menjadikan teknologi bagian yang sangat penting dalam melakukan suatu usaha salah satunya dalam kegiatan bisnis. Dengan adanya teknologi akan membantu dan mempermudah kegiatan bisnis masyarakat baik itu yang berskala kecil, sedang, ataupun berskala besar, tidak itu saja teknologi juga memiliki peran penting dalam menunjang perkembangan suatu usaha. Dalam suatu usaha kemudahan teknologi informasi juga mendorong untuk berkembangnya usaha yang dijalani, sehingga dengan berkembangnya usaha yang dilakukan maka akan menimbulkan persaingan pasar yang ketat.

Munculnya persaingan pasar yang ketat pada suatu usaha yang berjalan membuat usaha yang berjalan tersebut diharuskan mampu memberikan pelayanan yang baik dan memberikan informasi, baik itu untuk pelanggan ataupun untuk kebutuhan usaha itu sendiri. Kualitas informasi dapat diukur berdasarkan keakuratan informasi, ketepatan waktu dari informasi dan relevan dari informasi yang tersedia (Kristanto, 2008). Dengan adanya informasi yang diberikan maka suatu usaha akan mudah untuk melakukan pengambilan keputusan baik itu yang berhubungan dengan operasi ataupun perkembangan usaha terutama dalam lingkup usaha dagang.

Usaha dagang dalam pengoperasian aktivitasnya hanya terdiri dari membeli dan menjual barang dagang atau jasa tanpa adanya melakukan proses perubahan dari produk yang diperjual belikan. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan

tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Sedangkan penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggan (Mulyadi, 2016). Pendapatan pokok yang diperoleh dari usaha dagang yaitu berasal dari transaksi penjualan barang dagang yang dilakukan. Pada dasarnya usaha dagang memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang besar dari aktivitas penjualan, sehingga untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan maka usaha dagang akan melakukan pengelolaan yang baik pada aktivitas usaha untuk mendapatkan hasil yang semaksimal mungkin. Oleh karena itu, suatu usaha dagang harus memiliki sistem informasi.

Penjualan terdapat dalam PSAK 23 yaitu semua perusahaan dagang melakukan kegiatan utamanya yaitu penjualan, dengan penjualan tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba dapat tercapai. Penjualan tunai dilakukan pada saat pembeli datang ke perusahaan melakukan pemilihan barang yang akan dibeli dan melakukan pembayaran secara tunai dimana barang yang akan dibeli langsung diserahkan pada saat pembeli melakukan pembayaran. Sedangkan pada penjualan kredit pembayaran dilakukan dikemudian hari sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli.

Sistem informasi adalah kerangka kerja yang mengoordinasikan sumber daya (manusia, komputer) untuk mengubah masukan (input) menjadi keluaran (informasi), guna mencapai sasaran-sasaran perusahaan (Kadir, 2014). Sistem informasi memiliki peran yang sangat penting pada suatu bisnis, dimana dengan adanya sistem informasi akan mendukung proses operasi bisnis, mendukung pembuatan keputusan oleh pegawai dan manajer, dan dapat mendukung strategi-strategi untuk keunggulan kompetitif (Kadir, 2014). Sistem informasi juga mampu untuk

menambah efisien kerja pada suatu usaha. Sehingga akan mempermudah proses dalam mengumpulkan dan menyimpan data transaksi, serta memproses data sehingga akan menghasilkan suatu informasi yang baik dan tepat untuk usaha yang dijalani.

Semua perusahaan dagang melakukan kegiatan utamanya yaitu penjualan, dengan penjualan tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba dapat tercapai. Sistem informasi penjualan adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan (Mulyadi, 2013). Pada sistem informasi penjualan proses yang terjadi dapat dibagi menjadi tiga proses, yaitu pembelian, penjualan, dan pembuatan laporan persediaan. Pada pembelian proses yang terjadi yaitu melakukan pemesanan barang ke *supplier*. Pada proses penjualan yaitu kasir memasukkan kode barang yang akan dibeli konsumen pada transaksi penjualan. Proses yang terjadi pada laporan persediaan yaitu dibuat berdasarkan informasi yang diterima dari proses pembelian dan penjualan barang (Arika, 2012).

Sistem informasi akuntansi penjualan tunai merupakan organisasi formulir, catatan, dan laporan tentang penjualan yang terjadi di perusahaan yang dikoordinasi sedemikian rupa sehingga menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen, tentang penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Sedangkan sistem informasi penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli (Mulyadi, 2016).

Objek pada penelitian ini adalah perancangan sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar. CV Irza Batusangkar

bergerak dalam bidang usaha dagang yang menyediakan berbagai macam barang untuk dijual seperti semen, paku, cat, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan pembangunan rumah atau gedung. CV Irza beralamat di Jalan Raya Batusangkar- Bukittinggi km 3 Sijangek, Batusangkar. CV Irza merupakan salah satu toko bangunan yang cukup besar dan telah memiliki pelanggan yang cukup banyak di Batusangkar. Harga yang ditawarkan di CV Irza cukup terjangkau sehingga toko tidak pernah sepi pelanggan. Banyaknya pelanggan pada CV Irza harus berbanding lurus dengan banyaknya transaksi yang terjadi. Dengan begitu CV Irza harus mampu memiliki kecepatan dan ketepatan dalam mencatat setiap transaksi penjualan. Sehingga dengan adanya kecepatan dalam mengelola transaksi CV Irza dapat memperoleh informasi penjualan secara cepat dan akurat. Sistem informasi penjualan sangat penting untuk diterapkan di CV Irza, karena dengan adanya sistem informasi akan mempermudah dan memperlancar kegiatan ataupun aktivitas dalam pelayanan pelanggan.

Selama ini CV Irza melakukan pencatatan secara manual. Sistem penjualan dilakukan dengan cara mencatat di sebuah buku yang digabung dengan buku pengeluaran lainnya. Penjualan tunai dilakukan saat barang diserahkan langsung kepada pembeli dan pembayaran dilakukan secara tunai. Saat pembeli datang ke toko dan memilih barang yang akan dibeli maka pada bagian kasir akan mencatat nama barang yang dijual serta harga barang dibuku, untuk bukti pembelian yang diberikan kepada pembeli bagian kasir mencatat dinota penjualan dan diberikan kepada pembeli. Namun apabila pembeli tidak meminta nota pembelian maka kasir tidak membuat nota karena dinilai memperlama pelayanan transaksi penjualan. Berdasarkan catatan transaksi penjualan pada buku tersebut, maka bagian kasir merekap penjualan harian tersebut untuk dibuat laporan penjualan harian. Setelah itu, laporan penjualan

harian tersebut diberikan kepada pemilik toko.

Catatan yang dilakukan dibuku ini tidak dapat bertahan lama, karena resiko yang terjadi pada buku tersebut besar, bisa saja bukunya hilang atau mengalami kerusakan. Risiko lain yang terjadi adanya penyimpangan yang dapat terjadinya di CV Irza yang memiliki peluang yang cukup besar. Disisi lain, dengan melakukan pencatatan manual akan membutuhkan waktu dalam pencatatan transaksi dan pelayanan di CV Irza. Hal ini tentunya akan berpengaruh pada lamanya proses transaksi antara penjual dan pembeli.

Seiring dengan berkembangnya bisnis CV Irza, tentunya pelanggan yang datang untuk melakukan transaksi terus bertambah banyak sehingga pencatatan yang dilakukan secara manual sudah tidak efektifitas dan efisien lagi. Dengan adanya sistem informasi penjualan yang terkomputerisasi di CV Irza, maka transaksi yang dilakukan dapat berjalan efektif dan efisien serta dapat meningkatkan operasionalnya. Berdasarkan uraian yang telah diuraikan diatas penulis memilih CV Irza sebagai objek penelitian dengan judul **“Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada CV Irza Batusangkar”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis jelaskan diatas maka dapat disimpulkan bahwa identifikasi dari masalah tersebut adalah pencatatan penjualan barang dagang yang dilakukan di CV Irza masih dilakukan secara manual dan dicatat di sebuah buku dimana buku tersebut digabungkan dengan buku catatan pengeluaran lainnya.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang dapat diambil yaitu bagaimana perancangan sistem informasi penjualan yang terkomputerisasi dan

mudah diterapkan di CV Irza?

D. Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan di CV Irza ini maka dapat diketahui tujuan dari penelitian ini yaitu perancangan sistem informasi penjualan yang terkomputerisasi pada CV Irza Batusangkar.

E. Spesifikasi Produk Yang Diinginkan

Spesifikasi produk yang diinginkan oleh peneliti yaitu perancangan sistem informasi yang siap pakai oleh CV Irza Batusangkar dalam penjualan yang mana nantinya akan menghasilkan sebuah sistem informasi yang dapat mempermudah dalam melakukan transaksi antara pembeli dengan penjual, sehingga transaksi yang dilakukan dapat berjalan efektif dan efisien serta dapat meningkatkan operasionalnya.

F. Pentingnya Pengembangan

Sekarang ini CV Irza masih melakukan pencatatan penjualan secara manual dan belum menggunakan sistem informasi, dibandingkan dengan CV yang lain yang sudah menerapkan sistem informasi dalam melakukan transaksinya. Harapan yang penulis inginkan dari penelitian ini adalah perancangan sistem informasi penjualan dengan menggunakan pemrograman PHP sebagai aplikasi interface dan MySQL server sebagai basis data.

G. Asumsi dan keterbatasan

Pencatatan penjualan pada saat ini CV Irza masih dilakukan secara manual dengan mencatat penjualan di sebuah buku, sehingga resiko yang dapat terjadi cukup besar tidak hanya peluang penyimpangan tetapi pada buku juga bisa hilang atau mengalami kerusakan, untuk mencegah terjadinya hal tersebut maka CV Irza harus memiliki pencatatan penjualan yang terkomputerisasi dengan

perancangan sistem informasi.

H. Definisi Operasional

Definisi operasional memuat penjelasan yang memuat penjelasan tentang termonologi yang digunakan. Penelitian ini berjudul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada CV Irza Batusangkar”. Ada beberapa kata kunci yang dipahami yaitu:

1. Perancangan adalah proses penggambaran dan perancangan dari beberapa data yang kemudian dikumpulkan menjadi satu kesatuan yang utuh dan berfungsi sebagai perancangan sistem. Perancangan sistem dapat berupa bagan alur sistem yang menunjukkan urutan proses dari awal terjadinya transaksi hingga berakhirnya transaksi (Kholik H, 2020)
2. Sistem informasi adalah komponen-komponen yang saling berkaitan bekerja bersama-sama untuk mengumpulkan, mengelola, menyimpan, dan menampilkan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan, koordinasi, pengaturan, analisa, dan visualisasi pada sebuah organisasi.
3. Penjualan adalah proses penjualan barang atau jasa dari penjual kepada pembeli dengan harga jual yang telah ditetapkan (Haryono, 2011).
 Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai.
 Penjualan kredit adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.
4. PHP merupakan salah satu bahasa pemograman berbasis web dimana sistem yang diterapkan adalah sisi *server side*.
5. MySQL adalah sebuah program pembuat dan pengelola *database* atau yang sering disebut dengan *Database Management Server (DBMS)*.
6. CV Irza merupakan suatu bidang usaha yang bergerak dalam

dibidang

perdagangan yang menyediakan berbagai kebutuhan bahan bangunan seperti semen, cat, paku, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan pembangunan rumah atau gedung

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Sistem informasi

a. Pengertian sistem informasi

Secara umum, sistem adalah suatu kumpulan objek atau unsur-unsur atau bagian-bagian yang memiliki arti berbeda-beda yang saling memiliki hubungan, saling bekerjasama dan saling memengaruhi satu sama lain serta memiliki keterikatan pada rencana atau plane yang sama dalam mencapai suatu tujuan tertentu pada lingkungan yang kompleks. Sistem yang baik akan mengurangi risiko kesalahan dalam menangani transaksi-transaksi yang jumlahnya banyak dan transaksi yang terjadi berulang-ulang (Prakasita, 2018).

Suatu sistem yang baik harus mempunyai tujuan dan sasaran yang tepat karena hal ini sangat menentukan dalam mendefinisikan masukan yang dibutuhkan sistem dan juga keluaran yang dihasilkan. Menurut (McLeod,2004), tidak semua sistem memiliki kombinasi elemen-elemen yang sama, tetapi susunan dasarnya sama. Ada beberapa elemen yang membentuk sebuah sistem yaitu:

- 1) Tujuan, tujuan ini menjadi motivasi yang mengarahkan pada sistem, karena tanpa tujuan yang jelas sistem menjadi tak terarah dan tak terkendali.
- 2) Masukan (*input*), merupakan segala sesuatu yang masuk ke dalam sistem dan selanjutnya menjadi bahan untuk diproses.
- 3) Proses, merupakan bagian yang melakukan perubahan atau transformasi dari masukan menjadi keluaran yang berguna dan lebih bernilai.
- 4) Keluaran (*output*), merupakan hasil dari pemrosesan sistem

- 5) an keluaran dapat menjadi masukan untuk subsistem lain.
- 6) Batas sistem adalah pemisah antara sistem dan daerah di luar sistem. Batas sistem menentukan konfigurasi, ruang lingkup, atau kemampuan sistem (Yakub, 2012).
- 7) Umpan balik, merupakan elemen dalam sistem yang bertugas mengevaluasi bagian dari output yang dikeluarkan, dimana elemen ini sangat penting demi kemajuan sebuah sistem.
- 8) Kontrol sistem, merupakan pengawasan terhadap pelaksanaan pencapaian tujuan dari sistem tersebut. Kontrol sistem dapat berupa terhadap pemasukan data (*input*), kontrol terhadap keluaran data (*output*), kontrol terhadap pengelolaan data, kontrol terhadap umpan balik dan sebagainya (Kristanto, 2018)

Informasi adalah hasil pemrosesan data yang diperoleh dari setiap elemen sistem tersebut menjadi bentuk yang mudah dipahami dan merupakan pengetahuan yang relevan yang dibutuhkan oleh orang untuk menambah terhadap fakta-fakta yang ada, informasi bagi setiap elemen akan berbeda satu sama lain sesuai dengan kebutuhannya masing-masing (Ajie, 2010).

Sebuah sistem informasi merupakan kumpulan dari perangkat keras dan perangkat lunak komputer serta perangkat manusia yang akan mengolah data menggunakan perangkat keras dan perangkat lunak tersebut. Selain itu data juga memegang peranan penting dalam proses sistem informasi. Data yang akan dimasukkan adalah sebuah sistem informasi dapat berupa formulir-formulir, prosedur-prosedur dan bentuk data lainnya. Selain itu sistem informasi dapat didefinisikan sebagai berikut:

- 1) Suatu sistem yang dibuat oleh manusia yang terdiri dari komponen-komponen dalam organisasi untuk mencapai suatu tujuan yaitu menyajikan informasi.

- 2) Sekumpulan prosedur organisasi yang pada saat dilaksanakan akan memberikan informasi bagi pengambil keputusan dan atau untuk mengendalikan organisasi.
- 3) Suatu sistem didalam organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengelolaan transaksi, mendukung operasi, bersifat manajerial, dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan (Kristanto, 2018).

b. Komponen sistem informasi

Untuk mendukung lancarnya suatu sistem informasi dibutuhkan beberapa komponen yang fungsinya sangat vital didalam sistem informasi. Komponen-komponen sistem informasi tersebut yaitu:

- 1) Input, input disini adalah semua data yang dimasukkan ke dalam sistem informasi. Dalam hal ini yang termasuk dalam input adalah dokumen-dokumen, formulir-formulir dan file-file. Dokumen-dokumen tersebut dikumpulkan dan dikonfinasikan ke suatu bentuk sehingga dapat diterima oleh pengelolah yang meliputi, pencatatan, penyimpanan, pengujian dan pengkodean.
- 2) Proses, merupakan kumpulan proses yang akan memanipulasi input yang kemudian akan disimpan dalam bagan basis data dan seterusnya akan diolah menjadi suatu output yang akan digunakan oleh si penerima. Komponen ini dalam tugasnya akan merubah segala masukan menjadi keluaran terdiri dari manusia, metode dan prosedur, peralatan komputer, dan penyimpanan data.
- 3) Output, merupakan semua keluaran atau hasil dari model yang sudah diolah menjadi suatu informasi yang berguna dan dapat dipakai penerima. Komponen ini akan berhubungan langsung

dengan pemakai sistem informasi dan merupakan tujuan akhir dari pembuatan sistem informasi. Komponen ini dapat berupa laporan-laporan yang dibutuhkan oleh pemakai sistem untuk memantau keberhasilan suatu organisasi.

- 4) Teknologi, merupakan bagian yang berfungsi untuk memasukkan input, mengolah input dan menghasilkan keluaran. Ada tiga bagian dalam teknologi ini yang meliputi perangkat keras, perangkat lunak dan perangkat manusia.
- 5) Basis data, merupakan kumpulan data-data yang saling berhubungan satu dengan yang lain yang disimpan dalam perangkat keras komputer dan akan diolah menggunakan perangkat lunak. Basis data sendiri merupakan kumpulan file-file yang mempunyai kaitan antara satu file dengan file yang lain sehingga membentuk satu bangunan data.
- 6) Kendali, merupakan semua tindakan yang diambil untuk menjaga sistem informasi tersebut agar bisa berjalan dengan lancar dan tidak mengalami gangguan.

Komponen ini sangat penting agar sistem secara keseluruhan memiliki validasi dan integritas yang tinggi (Kristanto, 2018).

c. Manfaat sistem informasi

Adapun manfaat dari sistem informasi adalah:

- 1) Organisasi menggunakan sistem informasi untuk mengolah transaksi-transaksi, mengurangi biaya dan menghasilkan pendapatan sebagai salah satu produk atau pelayanan mereka.
- 2) Bank menggunakan sistem informasi untuk mengolah cek-cek nasabah dan membuat berbagai laporan rekening koran dan transaksi yang terjadi.
- 3) Perusahaan menggunakan sistem informasi untuk mempertahankan persediaan pada tingkat paling rendah agar konsisten dengan jenis barang yang tersedia (Kristanto, 2018).

d. Pemakai sitem informasi

Sebagian besar sistem informasi berlandaskan komputer terdapat didalam suatu organisasi dalam berbagai jenis. Anggota organisasi adalah pemakai informasi yang dihasilkan sistem tersebut manajer yang bertanggung atas pengalokasian sumber daya untuk pengembangan dan pengoperasian perusahaan (Kristanto, 2018).

e. Peranan sistem informasi dalam bisnis

Terdapat tiga alasan mendasar untuk semua aplikasi bisnis dalam teknologi informasi. Tiga peran tersebut yang dapat dilakukan sistem informasi untuk sebuah perusahaan adalah untuk mendukung proses dan operasi bisnis, mendukung pengembalian keputusan para pegawai dan manajernya, dan mendukung berbagai strategi untuk keunggulan kompetitif (Yakub, 2012).

Menurut (Kristanto, 2018) peranan sistem informasi dalam bisnis juga memiliki tiga peran yang vital dalam suatu bisnis yaitu:

1) Mendukung operasi bisnis.

Pada bagian accounting, sistem informasi digunakan untuk mencatat order customer, menyediakan informasi bagi pihak manajemen dalam operasi bisnis yang digunakan sehari-hari. Respon yang lebih cepat menjadi sangat penting, dikarenakan kemampuan sistem informasi untuk menggabung dan mengintegritaskan informasi menjadi hal yang krusial.

2) Mendukung dalam pengambilan keputusan manajerial.

Sistem informasi dapat mengkombinasikan informasi untuk membantu proses bisnis menjadi lebih baik. Informasi tersebut dapat membantu seorang manajer untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hasil dari keputusan sebelumnya.

3) Meraih keuntungan strategik.

Sistem informasi didesain untuk suatu tujuan yang strategik yang akan membantu perusahaan atau organisasi dalam meraih keuntungan pasar yang kompetitif (Kristanto, 2018).

