PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI AKTIVITAS PENJUALAN BERBASIS CLIENT SERVER PADA USAHA KECIL MENENGAH PARTNER CLOTH

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi Dalam Akuntansi Syariah

Oleh

Muhammad Ahsinun Niam (1505046065)

AKUNTANSI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO

SEMARANG

2019

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.
Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Walisongo
di Semarang

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu

Setelah membaca, meneliti, serta menyarankan perbaikan seperlunya, bersama ini kami kirim naskah skripsi saudari:

Nama : Muhammad Ahsinun Niam
NIM : 1505046065
Judul : **Perancangan Sistem Informasi Aktivitas Penjualan Berbasis Client Server Pada UKM Partner Cloth**

Dengan ini kami mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuhu

Semarang, Mei 2019

Pembimbing I	Pembimbing II
Muhammad Fauzi S. E., M.M.	**Setyo Budi Hartono, M. Si.**
NIP. 19730217 200604 1 001	**NIP. 19851106 201503 1 007**

KEMENTRIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi_walisongo.ac.id – Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : **Muhammad Ahsinun Niam**
NIM : 1505046065
Judul : **Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Aktivitas Penjualan Berbasis Client Server Pada UKM Partner Cloth**

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Fakutas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Islam Waliosongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Sangat Baik, pada tanggal :

29 Mei 2019

Dan dapat diterima, sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 dalam ilmu Ekonomi Islam Jurusan Akuntansi Syariah tahun akademik 2018/2019.

Semarang, 24 Juni 2019

Mengetahui,

Ketua Sidang,

Heny Yuningrum, S.E., M.Si.
NIP. 198106092007102005

Sekretaris Sidang.

H. Muhammad Fauzi, S.E., M.M.
NIP. 19730217200641001

Penguji I,

Ahmad Turmudi, S.H., M.Ag.
NIP. 196907082005011004

Penguji II,

Dr. H. Musahadi, M.Ag.
NIP. 196907091994031003

KEMENTERIAN AGAMA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN WALISONGO SEMARANG REPUBLIK INDONESIA

Pembimbing I,

H. Muchamad Fauzi, SE., M.M.
NIP. 19730217200641001

Pembimbing II,

Setyo Budi Hartono, M. Si.
NIP. 198511062015031007

MOTTO

The First Step Is To Establish That Something Is Possible; Then Probability Will Occur

(Elon Musk, CEO SpaceX)

Efficiency Is Doing Things Right And Effectiveness Is Doing The Right Things

(Peter Dracker, Father Of Modern Management)

Di Dunia Ini Ada Dua Jenis Manusia Yang Tidak Akan Pernah Merasa Kenyang Selama-Lamanya, Yaitu Pencari Ilmu Dan Pencari Harta.

Ali Bin Abi Thalib

PERSEMBAHAN

Dengan mengucap syukur kepada Allah SWT, skripsi ini peneliti persembahkan untuk:

Kedua orang tuaku, Ayahanda Rohani bin Sukirman dan Ibunda Nurul Qadariyyah binti Suroto tercinta yang tak kenal lelah membimbing, mengawasi, yang telah mencurahkan segala kasih sayang dan memberi support dalam segala bentuk serta tiada henti berdoa dalam setiap sujudnya.

Kakak-kakakku, Said Abdillah, Muhifatul Lutfiah dan Masrihatus Saadah yang telah membimbing, mengarahkan dan menghibur dikala jenuh, sedih bahkan ketika pikiran buntu hingga penulis berada diposisi ini.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan pihak manapun. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 26 Mei 2019

Deklarator,

Muhammad Ahsinun Niam

NIM. 1505046065

PEDOMAN TRANSLITERASI

Adalah suatu upaya penyalinan huruf abjad suatu bahasa ke dalam huruf abjad bahasa lain. Tujuan utamanya yaitu untuk menampilkan kata-kata asal yang seringkali tersembunyi oleh metode pelafalan bunyi atau tajwid dalam bahasa arab. Selain itu, transliterasi juga memberikan pedoman kepada para pembaca agar terhindar dari kesalahan lafaz yang bisa menyebabkan kesalahan dalam memahami makna asli dari kata-kata tertentu.