2. Penjualan

a. Pejualan Tunai

1. Pengertian Penjualan Tunai

Penjualan merupakan suatu fungsi yang dianggap sebagai ujung tombak dalam suatu perusahaan, karena dengan adanya penjualan maka perusahaan akan memperoleh pendapatan. Penjualan terdapat dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 23 yaitu semua perusahaan dagang melakukan kegiatan utamanya yaitu penjualan, dengan penjualan tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba dapat tercapai. PSAK No 23 dikeluarkan oleh dewan standar akuntansi keuangan yang mengatur tentang pendapatan. Pengakuan pendapatan atas penjualan suatu barang atau jasa telah diatur didalam PSAK 23. Peranan PSAK 23 sangat penting dalam prosedur pengakuan pendapatan dalam suatu usaha (Nadya, 2010). Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) melalui PSAK No. 23 mengungkapkan sumber pendapatan sebagai berikut:

- a) Penjualan barang
- b) Penjualan jasa
- c) Bunga, royalti, dan deviden (Claudia, 2017).

Penjualan adalah suatu kegiatan dimana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli, dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit.

Menurut yadiati dan wahyu penjualan tunai adalah

pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas. Sedangkan menurut Narko penjualan tunai adalah apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar ke bagian kassa.

Penjualan tunai adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan perusahaan kepada pembeli, setelah uang diterima perusahaan barang kemudian diserahkan pembeli dan transaksi penjualan tunai dicatat diperusahaan (Mulyadi, 2001).

Dengan adanya aktivitas penjualan, maka terjadilah pertukaran barang atau jasa, antara pembeli dan penjual, yang berakibat pembeli memperoleh barang atau jasa sedangkan penjual memperoleh pembayaran baik berupa uang atau check (Riswaya, 2013).

2. Fungsi yang terkait pada penjualan tunai

Ada beberapa fungsi yang terkait pada penjualan tunai yaitu:

a. Fungsi penjualan

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Selain itu, fungsi penjualan memberikan surat order ke fungsi gudang guna menyiapkan barang.

b. Fungsi kas

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas

dari pembeli, jumlah pembayaran yang diterima oleh fungsi kas sesuai dengan jumlah yang tertera pada faktur penjualan tunai.

c. Fungsi gudang

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengirim.

d. Fungsi pengirim

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli. Sebelum menyerahkan barang kepada pembeli, fungsi pengiriman memeriksa kecocokan barang dengan data pesanan untuk memastikan kebenaran pesanan.

e. Fungsi akuntansi

Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas, serta membuat laporan penjualan. Dalam hal ini fungsi akuntansi menerima dokumen-dokumen mengenai penjualan dari fungsi lain (Mulyadi, 2001).

b. Penjualan Kredit

1) Pengertian Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata satu bulan. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggan. Kegiatan kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan

kredit (Mulyadi, 2016).

Penjualan kredit didefinisikan secara umum dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan kredit yaitu:

- a) Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
- b) Jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit.
- c) Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
- d) Nama dan alamat pembeli.
- e) Kuantitas produk yang dijual.
- f) Nama wiraniaga yang melakukan penjualan.
- g) Otorisasi pejabat dan wewenang (Mulyadi, 2001).

2) Fungsi yang terkait dalam penjualan kredit dengan kartu kredit perusahaan

a) Fungsi kredit

Fungsi ini bertanggung jawab atas pemberian kartu kredit kepada pelanggan. Fungsi kredit melakukan pengumpulan informasi tentang kemampuan keuangan calon anggota dengan meminta fotokopi rekening koran bank.

b) Fungsi penjualan

Fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan pelanggan atas barang. Fungsi penjualan mengisi faktur penjualan kartu kredit untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman melaksanakan penyerahan barang kepada pelanggan.

c) Fungsi gudang

Fungsi gudang menyediakan barang yang diperlukan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kredit yang diterima dari fungsi penjualan.

d) Fungsi pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang yang kuantitas, mutu, dan spesifikasi sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi penjualan.

e) Fungsi akuntansi

Fungsi ini berfungsi bertanggung jawab untuk mencatat transaksi bertambah piutang kepada pelanggan ke dalam kartu piutang berdasarkan faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi pengiriman.

f) Fungsi penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat surat tagihan secara periodik kepada pemegang kartu kredit (Mulyadi, 2016).

3) Dokumen yang digunakan

Dokumen yang digunakan untuk melaksanakan sistem penjualan kredit dengan kartu kredit perusahaan yaitu:

a) Faktur penjualan kartu kredit

Dokumen ini digunakan untuk merekam transaksi penjualan kredit dengan kartu kredit.

b) Surat tagihan

Surat tagihan ini merupakan *turnaround document* yang isinya dibagi menjadi dua bagian bagian, bagian atas dan bagian bawah.

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

Kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1) Faktor internal

- a) Kondisi dan kemampuan penjual, transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar dapat dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.
- b) Modal, bagi penjualan barang apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan terlebih dahulu barang ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan itu diperlukan adanya sarana serta usaha seperti, transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun diluar perusahaan usaha promosi dan sebagainya. Semua ini dapat dilakukan jika penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan saat itu.
- c) Promosi, promosi merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan.

2) Faktor eksternal

Faktor eksternal yang menjadi faktor yang mempengaruhi penjualan yaitu kondisi pasar, pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat juga mempengaruhi kegiatan penjualan (Basu, 2003).

d. Perhitungan harga jual dengan menghitung harga pokok penjualan (HPP)

Persediaan barang diklasifikasikan sesuai dengan jenis usaha perusahaan. Dalam perusahaan perdagangan barang merupakan aktivitas dalam bentuk siap dijual kembali dan yang paling aktif dalam operasi usahannya. Terdapat klasifikasi persediaan yang berbeda antara perusahaan dagang dengan perusahaan manufaktur karena fungsi dua perusahaan itu memang berbeda. Fungsi perusahaan dagang adalah menjual barang yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi. Dengan kata lain, tidak ada proses pengelolaan barang lagi, sedangkan perusahaan manufaktur adalah mengelola dari bahan mentah menjadi barang setengah jadi hingga barang jadi yang siap untuk dijual (Bellinda Macpal, 2014).

Harga pokok penjualan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Manfaat harga pokok penjualan yaitu:

- 1) Sebagai patokan untuk menentukan harga jual
- 2) Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian (Mulyadi, 2008).

Untuk menghitung harga pokok penjualan terlebih dahulu harus memperhatikan unsur-unsur yaitu:

- 1) Persediaan awal barang dagangan
- 2) Pembelian
- 3) Biaya angkut pembelian
- 4) Retur pembelian dan pengurangan harga
- 5) Potongan pembelian.

Rumusan harga pokok penjualan:

Persediaan barang dagang awal	Rp xxx
Pembelian bersih:	
Pembelian	Rp xxx
Biaya angkut	<u>Rp xxx</u> +
Harga pokok pembelian	<u>Rp xxx</u> +
Return pembelian	Rp xxx
Potongan pembelian	<u>Rp xxx</u> +
	<u>Rp xxx</u> -
Pembelian bersih	<u>Rp xxx</u> +
Barang dagang siap jual	Rp xxx
Persediaan barang dagang akhir	<u>Rp xxx</u> -
Harga pokok penjualan	Rp xxx

Persediaan merupakan suatu istilah yang menunjukkan segala sesuatu dari sumber daya yang ada dalam suatu proses yang bertujuan untuk mengantisipasi terhadap segala kemungkinan yang terjadi baik karena adanya permintaan maupun adanya masalah lain (Anggy Listiani, 2019). Persediaan menurut pernyataan standar akuntansi adalah aktiva tetap yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal perusahaan, aktiva dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan dan atau dalam bentuk persediaan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pembelian jasa. Pengertian persediaan ini sangat umum dan berlaku bagi perusahaan jasa, dagang maupun manufaktur (Mulyadi, 2013).

Ada beberapa metode dalam penilaian persediaan, yaitu FIFO (*first in first out*), dan metode biaya rata-rata (*average*). kedua metode ini dapat digunakan baik dalam persediaan perpetual maupun periodik (Mulya, 2010).

1) FIFO (*first in first out*)

Dalam metode ini mengasumsikan bahwa pencatatan persediaan yang pertama masuk (dibeli) akan dikeluarkan

(dijual) terlebih dahulu. MPKP (masuk pertama keluar pertama) (Nur Mufaridah, 2020). Metode ini memberikan hasil yang sama dengan yang diperoleh melalui pengidentifikasian biaya khusus setiap item yang ada di dalam gudang. Dengan menggunakan FIFO, biaya dimasukkan dalam harga pokok penjualan sesuai dengan urutan terjadinya (Mulya, 2010).

2) Metode biaya rata-rata (*Average*)

Metode average atau disebut metode rata-rata merupakan metode pencatatan persediaan yang digunakan untuk menghitung biaya per unit persediaan berdasarkan rata-rata tertimbang dari jumlah unit serupa dan biaya unit yang dibeli selama satu periode tersebut (Nur Mufaridah, 2020). Biaya rata-rata per unit dihitung dengan cara menjumlahkan unit yang dibeli dengan unit saldo, dan total biaya pembelian dengan total biaya saldo. Setelah dapat total biaya saldo maka langsung dibagi dengan total unit sehingga diperoleh biaya rata-rata per unit. Biaya rata-rata per unit ini kemudian digunakan untuk menentukan harga pokok setiap penjualan sampai pembelian berikutnya dilakukan. Jadi setelah terjadi pembelian berikutnya, maka biaya unit rata-rata dihitung lagi (Mulya, 2010).

3. Sistem informasi penjualan

a. Sistem informasi penjualan tunai

1) Tujuan sistem informasi penjualan tunai

Sistem informasi penjualan tunai merupakan sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam

pengambilan keputusan (Mulyadi, 2001). Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang memproses data dan transaksi penjualan tunai untuk menghasilkan informasi yang bermanfaat dalam mengoperasikan bisnis. Sebuah sistem informasi penjualan tunai dikatakan berjalan optimal jika suatu sistem dapat meningkatkan nilai bisnis perusahaan.

2) Prosedur yang berkaitan dengan sistem penjualan tunai

Ada beberapa prosedur penjualan tunai yaitu:

a) Bagian order penjualan

Penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.

b) Prosedur pencatatan penerimaan kas

Bagian kas menerima faktur penjualan tunai untuk mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Bagian kasa mengoperasikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

Sistem penerimaan kas dalam penjualan tunai terbagi menjadi tiga prosedur, yaitu:

- (1) Prosedur penerimaan kas antara penjual dan pembeli melakukan transaksi secara langsung ditempat usaha.
- (2) Prosedur penerimaan kas transaksi antara penjual dan pembeli dilakukan tidak secara langsung, yaitu bukan ditempat usaha. Pembayaran transaksi tersebut dilakukan secara langsung.

(3) Prosedur penerimaan kas transaksi antara penjual dan pembeli dapat dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Namun uang tunai yang digunakan untuk melakukan pembayaran diganti dengan kartu kredit. Sehingga prosedur penerimaan kas dengan menggunakan kartu kredit secara otomatis melibatkan orang ketiga, yaitu pihak bank.

c) Bagian gudang

Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah diorder. Mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang diorder oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengirim barang.

d) Proses pengiriman barang

Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua bagian gudang, hal tersebut untuk mencocokkan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar kedua.

e) Bagian jurnal

Bagian jurnal menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas (Mulyadi, 2013).

b. Sistem informasi penjualan kredit

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai

tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kali kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap kelayakan pemberian kredit kepada seorang pembeli tersebut. Umumnya perusahaan manufaktur melakukan penjualan produk dengan sistem penjualan kredit (Mulyadi, 2016).

fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit:

1. Fungsi penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, serta mengisi surat order pengiriman.

2. Fungsi kredit

Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberi otoritas pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.

5. Fungsi penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan pengiriman faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan

transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan (Mulyadi, 2016).

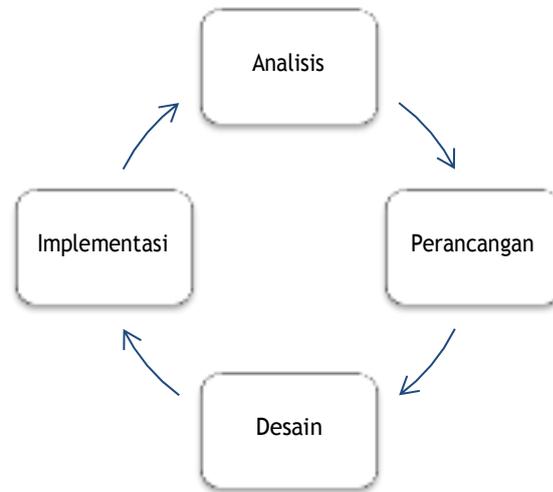
4. Pengembangan sistem informasi dan perancangan sistem informasi penjualan

a. Pengembangan sistem informasi

Pengembangan sistem informasi yang direalisasikan dengan bantuan komputer (*computerized information system*) melalui suatu tahapan yang disebut dengan sistem analisis dan desain. Sistem analisis dan desain adalah tingkatan kinerja suatu organisasi dengan tujuan perbaikan prosedur-prosedur dan metode yang lebih baik (Kristanto, 2018).

Metode pengembangan sistem merupakan langkah yang dilalui analisis sistem dalam mengembangkan sistem informasi (Mulyadi, 2001). Proses pengembangan sistem melewati beberapa tahapan yang dimulai dari tahap perencanaan hingga sistem tersebut diterapkan, dioperasikan dan diterapkan. Dalam penelitian ini, metode pengembangan yang digunakan adalah metode siklus hidup pengembangan sistem atau SDLC yang merupakan metode tradisional dalam suatu pengembangan sistem.

Metode SDLC adalah tahapan-tahapan pekerjaan yang dilakukan oleh analisis dan programmer dalam membangun sistem informasi (Anggadini, 2011). Tahapan-tahapan dalam mendesain dan mengimplementasikan sistem baru dengan siklus hidup pengembangan sistem atau SDLC (*system development life cycle*) yaitu:



1. Tahap analisis sistem

Tahap analisis adalah tahap paling awal dalam pengembangan sistem karena berguna untuk mengetahui apakah kebutuhan informasi saat ini dapat dipenuhi oleh sistem yang sudah ada, atau proses pengujian sistem yang telah ada dengan lingkungan. Tujuan untuk memperoleh petunjuk mengenai berbagai kemungkinan perbaikan untuk meningkatkan kemampuan sistem tersebut (Widjajanto, 2001).

Dalam analisis sistem terdapat metode-metode yang dapat digunakan dalam analisis sistem yaitu:

- a) Analisis PIECES, bertujuan untuk mengetahui adanya kelemahan pada sistem lama dan informasi yang dibutuhkan dalam mengembangkan sistem baru dikumpulkan.
- b) Analisis kebutuhan, bertujuan untuk memahami kebutuhan dari sistem baru. Analisis kebutuhan berisi mengenai hal-hal yang harus ada pada sistem baru.
- c) Analisis kelayakan, dilakukan terhadap kelayakan pengembangan dan pembangunan sistem informasi.

2. Tahap perancangan sistem

Merupakan tahap yang dilakukan setelah proses

analisis sistem. Merupakan tahap yang memerlukan suatu keahlian dalam merancang elemen komputer yang akan digunakan oleh sistem yaitu dalam pemilihan peralatan dan program komputer yang digunakan oleh sistem baru (Kristanto, 2008). Tahap perancangan atau desain sistem sebagai berikut:

a) Perancangan output

Merupakan hal yang tidak dapat diabaikan, laporan yang dihasilkan harus dapat memudahkan bagi setiap yang membutuhkannya. Langkah dalam perancangan output antara lain:

- 1) Menentukan kebutuhan output dari sistem baru
- 2) Output yang akan dirancang dapat ditentukan dari DFD sistem baru yang telah dibuat.

b) Perancangan input

Tujuan dari perancangan input untuk menjamin pemasukan data dapat diterima dan dimengerti oleh pemakai. Dalam proses input, terdapat tahapan utama yang dapat dilibatkan yaitu:

- 1) Penangkapan data
- 2) Penyiapan data
- 3) Pemasukan data

c) Perancangan proses sistem

Perancangan sistem memiliki tujuan untuk menjaga agar proses data lancar dan teratur sehingga menghasilkan informasi yang benar serta untuk mengawasi proses dari sistem. Perancangan sistem digambarkan melalui sistem flowchart atau DFD.

d) Perancangan database

Merupakan suatu sistem informasi yang mengintegritaskan kumpulan data yang saling

berhubungan antara satu dengan data lainnya. Langkah dalam perancangan database yaitu:

- 1) Menentukan kebutuhan file database untuk sistem baru
- 2) Menentukan parameter dari file database.

3. Tahap desain sistem

Merupakan tahapan mengubah kebutuhan yang masih berupa konsep menjadi spesifikasi sistem yang riil (Fatta, 2007). Digunakan untuk menggambarkan secara menyeluruh dari terminologi yang diinginkan serta bagaimana bentuk dari masing-masing komponen rancangan sistem baik input, output, serta teknis yang dirancang. Tahap desain sistem terbagi menjadi 2 tahap yaitu:

- a) Desain logis, seluruh fitur fungsional dari sistem dipilih dari tahapan analisis dideskripsikan terpisah dari platform komputer yang nanti digunakan.
- b) Desain fisik, spesifikasi logis diubah ke dalam detail teknologi dimana pemrograman dan pengembangan sistem bisa diselesaikan.

4. Tahap implementasi sistem

Implementasi adalah sekumpulan prosedur yang dilakukan untuk mengembangkan aplikasi, menguji sistem atau melatih pemakai, menginstal, dan mulai menggunakan sistem informasi yang baru atau dimodifikasi (Suhendro, 2017). Pada tahap ini sistem disiapkan agar sistem benar-benar siap untuk dioperasikan. Kegiatan yang dilakukan pada tahap ini mulai menguji coba rancangan, melatih pemakai sistem dan mengadakan perubahan yang diperlukan. Tahap yang perlu dilakukan dalam melakukan implementasi sistem yaitu:

- a) Persiapan implementasi sistem, dimaksudkan guna

mengatur dan mengendalikan keseluruhan biaya dan waktu yang digunakan dalam waktu implementasi.

- b) Pendidikan dan pelatihan karyawan.
- c) Konversi sistem, merupakan tahap perubahan dari sistem lama ke sistem baru.

Dalam pengembangan sistem terdapat beberapa risiko yang akan dihadapi perusahaan diantaranya:

- a) Waktu pengembangan lama atau mundur dari waktu yang direncanakan.
- b) Perencanaan sistem tidak terselesaikan.
- c) Adanya perkembangan teknologi yang membuat sistem menjadi usang.
- d) Sistem telah terselesaikan, tetapi para pemakai tidak mau atau tidak dapat mengoperasikan sistem tersebut (Winamo, 2006).

b. Perancangan sistem informasi penjualan tunai

Perancangan sistem informasi penjualan tunai terkomputerisasi merupakan pengembangan sistem pencatatan dan pengelolaan data dari transaksi penjualan tunai yang menghasilkan informasi untuk manajemen dengan berbasis komputer. Pengembangan sistem digunakan untuk memudahkan suatu perusahaan dalam menghasilkan informasi yang dibutuhkan. Informasi tersebut diperoleh dari pengelolaan data-data transaksi yang berkaitan dengan penjualan tunai pada perusahaan. Perancangan sistem informasi penjualan tunai terkomputerisasi terdiri dari beberapa tahap, yaitu:

3. Permodelan *database*

Data model merupakan cara untuk menggambarkan data yang digunakan dan diciptakan dalam sistem bisnis

(Fatta, 2007). Permodelan database dalam suatu sistem dapat digambarkan melalui *Entity Relationship Diagram* (ERD). ERD merupakan salah satu cara permodelan data berupa gambar atau diagram yang menunjukkan informasi dibuat, disimpan, serta digunakan dalam sistem bisnis.

4. Permodelan proses

Tahap permodelan proses berfungsi dalam pembuatan model aplikasi. Permodelan proses memudahkan *user* untuk memahami sistem yang akan dikerjakan. Permodelan proses digambarkan dalam melalui *data flow diagram* (DFD) yaitu, diagram konteks, DFD tingkat nol, DFD tingkat 1.

5. Desain *interface*

Pada tahap ini, desain *interface* yang dibuat adalah desain database, desain input, dan desain output. Tabel yang dibuat pada setiap desain sebagai berikut:

a) Desain database

Desain database adalah proses perancangan database yang memuat data untuk diolah untuk menjadi informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan dan database tersebut ditampilkan dalam bentuk *softfile* maupun *hardfile*. Desain database digunakan untuk menginput data-data yang diperlukan oleh sistem baru. Database dari desain database terdiri dari:

(1) Tabel *admin*

Tabel yang menyimpan data registrasi *account admin*, dalam hal ini adalah pemilik toko. Data yang tersimpan tersebut berisi *username* dan *password*.

(2) Tabel *user*

Tabel yang menyimpan data registrasi *account* karyawan operator, yaitu karyawan bagian

kasir. Data tersebut berupa *user name* dan *password*.

(3) Tabel persediaan barang

Tabel persediaan barang menyimpan data berkaitan dengan barang yang terdapat pada persediaan barang dagang.

(4) Tabel penjualan

Tabel penjualan berfungsi untuk menyimpan data mengenai waktu terjadinya transaksi.

(5) Tabel penjualan detail

Tabel penjualan detail berfungsi untuk menyimpan data menyangkut penjualan tunai.

b) Desain input

Desain input merupakan proses pemilihan data apa saja yang akan dimasukkan menjadi input. Data-data yang dimasukkan kedalam program tersebut akan menghasilkan output yang berguna sebagai informasi bagi pengguna sistem. Desain input memiliki beberapa form sebagai berikut:

(1) *Form* input bata barang

Form input data barang merupakan *form* yang digunakan untuk memasukkan data barang ke dalam sistem.

(2) *Form* input data pelanggan

Form input data pelanggan merupakan *form* yang digunakan untuk memasukkan data pelanggan ke dalam sistem.

(3) *Form* input penjualan

Merupakan *form* yang digunakan untuk memasukkan transaksi penjualan ke dalam sistem

(4) *Form* input pembayaran

Form ini merupakan *form* yang digunakan menyesuaikan saldo piutang setiap pelanggan.

c) Desain output

Desain output berupa tampilan yang berasal dari informasi yang diolah dari *form*, dan disajikan sesuai data yang telah dimasukkan ke dalam sistem. Desain output meliputi beberapa laporan berikut:

(1) Laporan data pelanggan

Laporan mengenai data diri pelanggan.

(2) Laporan penjualan

Laporan penjualan adalah laporan yang berisi total penjualan yang terdiri atas jumlah barang yang telah terjual beserta total harganya.

(3) Laporan penerimaan kas

Laporan penerimaan kas merupakan output yang menginformasikan mengenai laba yang diterima oleh toko.

(4) Bukti transaksi penjualan

Bukti transaksi penjualan merupakan output dari terjadinya transaksi penjualan tunai dan digunakan sebagai bukti transaksi.

c. Perancangan sistem informasi penjualan kredit

Perancangan sistem informasi penjualan kredit ini akan menghasilkan sebuah produk berupa program aplikasi yang dapat menangani pengelolaan data seperti data transaksi penjualan tunai dan penjualan kredit serta laporan penjualan tunai ataupun penjualan kredit. Perancangan sistem informasi memiliki tujuan agar dapat memperoleh mutu yang lebih cepat dan tepat serta meningkatkan kualitas kerja. Dalam rangka pengembangan sistem informasi penjualan kredit di perlukan peraltan-peralatan yang

memadai agar sistem dapat berjalan baik serta dapat diperoleh informasi yang optimal dan tepat serta kualitas lebih meningkat (Nugraha, 2016).

d. Simulasi data untuk input data

Simulasi adalah suatu cara untuk menduplikasi atau menggambarkan, tampilan, dan karakteristik dari suatu sistem nyata. Simulasi merupakan alat yang tepat untuk digunakan terutama jika diharuskan untuk melakukan eksperimen dalam rangka mencari komponen-komponen sistem. Pendekatan simulasi diawali dengan pengembangan model sistem nyata. Model tersebut harus dapat menunjukkan bagaimana komponen dalam sistem saling berinteraksi sehingga benar-benar menggambarkan perilaku sistem. Setelah model dibuat maka model tersebut ditransformasikan kedalam program komputer sehingga memungkinkan untuk disimulasikan. Membuat suatu form input data berbasis web menggunakan pemrograman PHP kemudian data tersebut akan tersimpan didalam database MySQL.

Pengguna sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar ini adalah *user*, operator dan *admin*. Untuk dapat menjadi pengguna sistem ini, maka harus mendapat persetujuan dari *admin* yang berhak penuh terhadap sistem untuk menjadi *user*. Data *user* dimasukkan ke sistem oleh *admin*. *User* dapat menggunakan sistem ini jika data *user* telah tercatat di dalam sistem.

1) *User*

User bertugas untuk mencatat setiap transaksi penjualan yang terjadi. Dalam sistem ini *user* memasukkan data ke sistem, *user* tidak bisa menambah, mengubah atau

menghapus data barang. *User* dapat mengubah data *password* dengan cara memasukkan *password* yang saat ini digunakan yang akan disesuaikan dengan *password* yang ada pada tempat penyimpanan. Jika *password* sesuai, kemudian *user* memasukkan *password* baru sesuai dengan keinginan *user*.

2) *Operator*

Operator bertanggung jawab penuh terhadap kebenaran data yang ada pada sistem. *Operator* harus teliti pada saat melakukan penginputan.

3) *Admin*

Admin bertugas sebagai pengendali utama sistem. *Admin* dapat melihat laporan penjualan harian, mingguan, bulanan, tahunan. *Admin* juga dapat mengubah data *admin*, *user*, dan *operator*. *Admin* memiliki hak penuh atas sistem.

5. Alat bantu pengembangan sistem informasi

Untuk dapat melakukan langkah-langkah pengembangan sistem sesuai dengan metodologi pengembangan sistem yang terstruktur maka dibutuhkan alat dan teknik untuk melaksanakannya. Alat-alat yang digunakan dalam suatu perancangan sistem umumnya berupa gambar dan diagram. Adapun alat bantu yang digunakan dalam perancangan sistem yang akan digunakan dalam penelitian adalah:

d) Diagram alir data (*data flow diagram*)

Diagram alir data adalah suatu penggambaran model mengenai proses dan aliran data dalam suatu sistem. Dalam penggambarannya, terdapat beberapa simbol yang menunjukkan tempat pengelolaan data.

Tabel 2 1
Simbol Diagram Alir Data

Simbol	Nama symbol	Keterangan
	Terminator	Entitas sebagai sumber data
	Proses	Kegiatan yang dilakukan dalam mengola data
	Tempat penyimpanan data	Menyimpan data yang telah diproses
	Aliran data (arus data)	Menunjukkan pergerakan aliran data.

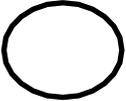
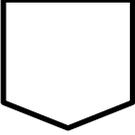
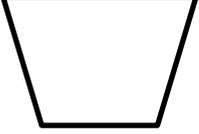
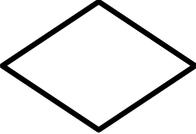
(Kristanto, 2008)

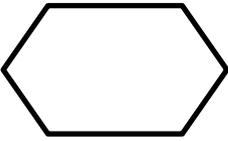
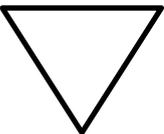
e) Bagan alir (*flowchart*)

Flowchart merupakan diagram yang terdiri atas simbol-simbol yang menggambarkan aliran data (TMbooks, 2015). *Flowchart* merupakan cara penyajian dari suatu algomaritma dimana menjelaskan kegiatan dari awal hingga berakhirnya proses. Manfaat *flowchart* antara lain lebih ringkas dari pada menggunakan kata-kata, sudah banyak dikenal orang terutama dilingkungan sistem. Berikut simbol dan keterangan yang digunakan dalam *flowchart* (Ladjamudin, 2005).

Tabel 2 2
Simbol-simbol *flowchart*

Simbol	Nama simbol	Keterangan
	Arus/ <i>flow</i>	Menyatakan arah arus proses

	<i>Connector</i>	Menyatakan sambungan dari satu proses ke proses lainnya di halaman yang sama
	<i>Offline-connector</i>	Menyatakan sambungan dari satu proses ke proses lainnya di halaman yang berbeda
	<i>Process</i>	Menyatakan suatu tindakan (proses) yang dilakukan komputer
	<i>Manual</i>	Menyatakan suatu tindakan (proses) yang tidak dilakukan komputer (manual)
	<i>Decision</i>	Menunjukkan suatu kondisi tertentu yang menentukan kemungkinan ya/tidak
	<i>Display</i>	Menyatakan peralatan output yang digunakan berupa layar (video, komputer)
	<i>Document</i>	Mencetak laporan
	<i>Terminal</i>	Menyatakan permulaan atau akhir program

	<i>Predefined process</i>	Menyakan penyediaan tempat penyimpanan suatu pengolahan untuk memberi harga awal
	<i>Keying operation</i>	Menyatakan segala jenis operasi yang diproses dengan menggunakan mesin yang dimiliki keyboard
	<i>Offline/stronge</i>	Menunjukkan data akan disimpan kesuatu media tertentu
	<i>Input-output</i>	Menyatakan proses input dan output
	<i>Manual input</i>	Memasukkan data secara manual menggunakan online keyboard
	<i>Punched card</i>	Menyatakan input berasal dari kartu atau output ditulis ke kartu
	<i>Magnetic-tape unit</i>	Menyatakan input berasal dari pita magnetic atau output disimpan kepita magnetic.
	<i>Disk stronge</i>	Menyatakan input berasal dari disk atau output disimpan ke disk

(Kristanto, 2018).

6. Aplikasi yang digunakan

a. PHP (*Hypertext Preprocessor*)

PHP merupakan salah satu bahasa pemrograman berbasis web dimana sistem yang diterapkan adalah sisi *server side*. PHP dapat disisipkan diantara skrip-skrip bahasa HTML dan arena bahasa server side lainnya, dengan itu maka PHP akan dieksekusi secara langsung pada *server*. Kelebihan-kelebihan PHP yaitu:

- 1) Web menggunakan PHP dapat dengan mudah dibuat dan memiliki kecepatan akses yang cukup tinggi.
- 2) Skrip-skrip PHP dapat berjalan dalam web server yang berbeda dan dalam sistem operasi yang berbeda pula. PHP dapat berjalan disiste operasi UNIX, windows dan macintosh.
- 3) PHP diterbitkan secara gratis.
- 4) PHP juga dapat berjalan pada web server *microsoft* personal Web server microsoft personal Web server, Apache, IIS, Xitami dan sebagainya.
- 5) PHP termasuk server side programming.

Sistem database yang didukung oleh PHP:

- a) Oracle
- b) Sybase
- c) mSQL
- d) MySQL
- e) Solid
- f) Generic ODBC
- g) Postgres SQL (Haryana, 2008).

b. MySQL (*My Structured Query Language*)

MySQL adalah sebuah program pembuat dan pengelola *database* atau yang sering disebut dengan *Database Management Server (DBMS)* sifat dari DBMS ini adalah *open source*. Dengan

menggunakan MySQL *server*, maka data dapat diakses oleh banyak pemakai secara bersamaan. MySQL menggunakan standar yang digunakan untuk mengakses *server database* (Gunawan Putrodjojo, 2016).

B. Penelitian yang relevan

Berdasarkan hasil tinjauan dari beberapa penelitian sebelumnya yang menyangkut atau berhubungan dengan permasalahan yang penulis teliti, ternyata sudah banyak yang melakukan penelitian mengenai permasalahan tersebut.

Penelitian oleh Paulus Andrianto A.N tahun (2007) yang berjudul “Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Studi Kasus Pada CV Sinergi Computer”. Pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Pada penelitian ini jenis penelitian adalah studi kasus. Adapun permasalahan yang terdapat pada CV Sinergi computer yaitu pada saat sekarang masih menggunakan sistem akuntansi penjualan tunai secara manual, dimana pelayanan terhadap konsumen dirasa tidak maksimal karena kurangnya informasi yang membantu manajemen untuk mengukur tingkat penjualan tunai yang terjadi sehingga perlu mengembangkan sistem untuk mempercepat informasi yang dibutuhkan oleh manajemen sehingga dapat meningkatkan aktivitas penjualan tunai. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan saran perancangan sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk CV Sinergi Computer. Berdasarkan penelitian dan analisis yang dilakukan maka dibuat perancangan sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk mengatasi kelemahan-kelemahan sistemnya yaitu pemisahan fungsi perusahaan, pengotirisasian dokumen. Program yang digunakan oleh CV Sinergi Computer dalam perancangan sistem yaitu *data flow diagram* (DFD), kamus data, *flowchart*, *Entiy Relations Diagram* (ERD), dan *prototype*.

Penelitian oleh Yustinus adiyuniarto tahun (2007) yang berjudul “Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas

Studi Kasus Pada PT Rahayu Travel Magelang”. Pada Program Studi Akuntansi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Pada penelitian ini jenis penelitian merupakan penelitian studi kasus dimana objek penelitian akan ditentukan pada lingkungan. Kesimpulan yang diperoleh tidak dapat digeneralisasikan pada lingkungan Penelitian lain. Berdasarkan analisis yang dilakukan permasalahan yang terjadi bahwa Rahayu Travel dalam melakukan pencatatan penerimaan kas masih menggunakan sistem manual yang memungkinkan banyak terjadi kekeliruan karena intensitas yang tinggi yaitu pendapatan tiket penumpang dan pendapatan jasa paket yang tinggi. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penerimaan kas yang diterapkan Rahayu travel, untuk mengetahui permasalahan-permasalahan kas yang diterapkan sistem informasi akuntansi penerimaan kas, memberikan usulan rancangan sistem informasi akuntansi penerimaan kas yang diharapkan oleh Rahayu Travel.

Dengan adanya penelitian ini maka hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Rahayu Travel sudah memiliki sistem informasi akuntansi penerimaan kas yang mendukung kegiatan operasional perusahaan sehari-hari, permasalahan yang terjadi selain terdapat beberapa unsur pengendalian intern yang belum dilakukan adalah kemungkinan terjadinya informasi yang mendukung manajemen, perancangan sistem informasi akuntansi penerimaan kas merupakan modifikasi atau pengembangan dari sistem akuntansi penerimaan kas yang sudah ada meliputi perancangan struktur organisasi perusahaan, perancangan input, perancangan database, perancangan prosedur, perancangan output dan perancangan pengendalian.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan Jenis penelitian pengembangan (*Research and Development*). Penelitian pengembangan merupakan jenis penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu, dan menguji keefektifan produk tersebut (Sugiyono, 2011). Pengembangan penelitian ini yang penulis lakukan yaitu mengembangkan suatu produk dari yang tidak ada menjadi ada dengan menggunakan metode *System Development Life Cycle* (SDLC). Metode SDLC adalah tahapan-tahapan pekerjaan yang dilakukan oleh analisis dan programmer dalam membangun sistem informasi (Anggadini, 2011). Tujuan dari pengembangan sistem informasi penjualan.

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*Reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.
4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

B. Model Pengembangan

Model pengembangan dapat berupa model prosedur, model konseptual, model teoritik. Model *prosedural* adalah model yang bersifat deskriptif, yaitu menggariskan langkah-

langkah yang harus diikuti untuk menghasilkan produk, seperti:

1. Desain output

Desain output merupakan satu hal yang cukup penting, karena digunakan untuk menjawab kebutuhan pemakai untuk bentuk- bentuk informasi yang diinginkan. Output berupa laporan-laporan yang dapat digunakan untuk menentukan bentuk format dan tata letak laporan (Yakub, 2012). Desain output yang peneliti buat adalah membuat format laporan keuangan yang memuat data penjualan, membuat laporan penjualan.

2. Desain input

Desain input merupakan salah satu bagian yang paling penting dalam pembuatan program aplikasi, karena melalui form ini pemakai akan berinteraksi dengan komputer. Desain input disesuaikan dengan bentuk-bentuk form dokumen asli yang digunakan sebagai data masukan (Yakub, 2012).

3. Desain database

Permodelan database dalam suatu sistem dapat digambarkan melalui *Entity Relationship Diagram* (ERD). ERD merupakan salah satu cara permodelan data berupa gambar atau diagram yang menunjukkan informasi dibuat, disimpan, serta digunakan dalam sistem bisnis. Data model merupakan cara untuk menggambarkan data yang digunakan dan diciptakan dalam sistem bisnis (Fatta, 2007).

C. Prosedur Pengembangan

Dalam prosedur pengembangan sistem ada empat tahap pengembangan yaitu:

1. Analisis sistem

Analisis sistem merupakan teknik pemecahan masalah yang menguraikan bagian-bagian komponen sistem informasi untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan, kesempatan, hambatan yang terjadi, serta kebutuhan untuk dapat diusulkan perbaikan sistem.

2. Tahap perancangan sistem

Perancangan sistem merupakan tahap setelah analisis sistem. Perancangan sistem merupakan tahap yang memerlukan suatu keahlian dalam merancang elemen komputer yang akan digunakan oleh sistem yaitu dalam pemilihan peralatan dan program komputer yang dan digunakan oleh sistem baru (Kristanto, 2008).

3. Tahap desain sistem

Tahapan desain sistem merupakan tahapan mengubah kebutuhan yang masih berupa konsep menjadi spesifikasi sistem yang riil (Fatta, 2007). Digunakan untuk menggambarkan secara menyeluruh dari terminologi yang diinginkan serta bagaimana bentuk dari masing-masing komponen rancangan sistem baik input, output, serta teknis yang dirancang.

4. Tahap implementasi sistem

Implementasi adalah sekumpulan prosedur yang dilakukan untuk mengembangkan aplikasi, menguji sistem atau melatih pemakai, menginstal, dan mulai menggunakan sistem informasi yang baru atau dimodifikasi (Suhendro, 2017).

D. Jenis data

Adapun sumber data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu, sumber data primer dan sumber data sekunder.

Sumber Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan secara langsung dari sumber datanya (Siyato, 2015). Pada penelitian ini data primer didapat secara langsung dengan cara wawancara dan dokumentasi dengan pemilik CV irza. Sumber data sekunder merupakan data yang sudah ada, data tersebut sudah dikumpulkan sebelumnya untuk tujuan-tujuan yang tidak mendesak (Sarwono, 2014). Disini peneliti mendapatkan data sekunder secara tidak langsung dari pemilik CV irza.

E. Teknik pengumpulan data

Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara dilakukan sebelum penulis dengan melakukan analisis sistem informasi akuntansi. Teknik wawancara ini bertujuan untuk mengetahui gambaran umum perusahaan, sistem informasi akuntansi yang telah diterapkan pada CV irza.

2. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan setelah penulis melakukan wawancara kepada pemilik CV irza. Pada tahap ini, data-data yang telah dimiliki CV irza dikumpulkan guna membantu proses analisis.

F. Teknik analisis data

Teknik pengembangan dalam penelitian ini menggunakan metode SDLC (*System development life cycle*) untuk siklus hidup pengembangan sistem. Metode SDLC terdiri dari analisis sistem merupakan tahap paling awal dalam pengembangan sistem, perancangan analisis sistem, desain ataupun bentuk dari masing-masing komponen, dan implementasi.

Analisis data dilakukan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

5. Analisis PIECES

Analisis PIECES berfungsi untuk menganalisis kelemahan sistem lama yang telah digunakan oleh CV irza. Analisis PIECES terdiri dari enam analisis, yaitu analisis kinerja, analisis informasi, analisis ekonomi, analisis pengendalian, analisis efisiensi dan analisis pelayanan (Fatta H. A., 2007).

6. Analisis sistem

Beberapa metode yang digunakan untuk melakukan analisis sistem, yaitu:

a. Analisis kebutuhan sistem

Analisis kebutuhan sistem didasari dari hasil kelemahan sistem lama. Analisis kebutuhan sistem dari dua bagian yaitu:

- 1) Kebutuhan fungsional
- 2) Kebutuhan non fungsional

b. Analisis kelayakan

1) Kelayakan teknis

Kelayakan teknis meliputi kebutuhan sistem yang telah disusun dari aspek teknologi yang akan digunakan. Jika teknologi yang dikehendaki untuk pengembangan system merupakan teknologi yang mudah didapat, murah dan tingkat pemakaiannya mudah, maka secara teknis usulan sistem bisa dinyatakan layak.

2) Kelayakan ekonomi

Kelayakan ekonomi merupakan aspek yang paling berpengaruh dalam analisis kelayakan. Karena aspek ini menghitung seberapa besar metode yang akan diperoleh dalam menyediakan

system baru.

3) Kelayakan legal

Untuk menganalisis sistem apakah melanggar hukum atau tidak. Dalam aspek ini, sistem dikatakan layak untuk digunakan apabila sistem tidak melanggar hukum yang berlaku.