Dalam bahasa arab, "salah makna" akibat "salah lafaz" gampang terjadi karena semua hurufnya dapat dipandankan dengan huruf latin. Karenanya, kita harus menggunakan "konsep rangkap" (ts, kh, dz, sy, sh, dh, th, zh, dan gh). Kesulitan ini masih ditambah lagi dengan proses pelafalan huruf-huruf itu, yang memang banyak berbeda dan adanya huruf-huruf yang harus dibaca secara panjang (mad). Jadi transliterasi yang digunakan adalah:

ا =a	ش=z	ق = q
ب = b	س =s	ك = k
ت= t	ش =sy	ل= l
ث = ts	ص =sh	و = m
ج = j	ض = dl	ـٌ= n

ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ =zh	ِ= h
د = d	ع = ,,	ء = `
ذ =dz	غ = gh	ّ= y
ز= r	ف = f	

ABSTRAK

Laporan penjualan merupakan salah satu instrument penting dalam suatu entitas, khususnya perusahaan dagang.UKM Partner Cloth adalah salah satu entitas yang bergerak di bidang perdagangan.Oleh karena itu pelaku usaha harus membuat laporan penjualan yang mampu dijadikan sebagai bahan pertimbangan agar mampu menilai sejauhmana mereka dapat berkembang.Namun hingga saat ini UKM belum mampu menyajikan laporan penjualan yang mampu dijadikan sebagai bahan pengambilan keputusan.

Penelitian ini merupakan penelitian perancangan sistem informasi penjualan yang bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi di UKM Partner Cloth, dan penelitian ini menggunakan basis *client-server* yang memisahkan fasilitas antara pemilik sebagai *server* dan dan pihak reseller sebagai *client*.Tahapan dalam penelitian ini meliputi perencanaan, analisis, desain, implementasi dan pengujian.Sebagai langkah awal peneliti melakukan analisis terhadap sistem lama UKM.Dilanjutkan dengan perencanaan perancangan sistem yang sesuai dengan kebutuhan UKM. Kemudian berlanjut ketahap desain sistem menggunakan alat bantu berupa diagram konteks dan diagram alir untuk menggambarkan proses berjalannya sistem. Pada tahap selanjutnya penulis melakukan pengujian kelayakan, uji fungsi, dan uji efektivitas serta efisiensi untuk sistem yang telah dirancang.

Setelah tahapan itu terlaksana, hasil pengujian menunjukkan bahwa sistem informasi penjualan berbasis client server yang dirancang layak digunanakan.Hal tersebut didasari oleh hasil pengujian efektivitas dan efisiensi yang seluruh indikatornya menghasilkan nilai positif.

Kata Kunci: Sistem Informasi Penjualan, *Client Server*, Efektif, Efisien

ABSTRACT

Sales report is one of the important instruments in an entity, especially a trading company. SME Partner Cloth is one of the entities engaged in trade. Therefore, business actors must make a sales report that can be used as a consideration so that they can assess the extent to which they can develop. But until now SMEs have not been able to present sales reports that can be used as material for decision making.

This research is a sales information system design research that aims to solve problems that occur in the SME Partner Cloth, and this study uses a client-server base that separates facilities between the owner as a server and the reseller as a client. The stages in this study include planning, analysis, design, implementation and testing. As a first step researchers conducted an analysis of the old SME system. Followed by a system design plan that fits the needs of SMEs. Then it continues to the system design stage using a tool in the form of a context diagram and flow chart to describe the process of running the system. In the next stage the author conducts feasibility testing, function tests, and tests of effectiveness and efficiency for the system that has been designed.

After several steps of implementation, the results of the testing show that the client server-based sales information system that is designed is feasible. This is based on the results of testing the effectiveness and efficiency that all indicators produce positive values.

Keywords: Sales Information System, Client Server, Effective, Efficient

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Segala puji dan syukur senantiasa penulis haturkan kehadirat Allah SWT yang maha pengasih dan penyayang, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada peneliti sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kehadirat Nabi Agung Muhammad SAW, keluarga, dan seluruh umat islam di penjuru dunia.