4) Kelayakan operasional

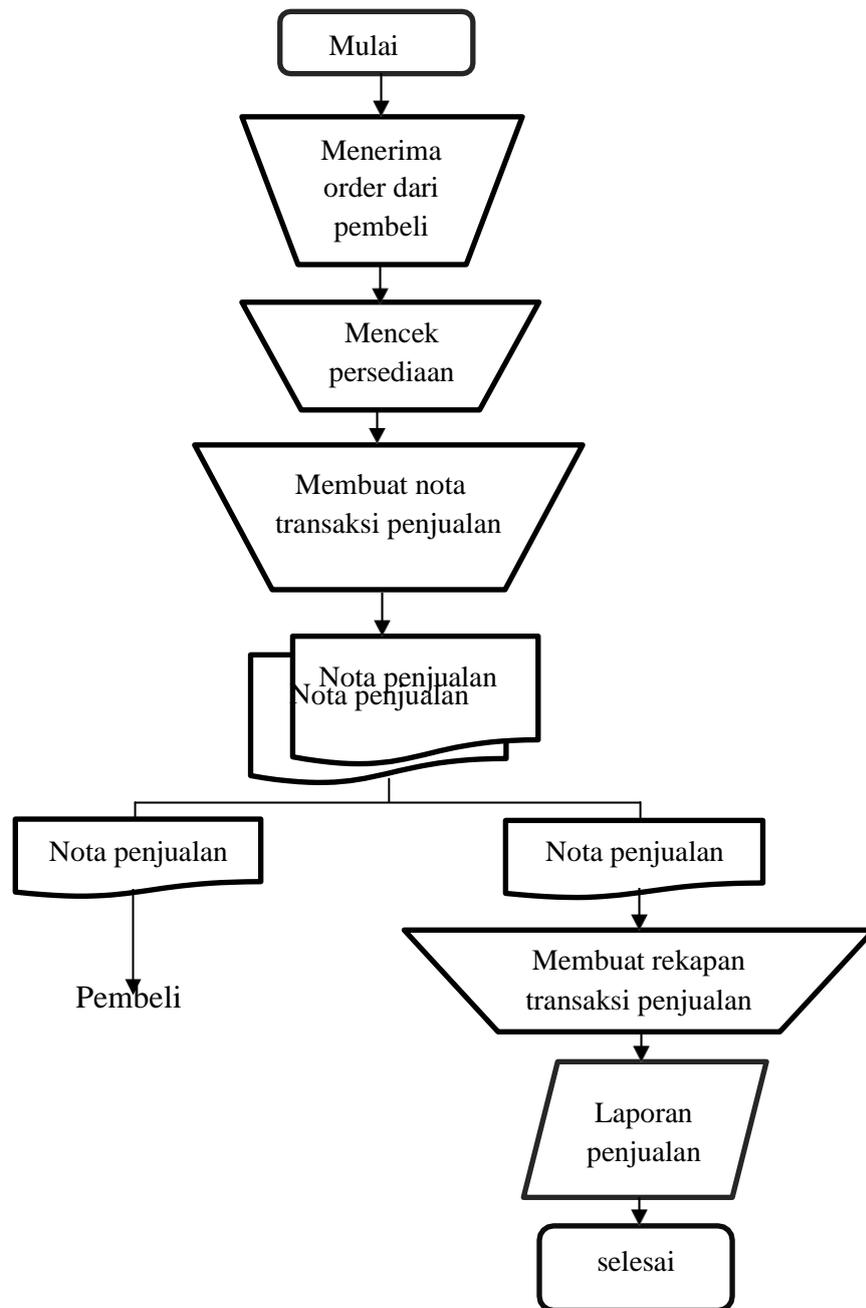
Sistem layak secara operasional jika kebutuhan suatu sistem dapat menyelesaikan masalah yang ada dalam suatu perusahaan. Dalam hal ini sistem menghasilkan informasi yang benar-benar dibutuhkan oleh perusahaan.

5) Kelayakan sosial

Pada aspek ini, sistem dianalisis apakah mempunyai pengaruh negatif atau tidak terhadap lingkungan sosial. Sistem dianggap layak secara sosial apabila sistem yang dikembangkan dapat diterima dengan baik di lingkungan sosial.

Gambaran *Flowchart* aliran sistem informasi saat sekarang ini dan yang diharapkan pada CV Irza.

1. *Flowchart* aliran sistem informasi penjualan tunai saat sekarang pada CV Irza



Gambar 3 1

flowchart aliran sistem penjualan tunai CV Irza saat ini.

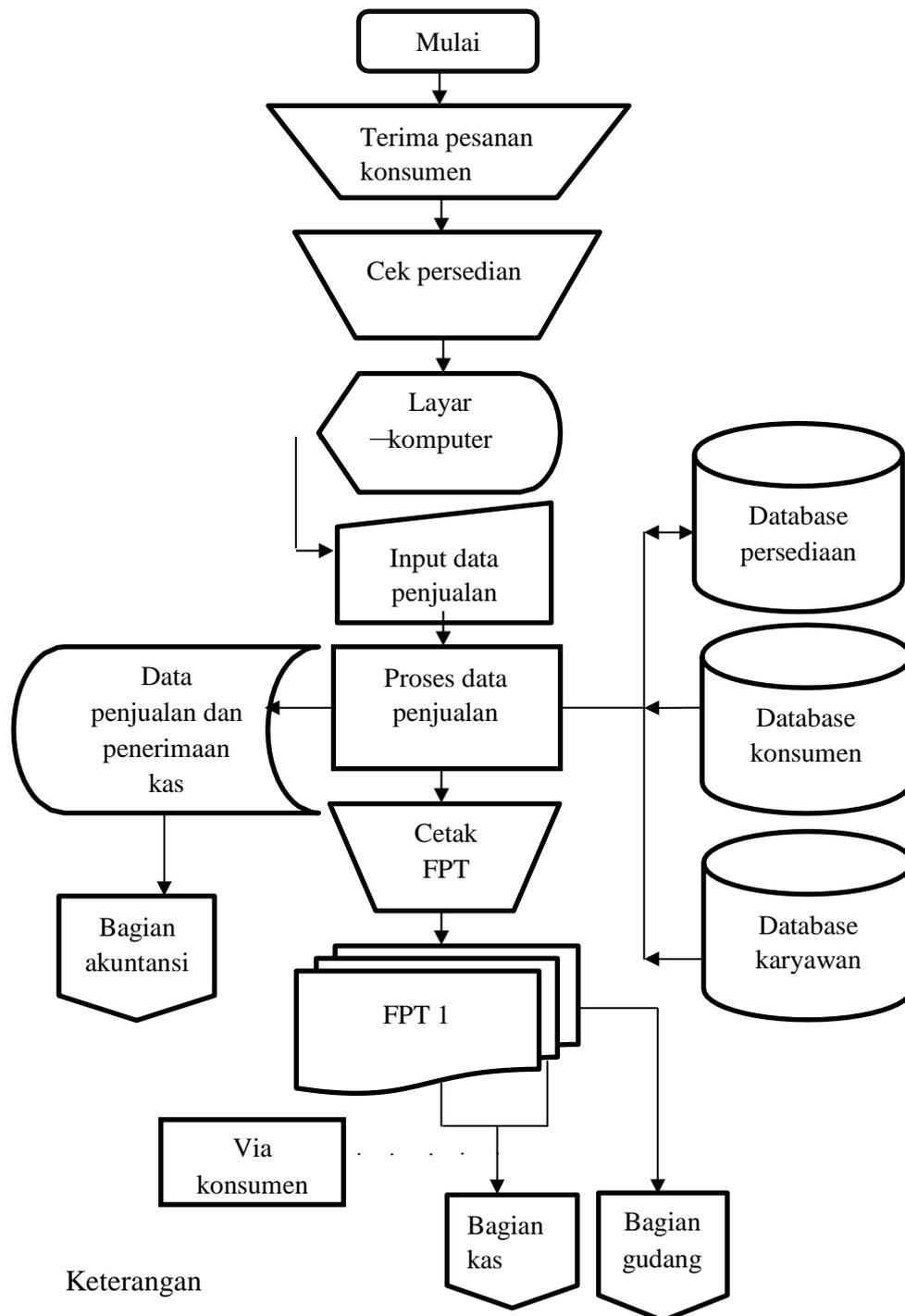
Penjelasan gambar 3.1 *flowchart* diatas sebagai berikut:

Prsedur penjualan tunai pada CV Irza dimulai pada saat pembeli datang ke toko maka dimulailah proses jual

beli, pembeli memesan barang kepada kasir. Bagian kasir akan menerima pesanan barang dari penjualan, setelah itu melakukan pengecekan pada persediaan barang ready atau tidak jika ready, jika ready maka proses jual beli akan berlanjut, tetapi jika persediaan tidak ready maka tidak terjadi proses jual beli.

Setelah melakukan pengecekan persediaan bagian kasir akan membuat nota dan mencatat transaksi penjualan. Nota penjualan yang dicatat akan diberikan kepada pembeli sebagai bukti transaksi. Berdasarkan catatan transaksi penjualan pada buku, maka pihak kasir merekap penjualan harian tersebut untuk dibuat laporan penjualan harian. Setelah itu, bagian kasir akan membuat laporan penjualan harian yang akan diberikan kepada pemilik toko. Laporan tersebut berisi mengenai transaksi penjualan dalam satu hari dan pengeluaran CV Irza.

2. *Flowchart* aliran sistem informasi yang diharapkan pada CV Irza.



Gambar 3 2

Flowchart Aliran Sistem Penjualan Tunai Yang Diharapkan CV Irza

Penjelasan gambar 3.2 *flowchart* diatas yaitu:

Bagian kasir menerima pesanan dari konsumen kemudian melakukan pengecekan persediaan pada bagian gudang, setelah itu merekap orderan tersebut ke dalam database penjualan dan penerimaan kas dengan memasukkannya melalui komputer dimana merekap dan menyimpan data penjualan tunai dalam memorinya dan akan menampilkannya dalam layar komputer berupa tampilan faktur penjualan tunai. Pada bagian kasir mencetak faktur penjualan rangkap tiga, berdasarkan nama dan jumlah barang yang dipesan. Faktur pertama dan kedua diberikan kepada kasir melalui konsumen sebagai sarana pembayaran. Sedangkan faktur ketiga diserahkan pada fungsi gudang yang akan digunakan untuk menyiapkan barang pesanan konsumen.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran umum perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

CV Irza merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang usaha dagang. Usaha ini berdiri pada tahun 2008 yang mana mulanya itu bergabung dengan toko bangunan banda 10, dan pada pertengahan tahun 2008 memilih untuk berdiri sendiri dan tidak bergabung lagi dengan toko bangunan banda 10. Pada awal berdirinya CV Irza Batusangkar beralamat di jalan Minang No 07 Batusangkar dan tempat awalnya ini disewa. Dahulu CV Irza ini belum memiliki karyawan, sehingga masih dijaga sendiri oleh pemiliknya. Usaha dagang ini diberi nama CV Irza karena pemilik toko ini sepuluh bersaudara dan pemilik toko mengambil nama singkatan anak kedua terakhir dan anak terakhir, yaitu Irham dengan Eza dan disingkat menjadi Irza. Pemilik CV Irza bernama Irham Munaf, merupakan asli orang Rao-rao kecamatan Sungai Tarab Kabupaten Tanah Datar.

Pada awal berdirinya CV Irza menyediakan barang dagang sedikit demi sedikit, yaitu dengan mencicil barang dagangan yang akan dijual, seperti pada bahan yang lebih umum digunakan dan dengan harga yang terjangkau. Barang dagang yang disediakan tidak terlalu lengkap dan masih banyak barang yang ditanya oleh pelanggan yang tidak ada. Barang dagang awal yang disediakan seperti cat, paku, dan kran air, sehingga dengan keterbatasan barang dagang mengakibatkan penjualan pada awal tersebut tidak terlalu tinggi. Tetapi dengan seiring berjalannya waktu CV Irza mulai memiliki pelanggan tetap dan sudah mulai berkembang. Sehingga dengan berkembangnya usaha dagang CV Irza sudah mampu untuk menyediakan persediaan barang dagang yang awalnya tidak ada sehingga ada, dimana tempat yang baru ini sudah menjadi milik sendiri dan tidak menyewa lagi.

Dengan berpindahannya ke alamat yang baru membuat pelanggan yang berada ditempat yang lama sedikit kesusahan, karena jarak dari tempat yang lama ke tempat yang baru sedikit jauh. Tetapi walaupun demikian tidak membuat pelanggan di CV Irza ini sepi, bahkan pelanggan yang berbelanja bertambah banyak dari yang sebelumnya, dikarenakan letak tempat yang baru ini strategis dan ditepi jalan lintas.

Seiring dengan berkembangnya usaha dagang ini, tentunya terdapat kendala-kendala yang harus dihadapi oleh CV Irza Batusangkar. Kendala-kendala yang harus dihadapi salah satunya lemahnya SDM pada CV Irza Batusangkar yang disebabkan oleh tingkat pendidikan karyawan bagian kasir yang masih lulusan tingkat SMP, SMA ataupun SMK. Kendala lainnya adalah adanya persaingan pasar yang semakin ketat yang disebabkan oleh banyaknya usaha yang sama dan lebih modern bermunculan.

2. Tujuan dan Fungsi Perusahaan

Pada dasarnya tujuan dari perusahaan dagang yaitu untuk memaksimalkan laba yang akan diperoleh. Sehingga agar dapat tercapainya tujuan yang diharapkan oleh CV Irza Batusangkar maka harus mampu melakukan pelayanan yang efektif dan efisien. Pada dasarnya perusahaan dagang juga memiliki fungsi sebagai jembatan antara perusahaan yang menjual barang dengan pembeli yang membutuhkan barang baik secara langsung ataupun tidak langsung.

3. Visi dan misi

a. Visi

Menjadikan perusahaan CV Irza perusahaan dagang yang terpercaya dan terkemuka, berkualitas serta mempunyai akses sumber daya dan jaringan yang luas, tidak hanya di Kabupaten Tanah Datar saja tetapi juga di luar Kabupaten Tanah Datar.

b. Misi

- 1) Melakukan perdagang umum dan khusus yang menangani mengenai beraneka ragam produk yang dibutuhkan untuk pembangunan.
- 2) Melakukan transaksi perdagangan tunai maupun non tunai.
- 3) Menjalin kerja sama dengan berbagai layanan yang berhubungan dengan perusahaan dagang agar terjadinya akses sumber daya yang maju dan lebih memadai.
- 4) Mengutamakan mutu, keselamatan kerja dan keandalan pelayanan untuk kepuasan pelanggan CV Irza.

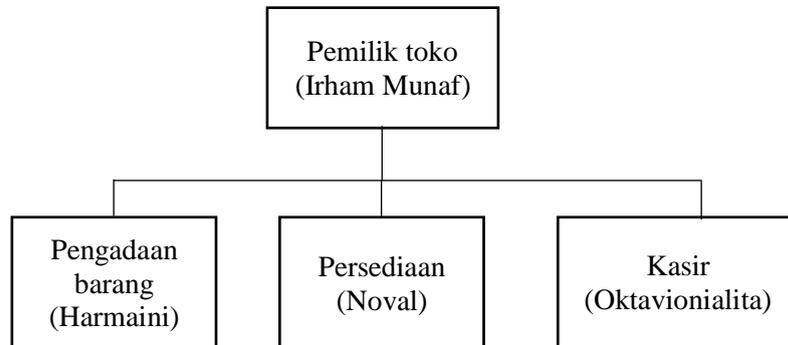
4. Kegiatan CV Irza Batusangkar

CV Merupakan sebuah bentuk badan usaha warisan kolonial Belanda, pendirian CV lebih mudah dibandingkan dengan PT, sehingga CV lebih banyak dipilih sebagai badan usaha untuk bisnis UMKM. CV Irza Batusangkar merupakan sebuah bidang usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan yang menyediakan kebutuhan untuk proses pembangunan gedung ataupun rumah. Perusahaan dagang itu sendiri hanya melakukan transaksi jual beli barang dagang tanpa adanya melakukan pengelolaan atau perubahan pada barang yang diperjual belikan.

Barang dagang yang diperjual belikan di CV Irza Batusangkar seperti semen, cat, paku, triplek dan lain sebagainya yang berkaitan dengan pembangunan gedung ataupun rumah. CV Irza Batusangkar memiliki tujuan untuk dapat memenuhi kebutuhan dalam proses pembangunan. CV Irza Batusangkar beralamat di Jalan Raya Batusangkar-Bukittinggi km 3 Sijangek Kabupaten Tanah Datar.

Dalam suatu perusahaan akan berjalan dengan lancar apabila perusahaan tersebut telah memiliki struktur organisasi yang baik. Struktur organisasi pada perusahaan menunjukkan wewenang dan tanggung jawab setiap bagian dalam kegiatan bisnis perusahaan tersebut, tidak hanya pada perusahaan besar saja tetapi juga pada perusahaan kecil. Berikut ini merupakan struktur yang dimiliki oleh

CV Irza Batusangkar.



Gambar 4 1

Struktur Organisasi CV Irza

Wewenang dan tanggung jawab setiap bagian dari struktur organisasi CV Irza Batusangkar sebagai berikut:

1. Pemilik

Pemilik toko memiliki wewenang untuk mengambil keputusan jangka panjang dan megawasi perkembangan usaha. Pemilik toko juga berfungsi sebagai bagian akuntansi setelah perekapan transaksi penjualan.

2. Pengadaan barang

Bagian pengadaan barang memiliki wewenang untuk melakukan order barang dagang yang diperlukan oleh toko. Selain itu, bagian pengadaan barang bertanggung jawab atas barang yang diorder hingga sampai ditoko.

3. Persediaan

Bagian persediaan display memiliki tanggung jawab atas persediaan barang dagang pada display. Tugas bagian persediaan display ini meliputi pengecekan ketersediaan barang pada rak display sekaligus penataan barang dagang.

4. Kasir

Kasir bertanggung jawab untuk melayani pembeli yang akan membayar barang dagang yang dibeli. Kasir juga memiliki

tugas dan tanggung jawab untuk mencatat transaksi pembelian tersebut hingga melakukan perekapan penjualan dan pengeluaran toko.

B. Data Khusus

1. Sistem informasi penjualan

a. Sistem informasi penjualan tunai

Sistem informasi penjualan tunai yang dilakukan di CV Irza masih tergolong sederhana, yaitu masih menggunakan sistem secara manual.

a) Fungsi yang terkait dengan sistem informasi penjualan tunai pada CV Irza yaitu:

1) Fungsi kasir

Fungsi kasir pada CV Irza Batusangkar memiliki tugas untuk bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli, dan kas keluar kemudian melakukan perekapan data transaksi penjualan dan membuat laporan penjualan. Fungsi kasir pada CV Irza Batusangkar ada sebanyak 2 orang yang berjaga dari pagi sampai sore hari.

2) Fungsi gudang

Fungsi gudang memiliki wewenang dalam hal pengadaan barang. Tugas fungsi gudang adalah melakukan order barang dagangan yang dibutuhkan oleh toko, serta memastikan barang yang diorder telah sesuai dengan yang diorder. Jumlah karyawan yang termasuk dalam fungsi gudang ada sebanyak 2 orang.

3) Fungsi persediaan

Fungsi persediaan pada CV Irza memiliki tugas untuk menata barang, memberi harga barang, serta melayani pembeli jika pembeli tidak menemukan barang yang diinginkan pada rak display. Karyawan yang termasuk

dalam fungsi persediaan ini ada sebanyak 1 orang.

b) Dokumen dan catatan yang digunakan oleh CV Irza Batusangkar dalam sistem informasi penjualan tunai.

1) Dokumen yang digunakan

Dokumen yang digunakan oleh CV Irza adalah berupa nota penjualan. Akan tetapi, nota penjualan ini tidak memenuhi syarat apabila dijadikan sebagai bukti transaksi penjualan. Hal ini dikarenakan nota penjualan tersebut tidak lengkap, sehingga hanya tersedia untuk pembeli, sedangkan untuk toko tidak ada. Selain itu nota tersebut akan diberikan kepada pembeli apabila pembeli tersebut meminta nota kepada bagian kasir.

2) Catatan yang digunakan

Catatan yang dimiliki CV Irza Batusangkar adalah berupa catatan transaksi penjualan harian yang sekaligus laporan penjualan keseluruhan. Catatan tersebut masih dilakukan secara manual dan sederhana.

c) Prosedur sistem informasi penjualan tunai

Prosedur penjualan tunai pada CV Irza Batusangkar dimulai pada saat pembeli datang ke toko maka dimulailah proses jual beli, pembeli memesan barang kepada kasir. Bagian kasir akan menerima pesanan barang dari penjualan, setelah itu melakukan pengecekan pada persediaan barang ready atau tidak jika ready, jika ready maka proses jual beli akan berlanjut, tetapi jika persediaan tidak ready maka tidak terjadi proses jual beli.

Setelah melakukan pengecekan persediaan bagian kasir akan membuat nota dan mencatat transaksi penjualan. Nota penjualan yang dicatat akan diberikan kepada pembeli sebagai bukti transaksi. Berdasarkan catatan transaksi penjualan pada

buku, maka pihak kasir merekap penjualan harian tersebut untuk dibuat laporan penjualan harian. Setelah itu, bagian kasir akan membuat laporan penjualan harian yang akan diberikan kepada pemilik toko. Laporan tersebut berisi mengenai transaksi penjualan dalam satu hari dan pengeluaran CV Irza Batusangkar.

d) Sistem pengendalian internal pada CV Irza

Sistem pengendalian internal pada CV Irza saat sekarang ini kurang berjalan dengan baik, karena masih ada kekurangan pengawasan yang terjadi pada CV Irza Batusangkar.

1) Unsur organisasi

Pada dasarnya CV Irza Batusangkar telah memiliki struktur organisasi yang baik, akan tetapi dalam praktiknya masih terjadi kerangkapan tugas. Seringkali bagian kasir merangkap bagian persediaan. Dengan terjadinya kerangkapan tugas dapat menyebabkan terjadinya kecurangan. Sehingga untuk menghindari terjadinya kecurangan pada CV Irza tersebut maka pemisahan tugas harus diterapkan dengan baik agar dapat meminimalisir kecurangan tersebut.

2) Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

Otorisasi transaksi penjualan dilakukan oleh bagian kasir. Pada saat terjadi transaksi penjualan, fungsi kasir melakukan otorisasi dengan melakukan pencatatan penjualan pada saat pelanggan melakukan pembayaran. Pencatatan transaksi tersebut dilakukan berdasarkan jumlah harga barang pembeli. Jika pelanggan meminta nota maka bagian kasir akan membuat nota penjualan. Akan tetapi, nota tersebut tidak rangkap sehingga nota tersebut hanya untuk pelanggan saja. Pihak toko tidak

memiliki bukti transaksi penjualan.

3) Praktik yang sehat

Kegiatan penjualan CV Irza Batusangkar dilakukan sepenuhnya oleh para karyawan. Pemilik toko melakukan pengecekan hanya ketika toko tutup. Pemilik toko menerima hasil perekapan transaksi harian dari bagian kasir, perekapan tersebut berisi pemasukan dan pengeluaran toko. Jumlah uang hasil transaksi dalam satu hari juga diserahkan kepada pemilik toko.

b. Sistem informasi penjualan kredit

Sistem informasi penjualan kredit yang dilakukan di CV Irza Batusangkar masih dilakukan dengan cara manual dan itu pun sangat sederhana.

1) Fungsi yang terkait dalam sistem informasi penjualan kredit yaitu:

a. Fungsi penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, serta mengisi surat order pengiriman.

b. Fungsi kredit

Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberi otoritas pemberian kredit kepada pelanggan.

c. Fungsi gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi

pengiriman.

d. Fungsi pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.

e. Fungsi penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan pengiriman faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

f. Fungsi akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan.

2) Prosedur sistem informasi penjualan kredit.

a. Prosedur order penjualan

Fungsi penjualan menerima order dari pelanggan baik secara langsung maupun telepon. Kemudian membuat memo yang dijadikan sebagai bukti terjadinya transaksi.

b. Prosedur kredit

Fungsi penjualan meminta otorisasi kredit kepada fungsi kredit setelah dipastikan bahwa pesanan dapat dipenuhi. Fungsi kredit menentukan tanggal pengiriman dan alat angkut yang akan digunakan dan mengirimkan memo yang telah disetujui kreditnya kepada fungsi gudang untuk menyiapkan barang.

c. Prosedur pencatatan piutang

Fungsi akuntansi mencatat ke dalam kartu piutang berdasarkan lembar ketiga surat pengantar yang kembali ke perusahaan, kemudian mengarsipkan surat pengantar

tersebut.

3) Formulir yang digunakan

Formulir yang digunakan perusahaan dalam sistem informasi penjualan kredit yaitu:

a. Memo

Formulir ini memuat identifikasi barang yang dipesan oleh konsumen dan tanggal pengiriman barang. Memo dipakai sebagai bukti pertama terjadinya pesanan oleh konsumen.

b. Nota penjualan

Formulir ini memuat identifikasi barang yang sudah dikirim dan dilunasi oleh pelanggan. Nota penjualan yang dibuat rangkap 3. Lembar 1 dan 3 dikirim ke pelanggan sebagai bukti bahwa transaksi tersebut benar-benar terjadi. Lembar 2 digunakan untuk arsip perusahaan. Setelah ditandatangani oleh konsumen, lembar 3 dikirim kembali ke perusahaan dan digunakan sebagai lampiran dalam pelaporan pajak.

c. Bukti penerimaan kas

Formulir ini memuat identifikasi penerimaan kas dari semua transaksi penerimaan kas.

4) Catatan akuntansi yang digunakan

Catatan yang digunakan perusahaan dalam sistem penjualan kredit adalah:

a. Kartu piutang

Kartu piutang digunakan untuk mencatat perusahaan piutang setiap debitur berdasarkan bukti penerimaan kas.

b. Kartu persediaan

Kartu persediaan berfungsi untuk mengetahui rincian perusahaan jumlah barang digudang.

C. Perancangan Sistem penjualan

1. Analisis Sistem yang berjalan saat ini

Sistem informasi penjualan yang dilakukan di CV Irza Batusangkar selama ini masih menggunakan sistem manual. Analisis yang dilakukan terhadap sistem lama yaitu untuk mengetahui kelemahan sistem lama yang digunakan oleh CV Irza Batusangkar. Analisis sistem lama yang digunakan pada CV Irza Batusangkar menggunakan PIECES yaitu:

a) Analisis kinerja

Analisis kinerja pada sistem penjualan di CV Irza Batusangkar merupakan analisis terhadap kemampuan penjualan dalam meningkatkan pelayanan dan proses pencatatan dalam setiap transaksi penjualan. Kelemahan sistem penjualan secara manual pada CV Irza Batusangkar yaitu transaksi penjualan masih dicatat secara manual sehingga memperlambat kinerja kasir dalam melayani pembeli. Perancangan sistem yang baru diharapkan mampu mengatasi permasalahan yang berkaitan dengan lamanya proses transaksi pada saat terjadinya penjualan.

b) Analisis informasi

Hasil analisis ini menunjukkan kemampuan sistem dalam menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh CV Irza Batusangkar. Informasi yang dihasilkan oleh CV Irza Batusangkar dari pencatatan transaksi penjualan masih sederhana. Informasi yang didapatkan hanya berupa laporan jumlah uang yang didapatkan dari transaksi selama satu hari. Kelemahan sistem manual yang diterapkan CV Irza Batusangkar adalah pemilik tidak dapat mengetahui secara detail mengenai transaksi penjualan, yaitu mengenai jenis barang dan jumlah barang yang terjual. Selain itu pemilik toko juga tidak dapat mengetahui apabila terjadi kecurangan yang dilakukan oleh karyawan. Oleh karena itu, perancangan sistem ini diharapkan

mampu untuk menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh CV Irza Batusangkar secara tepat dan akurat.

c) Analisis ekonomi

Analisis ekonomi berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan oleh CV Irza Batusangkar. Sistem manual yang diterapkan oleh CV Irza Batusangkar mengeluarkan biaya untuk membeli nota, buku dan alat tulis guna mencatat transaksi penjualan. Dengan adanya sistem baru yang terkomputerisasi, maka diharapkan dapat mengurangi biaya pengeluaran untuk pembelian buku.

d) Analisis pengendalian

Sistem manual pada CV Irza Batusangkar sangat rawan terjadinya kehilangan data yang berkaitan dengan transaksi penjualan tunai. Kehilangan data ini disebabkan oleh kelalaian karyawan yang lupa untuk mencatat transaksi atau kecurangan yang dilakukan oleh karyawan. Dengan adanya sistem yang baru, diharapkan kehilangan data dapat diminimalisir.

e) Analisis efisiensi

Analisis ini berkaitan dengan output yang dihasilkan untuk kebutuhan informasi suatu perusahaan. Sistem penjualan tunai yang masih manual pada CV Irza Batusangkar dinilai kurang efisien, karena informasi yang dihasilkan dari sistem manual tersebut kurang lengkap. Pemilik toko masih kesulitan untuk mengetahui informasi yang berkaitan dengan transaksi penjualan yang terjadi.

f) Analisis pelayanan

Kelemahan sistem manual yang dijalankan CV Irza Batusangkar adalah lamanya proses transaksi penjualan. Masalah tersebut dapat diatasi dengan menggunakan sistem informasi penjualan yang terkomputerisasi agar dapat mempersingkat waktu pelayanan transaksi penjualan, serta mampu mengolah

data dengan cepat, tepat dan akurat.

Tabel 4 1

Hasil Analisis PIECES Pada CV Irza Batusangkar

Jenis analisis	Sistem lama	Sistem baru
Analisis Kinerja	Sistem manual memperlambat kinerja kasir dalam melayani pembeli. Proses perekapan data penjualan dengan sistem membutuhkan waktu yang lama yang berakibat pada kinerja yang kurang efektif.	Sistem baru mampu mengatasi permasalahan terkait dengan lamanya proses transaksi penjualan. Sistem baru mampu mneghasilkan laporan penjualan tanpa membuthkan waktu yang lama. Karena laporan telah dibuat secara otomatis ketika terjadi transaksi penjualan.
Informasi	Informasi yang didapatkan mengenai penjualan kurang detail dan tidak dapat dihadirkan setiap saat ketika informasi tersebut dibutuhkan.	Sistem informasi mampu memberikan informasi berkaitan dengan penjualan sesuai dengan informasi yang dibutuhkan oleh CV Irza Batusangkar secara tepat dan akurat, serta dapat dihadirkan setiap saat sesuai kebutuhan CV Irza Batusangkar.
Ekonomi	Dengan sistem manual, CV Irza Batusangkar mengeluarkan biaya operasional yang tidak sedikit untuk pembelian buku serta alat tulis.	Sistem baru dapat meminimalisir biaya operasional, karena data disimpan dalam bentuk <i>soft file</i> . Pengoperasian sistem tidak

		mengeluarkan biaya listrik yang mahal.
Pengendalian	Sistem pengendalian sangat lemah, karena banyak peluang untuk terjadinya kecurangan yang menyebabkan kehilangan data dan sejumlah uang hasil penjualan.	Sistem baru dapat meningkatkan pengendalian internal toko karena seluruh data penjualan tersimpan dalam komputer, sehingga kehilangan data dapat diminimalisir.
Efisiensi	Sistem manual dinilai kurang efisien pada penggunaan waktu, biaya operasional, serta dalam memperoleh informasi yang dihasilkan	Sistem baru mampu untuk mempersingkat penggunaan waktu pelayanan, mengurangi biaya operasional serta mampu menghasilkan informasi yang berkaitan dengan penjualan secara lengkap.
Pelayanan	Waktu pelayanan pada sistem manual cukup memakan waktu apabila pelanggan menanyakan harga barang yang belum diketahui harganya oleh kasir dan ketika pelanggan menanyakan barang yang diinginkan kepada karyawan karena terjadi kekosongan barang pada rak display.	Sistem baru mampu mempersingkat waktu karena harga barang baru dan stok barang dagang telah tersedia pada sistem penjualan yang telah terkomputerisasi.

2. Analisis kebutuhan sistem

a. Analisis kebutuhan fungsional

- 1) Sistem mampu melakukan input transaksi penjualan dan melakukan perhitungan secara otomatis.
 - a) Pengguna dapat memasukkan data transaksi penjualan sesuai kode pada barang.
 - b) Pengguna dapat menghapus transaksi yang dibatalkan oleh pembeli sebelum terjadi pembayaran.
 - c) Pengguna dapat menyimpan data transaksi penjualan.
 - d) Sistem dapat melakukan penghitungan transaksi secara otomatis.
 - e) Pembeli mendapatkan bukti transaksi penjualan berupa struk penjualan.
 - 2) Sistem mampu mendeteksi jumlah persediaan barang
 - a) Pengguna dapat memasukkan data berbagai jenis barang dagangan beserta informasi mengenai harga, kode barang, dan jumlah barang.
 - b) Sistem dapat menentukan data mengenai jumlah persediaan barang setelah terjadi transaksi penjualan.
 - 3) Sistem mampu melakukan pengendalian internal
 - a) Sistem hanya dapat digunakan oleh karyawan yang berwenang dan pemilik toko. Sistem dilengkapi dengan *username* dan *password* yang berbeda setiap operator.
 - b) Pengguna sistem mampu melakukan input dan edit data, perhitungan secara otomatis, serta mengolah data menjadi laporan keuangan.
 - 4) Sistem dapat menyajikan laporan sesuai dengan yang dibutuhkan oleh CV Irza Batusangkar. Laporan-laporan tersebut adalah laporan data barang, laporan penjualan, dan laporan penerimaan kas.
- b. Analisis kebutuhan non fungsional
- Kebutuhan non fungsional atas Sistem informasi akuntansi

persediaan meliputi:

1. Perangkat lunak (*Software*)

Perangkat lunak yang dibutuhkan dalam menjalankan sistem akuntansi persediaan antara lain:

- a) Microsoft Windows 10
- b) *Software* XAMPP
- c) *Visual studio code*
- d) *Software* MySQL
- e) Program pendukung lainnya

2. Perangkat keras (*Hardware*)

Perangkat keras yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem akuntansi persediaan adalah seperangkat komputer dengan spesifikasi:

- a) Prosesor Intel Pentium 4.1.8 GHz ke atas atau AMD Athlon 64 2,4 GHz ke atas
- b) RAM minimal 512 MB
- c) *Hard Drive* minimal 40 GB
- d) CD RW untuk back up data
- e) Monitor, *Keyboard*, mouse, dan *printer*

3. *Brainware*

Brainware adalah operator atau karyawan yang akan menjalankan sistem, meliputi proses input data, mengubah data, menghapus data dan pembuatan laporan.

c. Analisis kelayakan

1) Kelayakan teknis

- a) Teknologi yang digunakan dalam menjalankan sistem baru adalah teknologi yang mendukung kelancaran operasional sistem. Teknologi yang digunakan meliputi komputer, printer, untuk mencetak struk.
- b) Teknologi yang terkomputerisasi dapat diterapkan secara bersamaan dengan sistem yang masih manual.

Perubahan sistem dari manual ke terkomputerisasi lebih mudah dilakukan karena lebih praktis.

c) Sistem baru mudah dikuasai oleh pengguna karena sistem yang baru lebih mudah untuk diperasikan.

2) Kelayakan ekonomi

a) Biaya operasional dan pemeliharaan sistem baru per tahun

(1) Biaya operasional

Pembelian kertas struk kasir.

$$100 \times 200 = \text{Rp } 220.000$$

(2) Biaya pemeliharaan

Biaya perawatan komputer yang dibutuhkan untuk perangkat keras dan perangkat lunak dalam satu tahun adalah Rp 150.000

(3) Biaya listrik

Tarif dasar listrik per Juni 2021 untuk UMKM daya 900VA adalah sebesar Rp 1.114,74 per kwh. Jumlah daya yang dibutuhkan sebuah komputer sebesar 50 watt = 0,050 kwh. Dalam satu hari CV Irza beroperasi selama 12 jam. Maka dalam satu tahun biaya listrik yang dibutuhkan adalah

$$\text{Rp } 1.114,74 \times 0,050 \times 12 \text{ jam} \times 365 \text{ hari} = \text{Rp } 224.128,06$$

Jadi dapat diperkirakan pemeliharaan sistem baru setahun sebesar Rp 224.128,06

Dari perhitungan diatas maka dapat dihitung biaya sistem baru yaitu:

Biaya operasional	Rp 220.00
Biaya pemeliharaan	Rp 150.000
Biaya listrik	<u>Rp 224.128,06</u>
	Rp 574.128,06

Jadi biaya operasi sistem baru yang diasumsi sebesar Rp 574.128,06 pertahun.

b) Perhitungan biaya operasional sistem lama

(1) Biaya pembuatan nota penjualan

Diasumsikan dalam satu hari minimal terjadi 50 kali transaksi dan setiap transaksi diberikan nota, maka dalam satu bulan perhitungan biaya adalah sebagai berikut:

Jumlah transaksi satu tahun = $50 \times 3 \times 12 = 18.000$ transaksi/tahun.

Apabila satu buah nota berisi 25 lembar maka nota yang dibutuhkan sebanyak $18.000 : 25$ lembar = 720 nota. Jika satu nota seharga Rp 6.500 x 720 nota = Rp 4.680.000

(2) Pembelian buku catatan

Diasumsikan dalam melakukan pencatatan transaksi penjualan CV Irza menghabiskan sebanyak 24 buku dalam satu tahun, jika satu buku harganya Rp 13.000 maka jumlah biaya pembelian buku catatan yaitu:

$24 \text{ buku} \times \text{Rp } 13.000 = \text{Rp } 312.000$

(3) Biaya pembelian alat tulis

Alat tulis yang dibutuhkan oleh CV Irza berupa pena standar. Diasumsikan dalam satu tahun CV Irza membutuhkan 2 lusin pena dan memiliki harga Rp 15.000, maka biayanya adalah:

$2 \text{ lusin} \times \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 30.000$

Dari perhitungan diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa biaya yang dibutuhkan untuk sistem penjualan manual adalah:

Biaya pembuatan nota penjualan Rp 4.680.000

Biaya pembelian buku catatan	Rp 312.000
Biaya pembelian alat tulis	<u>Rp 30.000</u>
	<u>Rp 5.022.000</u>

c) Penghematan penerapan sistem informasi penjualan terkomputerisasi

Dilihat dari perhitungan diatas, maka dapat diketahui bahwa sistem manual membutuhkan biaya sebesar Rp 5.022.000 setiap tahun. Sedangkan sistem baru membutuhkan biaya sebesar Rp 574.128,06 setiap tahun. Penghematan biaya operasional apabila CV Irza menggunakan sistem baru yaitu:

Biaya operasional sistem lama	Rp 5.022.000,00
Biaya operasional sistem baru	<u>Rp 574.128,06</u>
Penghematan biaya operasional	Rp 4.447.871,94

3) Kelayakan legal

Perancangan sistem informasi penjualan terkomputerisasi dinyatakan layak dari segi hukum. Sistem ini dirancang menggunakan perangkat original. Aplikasi *database* yang digunakan diperoleh secara gratis tanpa ada unsur pembajakan atau ilegalitas.

4) Kelayakan operasional

Perancangan sistem informasi penjualan terkomputerisasi pada CV Irza dinyatakan layak secara operasional, hal ini dikarenakan perihal berikut:

- (a) Sistem baru dapat memenuhi kebutuhan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan oleh CV Irza. Informasi tersebut merupakan informasi yang berkaitan dengan penjualan yang terjadi pada CV Irza. Sistem baru tersebut lebih dapat diandalkan karena dapat meminimalisir terjadinya *human eror*. Selain itu informasi mengenai penjualan dapat diakses lebih cepat.

- (b) Sistem baru mempermudah terjadinya transaksi penjualan karena sistem baru mempermudah penghitungan jumlah pembayaran yang harus dibayar oleh pembeli.
- (c) Sistem baru dapat meningkatkan pengendalian internal perusahaan karena pengarsipan bukti transaksi dan laporan penjualan lebih tertata rapi. Laporan dibentuk dalam bentuk *soft copy/ hard copy*.