Kepada semua pihak yang membantu kelancaran dalam penulisan Skripsi ini, peneliti hanya bisa menyampaikan rasa terimakasih dan penghargaan setinggi-tingganya, khususnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, Wakil Dekan I, II, dan III serta para Dosen di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Dr. Ratno Agriyanto, M. Si. selaku Kepala Jurusan Akuntansi Syariah dan Bapak Warno, S.E., M. Si. selaku Sekjur Akuntansi Syariah.
4. Bapak H. Muchamad Fauzi, SE. MM., selaku pembimbing I dan Bapak Setyo Budi Hartono, S. AB, M. Si. selaku pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk

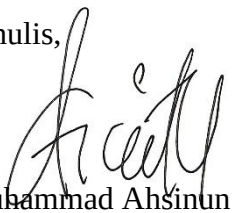
memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan Skripsi ini.

5. Bapak Dr. Ali Murtadho, M.Ag.selaku dosen wali yang telah memberikan motifasi, arahan dan bimbingan kepada penulis.
6. Seluruh dosen pengajar Program Akuntansi Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo. Yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penyususnan Skripsi ini.
7. Terimakasih kepada seluruh staff dan karyawan UIN Walisongo Semarang khususnya untuk Staff dan karyawan di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dalam pembuatan administrasi untuk keperluan Skripsi ini.
8. Bapak, Ibu dan Kakak tercinta yang telah membesarkan dan mendoakan dengan tulus ikhlas untuk kesuksesan putranya.
9. Pemilik UKM Partner Cloth yang telah bersedia memberikan informasi sebagai bahan pembuatan Skripsi.
10. Teman-teman seperjuangan yang telah ada di sampingku baik disaat suka maupun duka.
11. Serta kepada semua pihak yang membantu dalam pembuatan skripsi ini baik segi moral maupun materil yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu.

Kesempurnaan hanya milik Allah SWT, dan segala kekurangan dimiliki hamba-Nya termasuk saya sebagai seorang penulis.Mohon maaf apabila dalam penulisan masih banyak kekurangan dan kesalahan.Kritik dan saran sangat penulis harapkan untuk memperbaiki kesalahan yang telah penulis buat. Semoga kritik dan saran yang penulis terima dapat memperbaiki karya tulis yang akan datang. Semoga penelitian ini bermanfaat bagi masyarakat pada umunya dan khususnya bagi pihak-pihak tertentu yang membutuhkan penelitian ini.

Semarang, 26 Mei 2019

Penulis,



Muhammad Ahsinun Niam

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
PERSETUJUAN PEMBIMBING ii
PENGESAHAN iii
MOTTO iv
PERSEMBAHAN v
DEKLARASI vi
PEDOMAN TRANSLITERASI vii
ABSTRAK ix
ABSTRACT xi
KATA PENGANTAR xii
DAFTAR ISI xv
DAFTAR TABEL xix
DAFTAR GAMBAR xx
BAB I 1
PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 12
C. Tujuan Penelitian 13
D. Manfaat Penelitian 14
E. Sistematika Penulisan 15
BAB II 17
KERANGKA TEORI 17

A. Penelitian Terdahulu 17
B. Sistem Informasi 19
1. Sistem 19
2. Informasi 21
3. Akuntansi 27
4. Sisem Informasi Akuntansi 27
C. Client Server 31
D. Penjualan 32
E. S 34
F. Pembelian 38
G. Sistem Pembelian 40
H. Penerimaan Kas 46
I. Sistem Penerimaan Kas 46
J. Sistem Pengeluaran Kas 49
K. Persediaan 53
L. Jual Beli Dalam Perspektif Islam 60
BAB III 67
METODOLOGI PENELITIAN 67
A. Desain Penelitian 67
1. Jenis Penelitian 67
2. Ruang Lingkup Penelitian 68
3. Kerangka Pemikiran 69
B. Subjek dan Objek Penelitian 72

1. Subjek Penelitian 72
2. Objek Penelitian 73
C. Sumber Data 74
D. Tekhnik Pengumpulan Data 75
E. Sistem Analisis Data dan Tekhnik Pengujian 76
BAB IV 92
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 92
A. Deskripsi Objek 92
1. Sejarah Singkat Partner Cloth 92
2. Struktur Organisasi 93
B. Hasil Penelitian danPembahasan 94
1. Dokumen dan Catatan 94
2. Fungsi Terkait 95
3. Prosedur 95
4. Sistem Pengendalian Inern 96
5. Pengembangan Sistem Informasi 99
C. Tahap Implementasi dan Uji Sistem Informasi Penjualan pada UKM Partner Cloth 134
D. Keterbatasan Penelitian 139
BAB V 140
PENUTUP 140
A. Kesimpulan 140
B. Saran 142