5) Kelayakan sosial

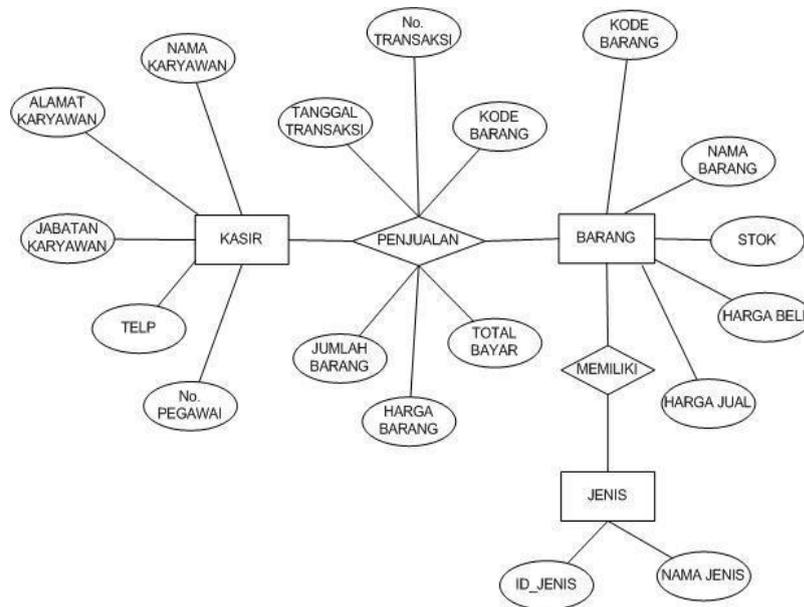
Perancangan sistem informasi penjualan terkomputerisasi ini tidak membawa pengaruh negatif terhadap lingkungan sosial. Sistem yang dikembangkan dapat diterima dengan baik di lingkungan sosial, karena tidak ada yang dirugikan dengan adanya pengembangan sistem ini.

3. **Rancangan sistem informasi penjualan**

Setelah analisis sistem dikatakan layak maka selanjutnya adalah tahap desain program sistem informasi penjualan terkomputerisasi. Desain program terdiri dari desain input, desain output dan desain *interface*. Tahapan desain tersebut menggunakan pemrograman PHP dan MySQL sebagai basis datanya.

a. Permodelan *database*

Permodelan *database* pada sistem informasi penjualan terkomputerisasi digambarkan dalam desain *entity relationship diagram* (ERD) dan hubungan antar tabel.

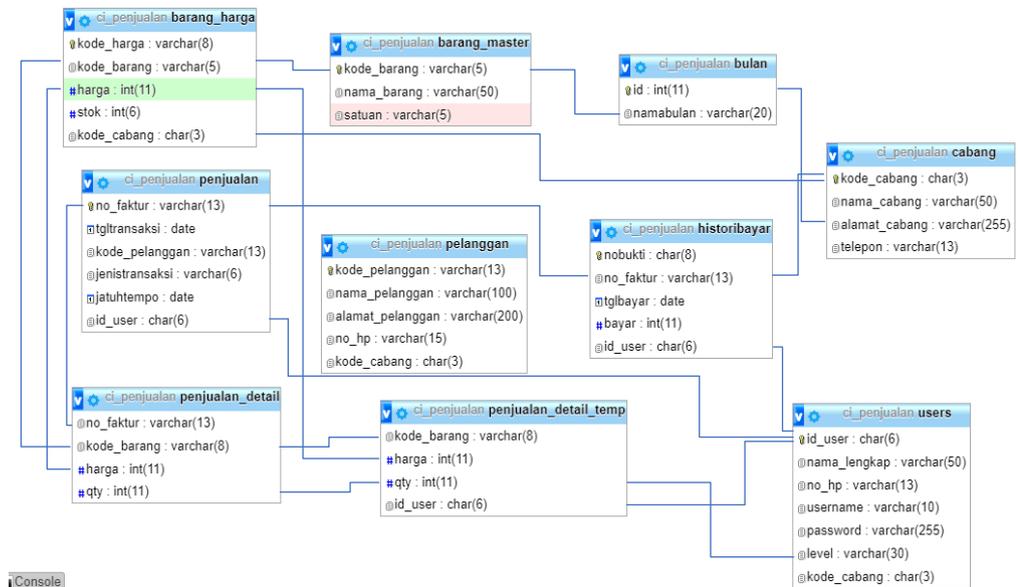


1) Desain entity relationship diagram (ERD)

Gambar 4 2

Entity Relationship Diagram (ERD)

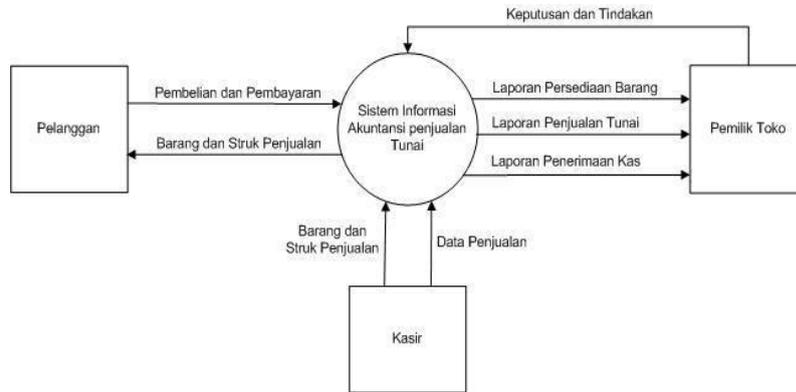
2) Hubungan antar tabel



Gambar 4 3

Hubungan Antar Tabel

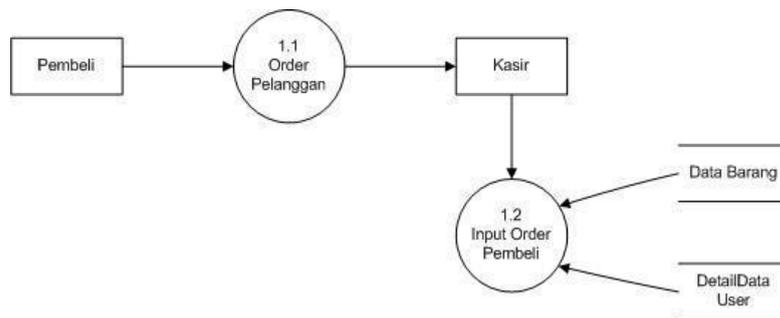
b. Permodelan proses



1. Diagram konteks

Gambar 4 4

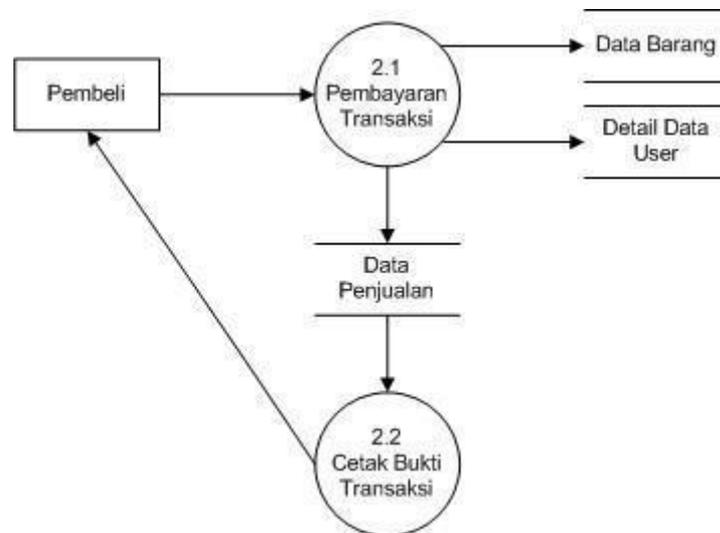
Diagram Konteks



2. Diagram tingkat 1 proses input transaksi

Gambar 4 5

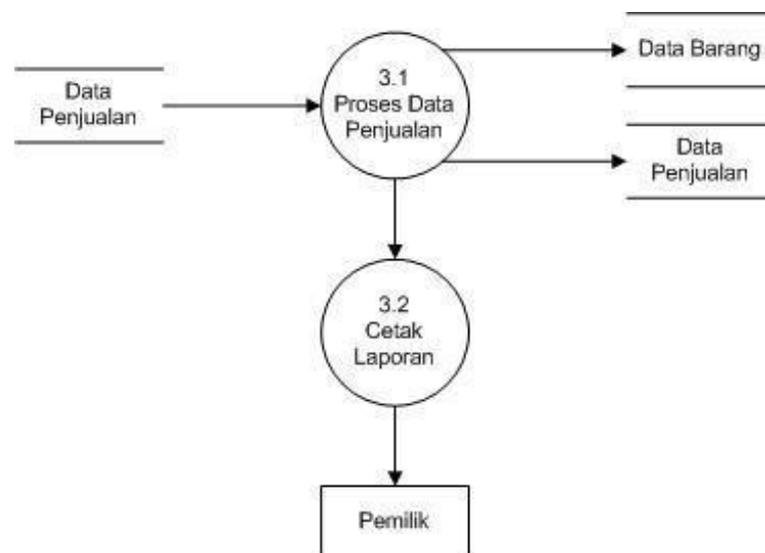
Diagram Tingkat 1 Proses Input Transaksi



3. Diagram tingkat 1 proses pembayaran

Gambar 4 6

Diagram Tingkat 1 Proses Pembayaran



4. Diagram tingkat 1 proses pembuatan laporan

Gambar 4 7

Diagram Tingkat 1 Proses Pembuatan Laporan

c. Desain *interface*

1. Desain database

Desain data base berupa tabel-tabel untuk menyimpan data.

- a) Tabel barang harga

Tabel 4 2

Barang Harga

	#	Name	Type	Collati
<input type="checkbox"/>	1	kode_harga 	varchar(8)	
<input type="checkbox"/>	2	kode_barang	varchar(5)	
<input type="checkbox"/>	3	harga	int(11)	
<input type="checkbox"/>	4	stok	int(6)	
<input type="checkbox"/>	5	kode_cabang	char(3)	

- b) Tabel master barang

Tabel 4 3

Tabel Master Barang

	#	Name	Type	Collation
<input type="checkbox"/>	1	kode_barang 	varchar(5)	
<input type="checkbox"/>	2	nama_barang	varchar(50)	
<input type="checkbox"/>	3	satuan	varchar(5)	

- c) Tabel bulan

Tabel 4 4

Tabel Bulan

	#	Name	Type	Collation
<input type="checkbox"/>	1	id 	int(11)	
<input type="checkbox"/>	2	namabulan	varchar(20)	

- d) Tabel cabang

Tabel 4 5

Tabel Cabang

#	Name	Type	Collation
<input type="checkbox"/> 1	kode_cabang 	char(3)	
<input type="checkbox"/> 2	nama_cabang	varchar(50)	
<input type="checkbox"/> 3	alamat_cabang	varchar(255)	
<input type="checkbox"/> 4	telepon	varchar(13)	

e) Tabel histori bayar

Tabel 4 6**Histori Bayar**

#	Name	Type	Collation
<input type="checkbox"/> 1	nobukti 	char(8)	
<input type="checkbox"/> 2	no_faktur 	varchar(13)	
<input type="checkbox"/> 3	tglbayar 	date	
<input type="checkbox"/> 4	bayar	int(11)	
<input type="checkbox"/> 5	id_user	char(6)	

f) Tabel pelanggan

Tabel 4 7**Tabel Pelanggan**

#	Name	Type	Collation
<input type="checkbox"/> 1	kode_pelanggan 	varchar(13)	
<input type="checkbox"/> 2	nama_pelanggan 	varchar(100)	
<input type="checkbox"/> 3	alamat_pelanggan	varchar(200)	
<input type="checkbox"/> 4	no_hp	varchar(15)	
<input type="checkbox"/> 5	kode_cabang 	char(3)	

g) Tabel penjualan

Tabel 4 8**Tabel Penjualan**

#	Name	Type	Collation
<input type="checkbox"/> 1	no_faktur 	varchar(13)	
<input type="checkbox"/> 2	tgltransaksi 	date	
<input type="checkbox"/> 3	kode_pelanggan 	varchar(13)	
<input type="checkbox"/> 4	jenistransaksi	varchar(6)	
<input type="checkbox"/> 5	jatuhtempo	date	
<input type="checkbox"/> 6	id_user	char(6)	

h) Tabel penjualan detail

Tabel 4 9

Tabel Penjualan Retail

#	Name	Type	Collation
<input type="checkbox"/> 1	no_faktur 	varchar(13)	
<input type="checkbox"/> 2	kode_barang 	varchar(8)	
<input type="checkbox"/> 3	harga	int(11)	
<input type="checkbox"/> 4	qty	int(11)	

i) Tabel penjualan detail temp

Tabel 4 10

Tabel Penjualan Detail Temp

#	Name	Type	Collation
<input type="checkbox"/> 1	kode_barang 	varchar(8)	
<input type="checkbox"/> 2	harga	int(11)	
<input type="checkbox"/> 3	qty	int(11)	
<input type="checkbox"/> 4	id_user	char(6)	

j) Tabel user

Tabel 4 11

Tabel User

#	Name	Type	Collation
<input type="checkbox"/> 1	id_user 	char(6)	
<input type="checkbox"/> 2	nama_lengkap	varchar(50)	
<input type="checkbox"/> 3	no_hp	varchar(13)	
<input type="checkbox"/> 4	username	varchar(10)	
<input type="checkbox"/> 5	password	varchar(255)	
<input type="checkbox"/> 6	level	varchar(30)	
<input type="checkbox"/> 7	kode_cabang	char(3)	

2. Desain input

a) Desain login

Desain login merupakan desain tampilan luar yang dapat diakses oleh admin. Adapun tampilan login dari sistem informasi penjualan yaitu:

Silahkan login

Username

Password

Gambar 4 8
Form Login

form login digunakan oleh admin toko dan pemilik toko untuk membuka menu utama sistem. Form login ini berisi username dan password yang diketahui oleh admin dan pemilik toko. Setelah melakukan log in, maka dapat mengakses seluruh data yang terdapat pada program.

b) Form menu utama

Gambar 4 9

Form Menu Utama

Tampilan menu utama muncul setelah melakukan login. Form menu utama beri menu-menu yang dapat digunakan oleh admin untuk menampilkan data yang digunakan oleh admin untuk menampilkan data yang diinginkan. Menu utama terdiri dari home, data master, data transaksi, data laporan dan utility.

c) Form data master

Gambar 4 10

Form Data Master

Form data master pada tampilan ini terdiri dari data barang, data pelanggan dan data harga. Form data master digunakan untuk memasukkan data pada saat terjadinya transaksi dan menginputkan data barang, pelanggan dan harga.

d) Form data transaksi

Gambar 4 11

Form Data Transaksi

Form data transaksi ini digunakan untuk melakukan penginputan atas transaksi penjualan tunai ataupun kredit. Data transaksi terletak setelah data master data transaksi ini terdiri dari penjualan.

e) Form data laporan

Gambar 4 12**Form Data Laporan**

Form data laporan digunakan untuk melaporkan laporan penjualan yang terjadi. Laporan penjualan sudah mencakup pada saat transaksi penjualan tunai ataupun transaksi penjualan kredit serta jatuh tempo untuk pembayarannya.

f) Data pemasok

Gambar 4 13**Form Data Pemasok**

Form data pemasok digunakan untuk melakukan pencatatan barang dagang yang masuk ke toko. Pada data pemasok akan mencakup stok barang yang tersedia ditoko.

g) Form utility

Gambar 4 14

Form Utility

Form utility digunakan pada saat login, form utility terdiri data user. Data user tersebut terdapat id user, nama lengkap, username dan password yang dapat digunakan pada saat login dan mengakses program.

2. Desain output

a) Bukti faktur penjualan

Faktur penjualan					
No faktur:			nama pelanggan:		
Tanggal:			alamat pelanggan:		
No	Kode barang	Nama barang	Harga	QTY	Total
/	/	/	/	/	/

Gambar 4 15

Bukti Faktur Penjualan

Bukti transaksi penjualan merupakan output dari transaksi penjualan dan merupakan bukti jika telah terjadi transaksi penjualan. Bukti transaksi penjualan memberikan informasi mengenai barang yang dibeli pembeli, yaitu nama barang, kode barang, harga barang, QTY, dan total pembelian. Serta dikepala kodenya ada nama pelanggan dan alamat pelanggan.

b) Laporan penjualan kredit

Laporan penjualan kredit							
No. faktur	Tgl transaksi	Nama pelanggan	Jenis transaksi	Jatuh tempo	Total penju	Total bayar	Sisa bayar

Gambar 4 16

Laporan Penjualan Kredit

Laporan penjualan kredit berisi tanggal transaksi serta jatuh tempo pembayaran, serta nama pelanggan jenis transaksi dan sisa bayar.

c) Laporan penjualan seluruh transaksi

Laporan penjualan kredit										
No	No faktur	Tgl transaksi	Kode pelanggan	Nama pelanggan	Jenis transaksi	Jatuh tempo	Total penj	Total bayar	Sisa bayar	Ket

Gambar 4 17

Laporan Penjualan Seluruh Transaksi

Laporan penjualan seluruh transaksi memberikan informasi mengenai jumlah penjualan yang terjadi di CV Irza dari transaksi tunai maupun transaksi kredit secara keseluruhan.

D. Implementasi sistem informasi penjualan

1. Persiapan rencana implementasi

Hal yang perlu diperhatikan sebelum melakukan implementasi adalah menyiapkan kebutuhan untuk implementasi sistem seperti perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*), tempat untuk dilakukannya implementasi dan perlengkapan pendukung lainnya

Perangkat keras (*hardware*) yang perlu dipersiapkan adalah berupa seperangkat komputer dan printer, sedangkan untuk perangkat lunak (*software*) yang perlu dipersiapkan adalah Windows 7, MySQL, dan XAMPP. Tempat untuk dilakukannya implementasi berada di salah satu ruangan di CV Irza Batusangkar. Dipersiapkan pula komputer, printer, dan perlengkapan pendukung lain seperti kertas untuk mencetak dan alat tulis untuk proses pelatihan karyawan.

2. Melakukan kegiatan implementasi

Implementasi merupakan tahap terakhir dalam kegiatan pengembangan sistem pada CV Irza Batusangkar. Tahap-tahap implementasi sistem informasi penjualan pada CV Irza terdiri dari beberapa tahap berikut ini:

a. Perencanaan implementasi

Perencanaan implementasi direncanakan dengan baik, agar pada pelaksanaan implementasi dapat berjalan dengan baik. Implementasi sistem dilakukan pada bulan juli 2021. Karyawan yang diberi kewenangan untuk menjalankan sistem informasi adalah karyawan bagian kasir. Dalam sistem ini, kasir bertugas mengolah data yaitu menginput transaksi penjualan pada sistem. Dari input tersebut maka secara otomatis akan menghasilkan laporan penjualan yang dapat dilihat oleh pemilik CV Irza Batusangkar.

b. Pengembangan dan pengujian sistem

Pengujian sistem dilakukan dengan menguji program yang telah dibuat. Pengujian sistem dilakukan dengan melakukan

peninjauan terhadap tampilan sistem, output sistem dan laporan yang dihasilkan oleh sistem. Sistem tidak hanya diuji ketika implementasi sistem, namun pengujian sistem dilakukan selama proses perencanaan dan pengembangan sistem.

c. Mempersiapkan lokasi perangkat keras

Pengelolaan sistem ini adalah karyawan CV Irza bagian kasir, sehingga perangkat keras yang digunakan untuk menjalankan sistem ini diletakkan di meja kasir. Perangkat keras yang digunakan dalam sistem ini adalah seperangkat komputer atau laptop, dan printer untuk mencetak struk penjualan.

d. Seleksi dan pelatihan karyawan

Pelatihan karyawan dikhususkan pada bagian penjualan CV Irza yaitu bagian kasir. Hal ini dikarenakan kasir yang diberikan wewenang untuk mengoperasikan sistem penjualan pada CV Irza. Wewenang yang diberikan kepada kasir tersebut adalah wewenang untuk melakukan penginputan transaksi penjualan ke dalam sistem.