C. Penutup 142
DAFTAR RIWAYAT HIDUP 154
B. Pendidikan 154
- SDN Gaji 01 Tahun 2009 154
C. Pengalaman Organisasi 155
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Status Pekerjaan Penduduk Indonesia 1

Tabel 2. Tabel Pengujian Fungsi Menu.....46

Tabel 3. Standar Ukuran Efektivitas Sesuai Acuan Litbang Depdagri 51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka pemikiran 41
Gambar 2. ERD (*Entity RelationshipDiagram*) 64
Gambar 3. Diagram Konteks (*Context Diagram*) 65
Gambar 4. Diagram Level Nol 65
Gambar 5. DFD Level 1 (Penjualan) 66
Gambar 6. DFD Level 1 (Pembelian) 66
Gambar 7. DFD Level 1 (Arus Kas) 67
Gambar 8. Proses Login Sistem 68
Gambar 9. Proses Pencatatan Penjualan 68
Gambar 10. Proses Pencatatan Pembelian dan Pengurangan Stok 69
Gambar 11. Proses Penambahan Member atau Admin 69
Gambar 12. Proses Pencatatan Arus Kas 70
Gambar 13. Proses Penambahan Item Stok 70
Gambar 14. Proses Ganti Pasword 71
Gambar 15. Diagram Menu 72
Gambar 16. Form Login 73
Gambar 17. Tampilan Menu Utama Sistem 73
Gambar 18. Tampilan Form Penjualan 74
Gambar 19. Tampilan Laporan Penjualan 74
Gambar 20. Pembelian Stok 75
Gambar 21. Pengurangan Stok 75
Gambar 22. Tampilan Laporan Pembelian atau Pengurangan Stok 76

Gambar 23. Tampilan Form Arus Kas 76
Gambar 24. Tampilan Laporan Arus Kas 77
Gambar 25. Tampilan Form Penambahan Member.....77
Gambar 26. Tampilan Editing Data Member atau Ganti Password 78
Gambar 27. Tampilan Form Penambahan Stok Baru 78

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Mayoritas masyarakat Indonesia adalah masyarakat yang berpenghasilan kecil, hal ini dibuktikan dengan data sebagai berikut:[1]

Tabel 1. Status Pekerjaan Penduduk Indonesia

No	Status Pekerjaan	Agustus 2018	Prsentase
1	Berusaha Sendiri	23,622,984	19.05%
2	Berusaha Dibantu Buruh Tidak Tetap/Buruh Tidak	19,547,562	15.76%
3	Berusaha Dibantu Buruh Tetap/Buruh Dibayar	4,290,123	3.46%
4	Buruh/Karyawan/Pegawai	49,231,568	39.70%
5	Pekerja Bebas di Pertanian	5,205,794	4.20%
6	Pekerja Bebas di Non Pertanian	6,973,409	5.62%
7	Pekerja Keluarga/Tak Dibayar	15,133,510	12.20%
8	Tak Terjawab		
	Total	**124,004,950**	100.00%

Sumber: Survei Angkatan Kerja Nasional (Sakernas)

Melihat fenomena yang ada tidaklah tepat jika perhatian penelitian maupun pembangunan terkait dengan perekonomian hanya terfokus kepada usaha menengah keatas. Karena sektor

[1] https://www.bps.go.id/statictable/2009/04/16/971/penduduk-15-tahun-ke-atas-menurut-status-pekerjaan-utama-1986---2018.html, di akses tanggal 25 Februari 2019

UMKM Juga menjadi salah satu pilar perekonomian nasional dan berperan sebagai penopang perekonomian nasional.