Pelatihan pada karyawan CV Irza Batusangkar meliputi pelatihan pengoperasian perangkat keras dan pengoperasian perangkat lunak. Pengoperasian perangkat keras meliputi pengoperasian komputer dan pengoperasian printer. Sedangkan pelatihan perangkat lunak meliputi pelatihan dalam menjalankan sistem, yaitu pelatihan praktik penginputan transaksi penjualan, data barang, data pelanggan dan harga hingga pembuatan laporan.

e. Pengembangan dokumentasi

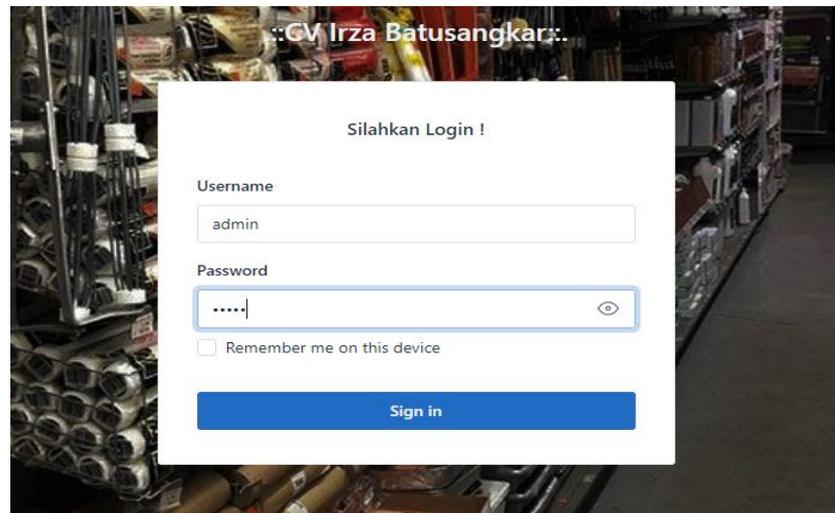
Pengembangan dokumentasi sangat penting dilakukan dalam proses implementasi. Dokumentasi pemakai sistem penjualan ini dikembangkan dan disesuaikan dengan yang dibutuhkan oleh CV Irza Batusangkar. Tampilan entry data sistem, formulir dan laporan yang dihasilkan oleh sistem merupakan dokumentasi sistem.

f. Hasil pengujian

1) Pengguna admin

Digunakan oleh admin untuk masuk ke menu utama guna mengelola data pada sistem penjualan. Data yang dikelola oleh admin merupakan data mengenai barang dagang, data pelanggan serta laporan-laporannya. Form login berisi username dan password yang digunakan untuk mengakses data pada sistem.

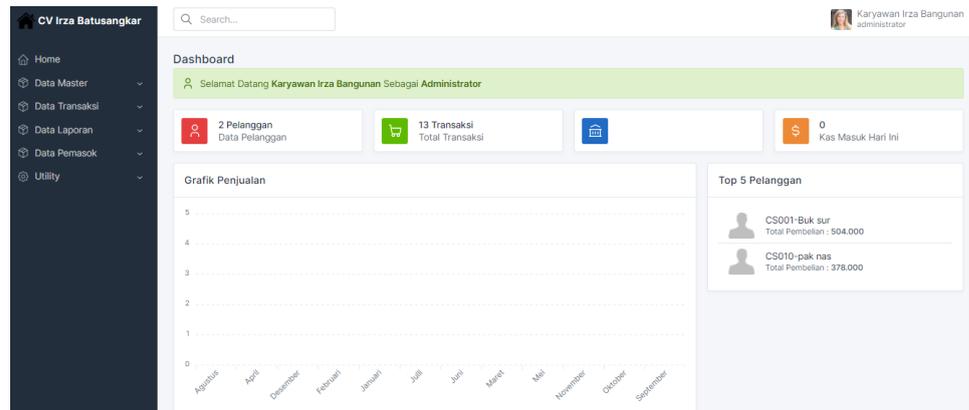
Untuk kepentingan implementasi sistem, maka username dan password digunakan telah diatur sebelum dilakukan penelitian oleh peneliti. Username pada tampilan login tersebut diisi dengan “admin” dan passwordnya “admin”. Setelah memasukkan username dan password maka selanjutnya tombol login admin klik tombol login.



Gambar 4 18

Pengujian Login In Admin

Kemudian akan muncul tampilan menu utama sebagai berikut:



Gambar 4 19

Pengujian Tampilan Menu Utama

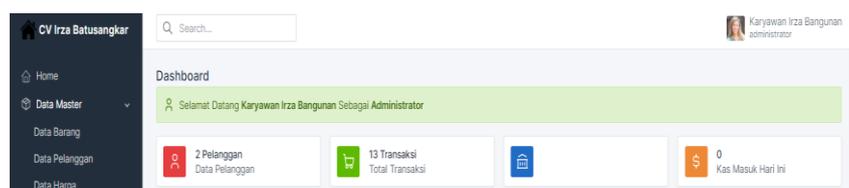
Tampilan menu utama pada login admin berisi menu mengenai data master, data transaksi data laporan dan utility.

2) Input data

Menu-menu yang terdapat dalam tampilan menu utama sudah jelas, pada menu-menu tersebut pengguna dapat melakukan input dan hapus data. Input data yang dapat dilakukan pada sistem adalah data master, data transaksi data laporan dan utility. Berikut ini pengujian sistem berkaitan dengan input data.

a) Input data master

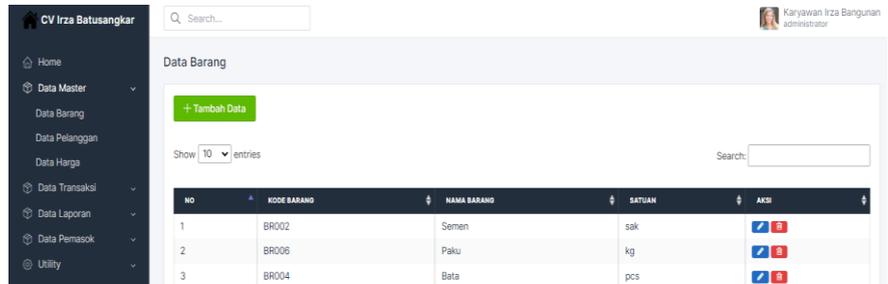
Input data master berfungsi untuk memasukkan data tentang berbagai jenis produk barang dagang yang akan dijual di CV Irza Batusangkar. Menu dalam data master ada data barang, data pelanggan, dan data harga. Input dalam data barang.



Gambar 4 20

Pengujian Data Data Master

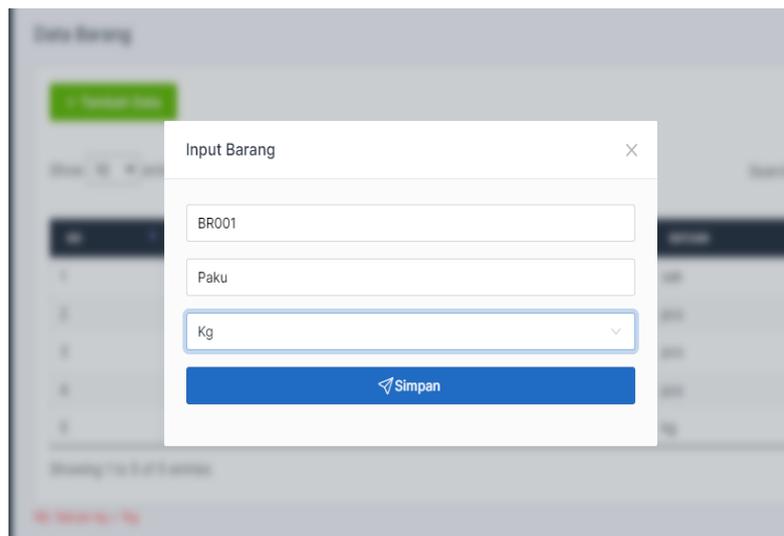
Kemudian klik menu data barang dan akan muncul tampilan data barang.



Gambar 4 21

Pengujian Data Barang

Kemudian klik tambah data pada menu data barang berikut ini:



Gambar 4 22

Pengujian Tambah Data Jenis Barang

Data Barang

[+ Tambah Data](#)

Show entries Search:

NO	KODE BARANG	NAMA BARANG	SATUAN	AKSI
4	BR007	Cat	pcs	✎ ✖
3	BR005	Genteng	pcs	✎ ✖
2	BR004	Bata	pcs	✎ ✖
1	BR002	Semen	sak	✎ ✖
5	BR001	Paku	kg	✎ ✖

Showing 1 to 5 of 5 entries Previous Next

Nb: Satuan kg = 1kg

Aplikasi Penjualan Toko Bangunan CV Irza Batusangkar Jalan Raya Batusangkar - Bukitinggi KM 3 Sijangek, Batusangkar

Gambar 4 23

Pengujian Tampilan Data Barang

Pada menu data master juga terdapat data pelanggan yang terdapat pada menu data master.

Data Pelanggan

[+ Tambah Data](#)

Show entries Search:

NO	KODE PELANGGAN	NAMA PELANGGAN	ALAMAT	NO HP	AKSI
1	CS0001	Evan Dimas	Jalan Cenderawasih Tasikmalaya	082218770017	✎ ✖
2	CS002	Abdullah	Jalan Merpati Bandung	082218550015	✎ ✖

Gambar 4 24

Pengujian Tampilan Data Pelanggan

Kemudian jika ingin melakukan tambah data pelanggan klik tambah data pada bagian yang warna CV Irza.

The image shows a modal window titled "Input Pelanggan" with a close button (X) in the top right corner. It contains four text input fields with the following values: "CS001", "Buk dila", "Sungai Tarab", and "081234567889". At the bottom of the modal is a blue button with a white arrow icon and the text "Simpan". The background is a blurred view of a data table.

Gambar 4 25

Pengujian Tampilan Tambah Data Pelanggan

Menu yang terdapat pada menu data master yaitu data harga berikut tampilan data harga yaitu

The image shows a "Data Harga" page. At the top left is a green button labeled "+ Tambah Data". Below it is a "Show 10 entries" dropdown menu and a search box. A table with the following columns is displayed: NO, KODE HARGA, KODE BARANG, NAMA BARANG, SATUAN, HARGA, STOK, AKSI. The table is currently empty, showing "No data available in table". At the bottom left, it says "Showing 0 to 0 of 0 entries", and at the bottom right, there are "Previous" and "Next" navigation links.

Gambar 4 26

Pengujian Tampilan Data Harga

Kemudian klik tambah data untuk tambah data harga pada saat transaksi yaitu

Gambar 4 27

Pengujian Tampilan Data Harga

b) Input data transaksi

Input data transaksi digunakan oleh sistem untuk memasukkan data transaksi penjualan yang terjadi. Input data transaksi terdiri dari menu penjualan, tampilan dari data transaksi yaitu

NO FAKTUR	TANGGAL	KODE PELANGGAN	NAMA PELANGGAN	JENIS TRANSAKSI	JATUH TEMPO	TOTAL PENJUALAN	TOTAL BAYAR	SISA BAYAR	KET	KASIR	AKSI	
1	0721002	2021-07-01	CSR99999	Ganang Ibnu Jati	tunai	2021-08-01	3.000.000	3.000.000	0	Lunas	Admin Irza Mebel	

Gambar 4 28

Pengujian Tampilan Menu Data Transaksi

Pada bagian tampilan data transaksi untuk

menambahkan data transaksi penjualan tunai ataupun penjualan kredit klik tambah data sebagai berikut

Data Penjualan

0721003

2021-07-12

Buk dila

Tunai

USR001 - Admin Irza Mebel

 260.000

Data Barang

BR002 Semen \$ 65000 4 

NO	KODE BARANG	NAMA BARANG	HARGA	QTY	TOTAL	AKSI
1	BR002	Semen	65.000	4	260.000	
GRAND TOTAL					260.000	

Gambar 4 29

Pengujian Tampilan Data Penjualan Tunai

Data Penjualan

0721003

2021-07-12

Dila

Kredit

2021-08-12

USR001 - Admin Irza Mebel

 455.000

Data Barang

BR002 Semen \$ 65000 7 

NO	KODE BARANG	NAMA BARANG	HARGA	QTY	TOTAL	AKSI
1	BR002	Semen	65.000	7	455.000	
GRAND TOTAL					455.000	

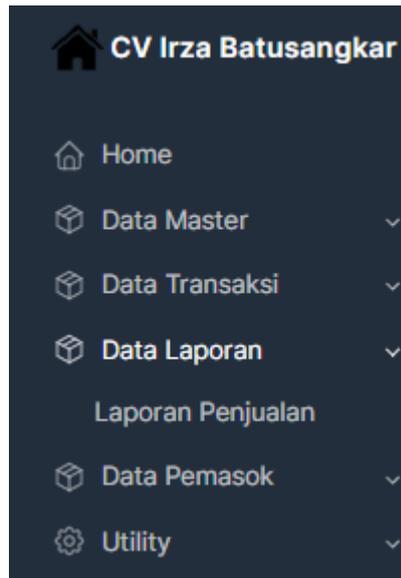
Gambar 4 30

Pengujian Tampilan Data Penjualan Kredit

Pada tampilan data penjualan kredit yang membedakan yaitu pada penjualan kredit disana bisa ditentukan jatuh tempo pembayaran untuk pelunasan hutangnya.

c) Input data laporan

Input data laporan digunakan oleh sistem untuk melakukan laporan penjualan yang dilakukan, baik itu penjualan tunai ataupun penjualan kredit. Pada input data laporan terdapat menu laporan penjualan sebagai berikut



Gambar 4 31

Pengujian Tampilan Data Laporan

TOTAL LAPORAN PENJUALAN CV Irza Batusangkar
Jalan Raya Batusangkar - Bukittinggi KM 3 Sijangek, Batusangkar

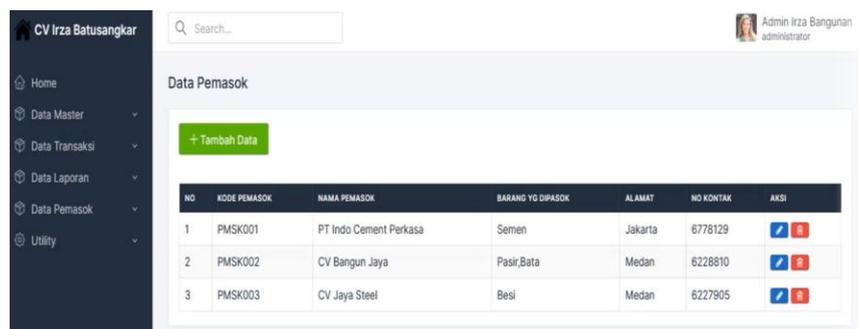
NO	NO FAKTUR	TGL TRANSAKSI	KODE PELANGGAN	NAMA PELANGGAN	NAMA PELANGGAN	JENIS TRANSAKSI	JATUH TEMPO	TOTAL PENJUALAN	TOTAL BAYAR	SISA BAYAR	KETERANGAN	KASIR
1	0721002	2021-07-01	CSR99999	Ganang Ibnu Jati	Ganang Ibnu Jati	tunai	2021-08-01	3.000.000	3.000.000	0	Lunas	Admin Irza Mebel
2	0121004	2021-01-20	CSR007	Fathurohman	Fathurohman	tunai	2021-02-20	300.000	300.000	0	Lunas	Admin Irza Mebel
3	0721001	2021-07-01	CSR99999	Ganang Ibnu Jati	Ganang Ibnu Jati	tunai	2021-08-01	1.800.000	1.800.000	0	Lunas	Admin Irza Mebel
4	0121003	2021-01-20	CSR88888	Deni Musthofa Hekmi	Deni Musthofa Hekmi	kredit	2021-02-20	5.100.000	1.100.000	4.000.000	Belum Lunas	Admin Irza Mebel
5	0121002	2021-01-20	CSR77777	Romy Aziz R	Romy Aziz R	kredit	2021-02-20	6.000.000	1.200.000	4.800.000	Belum Lunas	Admin Irza Mebel
6	0121001	2021-01-20	CSR99999	Ganang Ibnu Jati	Ganang Ibnu Jati	tunai	2021-02-20	1.500.000	1.500.000	0	Lunas	Admin Irza Mebel
TOTAL								17.700.000	8.900.000	8.800.000		

Gambar 4 32

Pengujian Tampilan Laporan Penjualan Tunai Dan Kredit

d) Input data pemasok

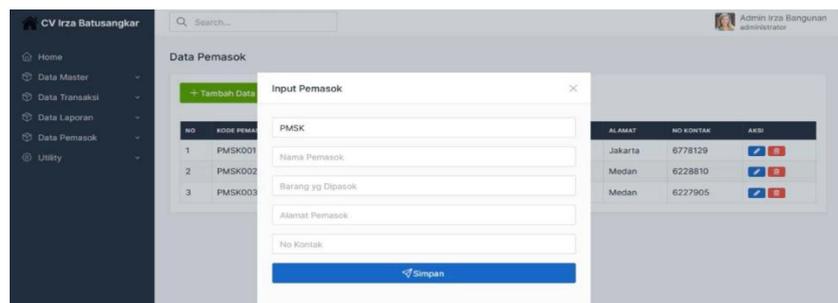
Input data pemasok dilakukan untuk melakukan pencatatan barang yang masuk ke toko. Pada data pemasok telah mencakup kode pemasok, nama pemasok, barang yang dipasok, dan alamat serta nomor hp yang bisa dihubungi.



Gambar 4 33

Pengujian Data Pemasok

Untuk melakukan penginputan penambahan data pemasok pada program sistem informasi penjualan ini maka klik menu tambah pada dashboar maka akan tampil untuk melakukan penginputan data pemasok.



Gambar 4 34

Pengujian Penginputan Tambah Data Pemasok

e) Pengujian pencetakan struk penjualan

Pengujian struk penjualan dilakukan pada saat setelah transaksi penjualan dilakukan dan dilakukan pencetakan struk penjualan sebagai faktur penjualan.

FAKTUR PENJUALAN					
No Faktur : 0121004			Kode Pelanggan : CSR007		
Tanggal : 2021-01-20			Nama Pelanggan : Fathurohman		
			Alamat Pelanggan : Tasikmalaya		
NO	KODE BARANG	NAMA BARANG	HARGA	QTY	SUBTOTAL
1	BR003	Pasir	300.000	1	300.000
TOTAL					300.000
<i>Tiga Ratus Ribu</i>					

Gambar 4 35

Pengujian Tampilan Struk Penjualan

f) Evaluasi hasil implementasi

Implementasi sistem ini dilakukan dengan cara merubah sistem lama menjadi sistem baru. Perubahan sistem tersebut dilakukan dengan menggunakan metode sistem lama dan sistem baru digunakan secara bersamaan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Berdasarkan hasil implementasi tersebut, maka dilakukan evaluasi hasil implementasi yang meliputi:

(1) Evaluasi kinerja sistem

Sistem informasi penjualan terkomputerisasi yang telah diuji berjalan dengan baik. Hal ini ditunjukkan dengan tidak adanya error pada saat pengujian sistem yang telah dilakukan. Pengendalian internal dapat terkontrol dengan baik. Sistem informasi penjualan terkomputerisasi ini dilengkapi dengan password untuk mengakses sistem, sehingga hanya admin dan user saja yang dapat mengakses sistem. Admin dan user dapat diakses oleh admin dan user pun juga berbeda. Input data dan output berjalan dengan stabil. Sistem yang dirancang dapat menambah jumlah stok barang.

Sistem yang dirancang dapat melakukan pencatatan transaksi penjualan dan laporan secara bersamaan, yaitu ketika user menginput transaksi

penjualan, maka secara otomatis juga tercatat pada laporan penjualan pada sistem. Program yang dihasilkan dari sistem informasi penjualan yang dirancang sangat mudah digunakan dan tidak terpengaruh dengan banyaknya aplikasi yang ada dikomputer.

Sistem informasi penjualan terkomputerisasi dalam pengujannya belum ditemukan permasalahan yang berkaitan dengan program yang telah dibuat. Sistem ini memiliki keterbatasan berkaitan dengan pengoperasian, yaitu program yang telah dibuat hanya dapat diakses ada satu komputer saja.

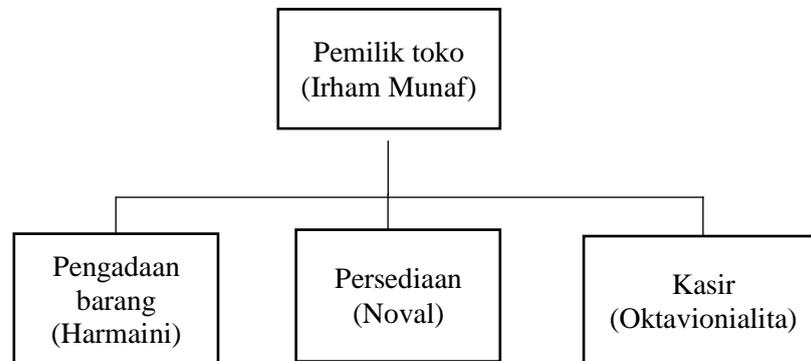
(2) Evaluasi sumber daya CV Irza Batusangkar

Pada sumber daya CV Irza Batusangkar, aspek yang dievaluasi adalah berkaitan dengan sumber daya manusia untuk menjalankan sistem. Pada aspek ini, yang menjalankan sistem sebagai admin adalah pemilik CV Irza Batusangkar, sedangkan yang menjalankan sistem sebagai user adalah karyawan bagian kasir. Admin dan user sudah menguasai dan mampu untuk menjalankan sistem karena sistem mudah untuk dioperasikan.

E. Pengendalian internal sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar

Sistem pengendalian internal terdiri dari struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengendalian Internal bertujuan pada yang ingin dicapai dan bukan pada unsur yang membentuk sistem tersebut. Tujuan sistem pengendalian internal yaitu

menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2001).



Gambar 4 36

Struktur Organisasi CV Irza

Wewenang dan tanggung jawab setiap bagian dari struktur organisasi CV Irza sebagai berikut:

1. Pemilik toko

Pemilik toko memiliki wewenang untuk mengambil keputusan jangka panjang dan megawasi perkembangan usaha. Pemilik toko juga berfungsi sebagai bagian akuntansi setelah perekapan transaksi penjualan.

2. Pengadaan barang

Bagian pengadaan barang memiliki wewenang untuk melakukan order barang dagang yang diperlukan oleh toko. Selain itu, bagian pengadaan barang bertanggung jawab atas barang yang diorder hingga sampai ditoko.

3. Persediaan

Bagian persediaan display memiliki tanggung jawab atas persediaan barang dagang pada display. Tugas bagian persediaan display ini meliputi pengecekan ketersediaan barang pada rak display sekaligus penataan barang dagang.

4. Kasir

Kasir bertanggung jawab untuk melayani pembeli yang akan membayar barang dagang yang dibeli. Kasir juga memiliki tugas dan tanggung jawab untuk mencatat transaksi pembelian tersebut hingga melakukan perekapan penjualan dan pengeluaran toko.

F. Pembahasan hasil penelitian

1. Fungsi yang terkait dengan sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar

Menurut teori, fungsi yang terkait dengan sistem informasi penjualan adalah fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi. Berdasarkan hasil dari penelitian CV Irza Batusangkar fungsi yang terkait memiliki dua fungsi, yaitu fungsi kasir, dan fungsi pembelian. Fungsi yang terkait dengan sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar hanya terdapat satu fungsi, yaitu fungsi kasir. Fungsi kasir pada CV Irza Batusangkar bertanggung jawab atas terjadinya transaksi penjualan yaitu menerima pembayaran dari pelanggan atas barang yang diinginkan pelanggan dan membuat nota apabila pelanggan tersebut meminta nota.

Selain itu, fungsi kasir memiliki tanggung jawab lain yaitu membuat laporan penjualan. Tanggung jawab untuk membuat laporan tersebut seharusnya menjadi tanggung jawab dari fungsi akuntansi. Namun pada CV Irza Batusangkar tanggung jawab tersebut diberikan kepada fungsi kasir. Hal ini mengindikasikan bahwa terjadi kerangkapan tugas pada fungsi kasir. Kerangkapan tugas tersebut merupakan peluang besar terjadinya kecurangan. Kerangkapan tugas tersebut menyebabkan sistem informasi penjualan secara manual pada CV Irza memiliki kelemahan yang menyebabkan laporan penjualan yang dimiliki oleh CV Irza Batusangkar kurang akurat, karena rawan terjadi kecurangan yang dilakukan oleh karyawan.

Melalui penelitian ini, sistem informasi penjualan dapat meminimalisir kelemahan-kelemahan tersebut. Sistem informasi penjualan mampu untuk membatasi akses masuk karyawan. Bagian

kasir pada CV Irza Batusangkar hanya memiliki akses masuk pada transaksi penjualan, yaitu proses penginputan transaksi. Untuk pembuatan laporan yang dibutuhkan oleh CV Irza telah dibuat secara otomatis berdasarkan input data yang dilakukan pengguna. Laporan yang tersimpan dalam database tersebut dapat dilihat sewaktu-waktu ketika dibutuhkan oleh pengguna sistem dalam pengecekan penjualan maupun pengambilan keputusan.

2. Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar

Dokumen yang digunakan oleh CV Irza Batusangkar selama ini adalah berupa nota yang tidak memiliki rangkap yang merupakan bukti dari pembayaran yang dilakukan oleh pembeli dan nota tersebut diserahkan kepada pembeli, sedangkan pihak CV Irza tidak memiliki arsip nota yang merupakan bukti transaksi penjualan. Nota tersebut berisi tanggal, banyak barang, nama barang, jumlah, total jumlah. Nota yang tidak memiliki rangkap tersebut menyebabkan pengendalian internal kurang maksimal, karena tidak ada bukti transaksi untuk menguatkan laporan penjualan.

3. Catatan-catatan yang digunakan dalam sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar

Catatan yang digunakan oleh CV Irza Batusangkar adalah berupa buku penjualan harian. Buku tersebut digunakan untuk mencatat transaksi penjualan tunai, kredit ataupun pengeluaran lainnya. Catatan tersebut ditulis secara manual oleh karyawan bagian kasir. Selain untuk mencatat transaksi penjualan, buku tersebut digunakan untuk merekap data penjualan yang sekaligus sebagai laporan penjualan CV Irza Batusangkar. Sistem lama yang masih manual tersebut memiliki kelemahan antara lain besarnya biaya operasional yang dikeluarkan untuk membeli nota, buku dan alat tulis untuk mencatat transaksi penjualan karena banyaknya transaksi yang terjadi. Disisi lain dokumen dan catatan tersebut masih kurang keamanannya,

dikarenakan dokumen tersebut tidak diarsipkan dan catatan penjualan tersebut dapat mengalami kerusakan atau bahkan hilang.

Kelemahan-kelemahan tersebut dapat diatasi dengan adanya sistem informasi penjualan yang telah terkomputerisasi. CV Irza Batusangkar membutuhkan sistem informasi penjualan terkomputerisasi karena data transaksi penjualan dan laporan penjualan terproses secara otomatis, sehingga pengguna tidak perlu merekap data penjualan secara manual lagi. Pada sistem informasi penjualan file yang digunakan pada sistem manual seperti nota penjualan dan buku pencatatan transaksi sudah tidak digunakan lagi, karena rawan terjadi kehilangan dan kerusakan. Data transaksi penjualan dan laporan penjualan pada sistem informasi penjualan tersimpan dalam bentuk *soft file* pada sebuah database. Data yang tersimpan pada database tersebut lebih aman apabila dibandingkan dengan sistem lama yang dapat mengalami kerusakan, kehilangan, dan kecurangan yang dilakukan oleh karyawan.

4. **Prosedur-prosedur dalam sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar**

Prosedur sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar dimulai ketika pelanggan mengunjungi CV Irza Batusangkar untuk melakukan pembelian barang. Kemudian pelanggan memilih barang yang diinginkan. Barang yang telah dipilih tersebut kemudian diserahkan oleh pelanggan kepada kasir untuk dihitung jumlah harganya. Kemudian pelanggan melakukan pembayaran atau melakukan pembayaran secara kredit atas barang yang dibeli tersebut. Apabila pembeli menginginkan sebuah nota, maka pihak kasir segera membuat nota penjualan. Kemudian setelah itu kasir mencatat transaksi tersebut kedalam buku catatan penjualan. Perekapan data transaksi penjualan pada CV Irza dilakukan oleh bagian kasir ketika CV Irza akan tutup.

Prosedur sistem informasi penjualan pada CV Irza yang masih

manual tersebut memiliki kelemahan, yaitu pelayanan yang dilakukan oleh kasir kurang cepat dilakukan karena karyawan harus mencatat dan membuat nota untuk pelanggan. Informasi mengenai harga barang dagang pada CV Irza Batusangkar juga tidak up to date, sehingga pelanggan dan bagian kasir kadang kala harus bertanya kepada karyawan lain. Kelemahan lain pada CV Irza Batusangkar adalah karyawan bagian kasir memiliki tugas rangkap, yaitu selain melakukan penginputan data transaksi penjualan, bagian kasir juga memiliki tugas untuk melakukan perekapan data transaksi penjualan.

Melalui sistem informasi penjualan terkomputerisasi, kelemahan-kelemahan tersebut dapat dikendalikan. Pelayanan transaksi penjualan pada CV Irza Batusangkar dapat meningkat, yaitu bagian kasir dapat melakukan tugasnya dengan baik dan cepat. Bagian kasir hanya akan melayani transaksi penjualan dengan melakukan penginputan data pada program, sedangkan untuk pembuatan laporan sudah dilakukan secara otomatis oleh sistem informasi penjualan terkomputerisasi. Selain itu, pembeli akan mendapatkan bukti transaksi yang berupa struk penjualan.

5. Sistem pengendalian intern dalam sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar

Sistem pengendalian internal pada CV Irza Batusangkar dengan menggunakan sistem secara manual berjalan kurang baik karena bagian kasir memiliki tugas rangkap, yaitu mencatat transaksi penjualan sekaligus membuat perekapan data transaksi penjualan tunai ataupun kredit. Kerangkapan tugas tersebut memunculkan peluang terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh karyawan tersebut.

Pada sistem informasi penjualan terkomputersasi terdapat beberapa unsur yang meliputi sistem otorisasi yang jelas, pemisahan tugas, dokumen dan catatan yang memadai, penjagaan aset, serta pemeriksaan independen atas kinerja. Unsur-unsur tersebut telah terpenuhi pada sistem informasi penjualan terkomputerisasi yang telah

dibuat. Pengendalian tersebut antara lain data yang telah masuk ke dalam database telah tersimpan dengan baik di dalam sebuah komputer, sehingga keamanan data meningkat. Hal ini berfungsi untuk menghindari kerusakan dan hilangnya data serta menghindari terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh karyawan CV Irza Batusangkar terutama bagian kasir yang memiliki wewenang dalam terjadinya transaksi penjualan. Sistem informasi penjualan yang dapat melakukan pengendalian internal melalui dokumen dan catatan yang akan lengkap.

Program pada sistem informasi penjualan dilengkapi dengan password bertingkat, sehingga akses masuk dan pengoperasian sistem yang dilakukan karyawan CV Irza Batusangkar terbatas pada penjualan saja. Akses masuk ke dalam menu utama hanya dapat dilakukan oleh admin saja, yaitu pemilik toko. Pada bagian kasir akses masuk hanya terbatas pada pengoperasian penginputan transaksi penjualan saja. Pembuatan laporan yang menyangkut penjualan, persediaan barang dagang dan karyawan telah terotomatisasi pembuatannya oleh sistem.

6. Analisis sistem informasi pada penjualan CV Irza Batusangkar

Berdasarkan hasil dari analisis PIECES, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar menggunakan sistem lama yang masih memiliki banyak kelemahan yaitu kinerja menjadi kurang efektif karena karyawan harus melakukan pencatatan secara manual pada saat terjadinya transaksi yang menyebabkan pelayanan menjadi agak lama. Selain itu, informasi tersebut tidak dapat dilihat setiap saat. CV Irza Batusangkar mengeluarkan biaya yang cukup banyak untuk biaya operasionalnya, karena CV Irza Batusangkar harus membeli buku dan nota untuk pencatatan transaksi penjualan.

Selain itu, sistem pengendalian yang terdapat pada CV Irza Batusangkar sangat lemah. Peluang untuk terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh karyawan sangat besar. Lamanya pelayanan proses

transaksi penjualan yang terjadi yang disebabkan oleh karyawan yang harus menanyakan harga barang terlebih dahulu kepada karyawan lain karena belum mengetahui harga barang yang dibeli oleh pelanggan. Oleh karena itu, solusi untuk mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut adalah dengan membuat sistem baru untuk penjualan pada CV Irza Batusangkar diharapkan dapat mengatasi permasalahan-permasalahan yang terjadi.

Secara kebutuhan non fungsional, maka sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar harus dapat memenuhi kebutuhan operasional penjualan. Sistem harus dapat diakses oleh pengguna sistem untuk penginputan transaksi penjualan selama jam operasional. Keamanan data pada sistem informasi penjualan terjamin karena sistem dilengkapi dengan password untuk mengakses sistem. Sistem yang dirancang tersebut menghasilkan informasi yang diperoleh dari laporan- laporan yang dihasilkan oleh sistem.

Sistem baru yang dirancang cenderung mengeluarkan biaya operasional yang kecil apabila dibandingkan dengan biaya operasional yang dibutuhkan dengan menggunakan sistem lama. Sistem yang baru dinyatakan legal karena sistem baru menggunakan perangkat keras dan perangkat lunak yang original. Sistem yang baru dinyatakan layak secara operasional karena sistem baru mampu mempermudah terjadinya transaksi penjualan, dapat meningkatkan pengendalian internal serta dapat menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh CV Irza Batusangkar.

7. Analisis implementasi sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar

Hasil dari implementasi sistem informasi penjualan tunai menunjukkan bahwa sistem tersebut mampu mengatasi kelemahan-kelemahan pada CV Irza Batusangkar. Sistem yang telah terkomputerisasi tersebut mampu untuk meningkatkan kinerja karyawan dalam melakukan transaksi penjualan, yaitu karyawan tidak

membutuhkan waktu lama, tidak berisiko melakukan kesalahan penghitungan dan kecurangan yang mungkin dilakukan oleh karyawan dapat dihindari. Dari data yang diinput oleh karyawan ketika terjadi transaksi penjualan tersebut secara otomatis terproses dan menghasilkan laporan. Laporan tersebut kemudian digunakan oleh pemilik untuk memantau perkembangan.

Kendala-kendala yang dihadapi pada saat implementasi sistem baru adalah ketika wilayah CV Irza mengalami pemadaman listrik, maka sistem penjualan tidak dapat melalui program dan kasir harus menggunakan sistem manual. Berdasarkan hasil dari implementasi tersebut sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar mempermudah proses transaksi penjualan. Pada proses pengoperasiannya transaksi penjualan pada CV Irza Batusangkar tidak membutuhkan waktu lama dalam pelayanan. Hal ini menunjukkan bahwa sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar dapat meningkatkan kinerja usaha dagang tersebut.

8. Keterbatasan perancangan sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar

Keterbatasan dalam perancangan sistem informasi penjualan pada CV Irza adalah sebagai berikut:

- g. Sistem informasi penjualan yang dirancang untuk CV Irza Batusangkar hanya dapat diterapkan pada CV Irza saja, karena dalam perancangan sistemnya disesuaikan dengan kebutuhan sistem yang diperlukan.
- h. Keterbatasan pada sistem ini adalah hanya dapat dilihat pada satu komputer saja, sehingga pemilik toko harus datang ke toko untuk memeriksa laporan penjualan CV Irza dan melakukan penginputan barang dagang.

G. Keterbatasan penelitian

Keterbatasan dalam perancangan sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar adalah:

1. Kelemahan dari sistem yang dirancang adalah output yang dihasilkan tidak tertata rapi apabila admin melakukan penginputan nama barang yang terlalu panjang.
2. Sistem informasi penjualan yang dirancang untuk CV Irza Batusangkar hanya dapat diterapkan pada CV Irza saja, karena dalam perancangan sistemnya disesuaikan dengan kebutuhan sistem yang diperlukan.
3. Sistem informasi penjualan menggunakan sumber daya berupa listrik sehingga ketika listrik padam, perusahaan menggunakan catatan manual baru setelahnya dilakukan input data ke sistem.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada CV Irza Batusangkar berkaitan dengan perancangan sistem informasi penjualan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian telah berhasil merancang aplikasi informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar meliputi permodelan database, permodelan proses, dan desain interface. Pada desain interface, desain sistem terdiri dari desain database, desain input, dan desain output. Desain database tersebut terdiri dari 10 tabel, sedangkan pada desain input terdiri dari 6 form input data, dan pada desain output terdapat 3 laporan.
2. Implementasi dilakukan dengan pengujian langsung di toko dan program langsung dioperasikan oleh bagian kasir. Berdasarkan hasil implementasi yang telah dilakukan, sistem informasi penjualan pada CV Irza Batusangkar berjalan dengan lancar. Sistem tersebut dapat mempermudah aktivitas transaksi penjualan hingga menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh CV Irza Batusangkar. Karyawan yang diberikan kewenangan untuk mengoperasikan sistem tidak mengalami kesulitan dalam menggunakan sistem, karena sistem mudah untuk dioperasikan serta pengendalian internal pada CV Irza Batusangkar dapat terkontrol dengan baik.
3. Kendala-kendala yang dihadapi pada saat implementasi sistem baru adalah ketika wilayah CV Irza mengalami pemadaman listrik, maka sistem penjualan tidak dapat melalui program dan kasir harus menggunakan sistem manual.

B. Saran

1. Perlunya penyempurnaan sistem dengan terhubung ke perangkat lain, sehingga pemilik toko dapat memantau penjualan dari berbeda

tempat.

2. Evaluasi sistem secara berkelanjutan diperlukan untuk terciptanya penyempurnaan sistem, agar terhindar dari dampak buruk dari perkembangan zaman.
3. Pengembangan program diperlukan dalam keterkaitannya dengan sistem informasi lain, seperti sistem informasi pembelian. Sehingga kebutuhan sistem informasi pada CV Irza Batusangkar semakin terlengkapi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajie, M. D. (2010). Sistem Informasi. *Konsep Dasar*, Vol 8.
- Anggadini, & P. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Anggy Listiani, S. D. (2019). Analisis Pengelolaan Persediaan Barang Dagang Untuk Mengoptimalkan Laba. *Jurnal Peta*, Vol 4 No 1.
- Basu, I. S. (2003). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Bellinda Macpal, J. M. (2014). Analisi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi Pada Jepara Meubel Di Kota Bitung. *Jurnal EMBA*, Vol 2 No 3.
- Claudia, H. H. (2017). Analisis Penerapan PSAK No 23 Tentang Pendapatan Pada PT. Pegadaian Cabang Megamas Manado. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, Vol 12 No 2.
- Fatta. (2007). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan Dan Organisasi Modern*. Yogyakarta: Andi.
- Fatta, H. A. (2007). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan Dan Organisasi Modern*. Yogyakarta: Andi.
- Gunawan Putrodjojo, P. (2016). Penerapan PHP Dan Mysql Untuk Merancang SIM Penjualan Berbasis WEB Pada PD Baby2go. Vol 2 No 1.
- Haryana, K. S. (2008). Pengembangan Perangkat Lunak Dengan Menggunakan PHP. *Jurnal Computch & Bisnis*, Vol 2 No 1.
- Haryono, J. A. (2011). *Dasar-Dasar Akuntansi Jilid I*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Kadir, A. (2014). *Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi*. Yogyakarta: CV Andi.
- Kholik H, A. S. (2020). Perancangan Aplikasi Pengelolaan Data Dana Sehat Pada Rumah Sakit Umum Muhammadiyah Metro. *Jurnal Mahasiswa Ilmu Komputer*, Vol 01 No 01.
- Kristanto, A. (2008). *Perancang Sistem Informasi Dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Gava Media.
- Ladjamudin, A.-B. B. (2005). *Analisis Dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Mulya, H. (2010). *Memahami Akuntansi Dasar*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi Edisi 4*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nadya, A. T. (2010). Analisis Penerapan PSAK No 23 Terhadap Pengakuan Pendapatan Atas Penjualan Angsuran Mobil PT BCA Finance.
- Nugraha, H. S. (2016). Pembuatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Barang Secara Kredit Di Toko Sahabat Mebel Menggunakan Visual Basic 6.0. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, ISSN 2252-4517.
- Nur Mufarihah, H. B. (2020). Analisa Perhitungan Persediaan Dengan Metode FIFO, LIFO Dan Average Pada UKM Megah Sandal Mojokerto Tahun 2020.
- Prakasita, D. (2018). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. *Jurnal Nominal*, Vol VII No 1.
- Riswaya, A. R. (2013). Sistem Penjualan Tunai Dan Kredit Property Di PT Sanggraha Property. *Jurnal Computech & Bisnis*, Vol 7 No 2.
- Sarwono. (2014). *Riset Akuntansi Menggunakan SPSS*. Yogyakarta: Ruko Jambusari .
- Siyato. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendro, D. (2017). Perancangan Dan Implementasi Realisasi Anggaran Pendapatan (Studi Kasus: Pengadilan Negeri Kelas IB Pematang Siantar. *The Futur Og Computer Vision* , 31.
- Tmbooks. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi Konsep Dan Penerapan*. Yogyakarta: Andi.
- Widjajanto. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Winamo, W. W. (2006). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Yakub. (2012). *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.