Di era persaingan dunia yang semakin tajam, bangsa Indonesia dituntut untuk dapat mencapai keunggulan menuju tingkat produktivitas nasional yang tinggi.[2] Agar dapat memenangkan persaingan tersebut setiap masyarakat harus menguasai berbagai bidang ilmu pengetahuan, teknologi (Iptek) dan keterampilan serta keahlian professional yang dibutuhkan untuk memacu peningkatan nilai tambah berbagai sektor industri dan pemerataan ekonomi secara berkelanjutan.[3] Perkembangan Dunia Usaha saat ini menjadikan informasi sebagai pilar penting dalam berjalannya kegiatan operasional suatu usaha demi tercapainya tujuan yang diinginkan oleh pengusaha tersebut.[4] Dalam wawancara pra riset yang dilakukan peneliti terhadap salah satu pelaku usaha (Baehaqi) mendapatkan

[2]Dedi Lazwardi,"Implementasi Evaluasi Program Pendidikan Di Tingkat Sekolah Dasar Dan Menengah", Jurnal Kependidikan Islam, Volume 7 Nomor 2 Tahun 2017.

[3]Sudarsana, I. Ketut. "Peningkatan Mutu Pendidikan Luar Sekolah Dalam Upaya pembangunan Sumber Daya Manusia." Volume 1 Nomor 1 Tahun 2016: hal 1

[4] Wiharjayanto Yuwandito,"Perancangan Sistem Penjualan Tunai Berbasis WEB Sebagai Sarana Informasi Produk Bagi Konsumen Pada PT.WARNA AC", Jurnal Nominal, Volume I Nomor I Tahun 2012, hal 7.

bahwa suatu usaha perlu akan adanya pencatatan yang praktis, efektif dan efisien tanpa membawa peralatan tambahan khususnya pencatatan tersebut bisa di akses melalui media perangkat keras seperti PC, android maupun ios.[5] Hal ini bermaksud agar usaha tersebut mampu bersaing dan bertahan di era revolusi industry 4.0 seperti ini.

Di era globalisasi seperti saat ini teknologi informasi dan komunikasi sedang dalam masa pengembangannya yang meliputi segala hal yang mengenai proses penggunaan sebagai alat bantu, manipulasi, dan pengelolaan informasi.[6] Selain itu perkembangan tekhnologi juga dapat di manfaatkan di segala bidang, baik dari segi ilmu pengetahuan, hiburan, keuangan dan lain sebagainya. Dalam bidang keuangan tekhnologi bisa dimanfaatkan sebagaimana mestinya seperti pencatatan laporan keuangan dan lain sebagainya. Perkembangan teknologi dan informasi yang semakin pesat berdampak pada pola kerja

[5]Wawancara dengan pihak pelaku usaha (Baehaqi)

[6] Pasaribu Humisar Parsaorantua, dkk, "Implementasi Teknologi Informasi Dan Komunikasi (Studi Tentang Web E-Government Di Kominfo Kota Manado)", e-journal Acta Diurna, Volume 6 Nomor 3 Tahun 2017

manusia sekarang ini.Kerja cepat dan akurat sudah menjadi kebutuhan pada dunia usaha dan dunia industri.[7]

Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat At-Taubah ayat 20 tentang keunggulan orang yang berkembang :

ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَهَاجَرُوا۟ وَجَٰهَدُوا۟ فِى سَبِيلِ ٱللَّهِ بِأَمْوَٰلِهِمْ وَأَنفُسِهِمْ أَعْظَمُ دَرَجَةً عِندَ ٱللَّهِ ۚ وَأُو۟لَٰٓئِكَ هُمُ ٱلْفَآئِزُونَ

"orang-orang yang beriman dan berhijrah serta berjihad di jalan Allah dengan harta, benda dan diri mereka, adalah lebih tinggi derajatnya di sisi Allah; dan itulah orang-orang yang mendapat kemenangan"(At-Taubah : 20).[8]

Dari ayat di atas dapat dijelaskan bahwa orang yang beriman dan berhijrah menggunakan harta untuk dijalan Allah SWT itu lebih baik dan tinggikan derajatnya disisi Allah SWT. Kaitan ayat diatas dengan penelitian ini adalah apabila manusia beriman kemudian berjuang untuk melakukan suatu perubahan dengan maksud mengubah hidup menjadi lebih baik kemudian

[7]Pujianto, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Buku Dengan Konsinyasi Berbasis Client/Server", Jurnal Informatika, Volume 12 Nomor 2 Tahun 2012, hal 119.

[8]Al-Qur'an dan Terjemahan Surat At-Taubah Ayat 20

berhijrah dengan mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan maupun tekhnologi maka orang tersebut akan mendapatkan kemenangan di dunia dan di akhirat serta mendapatkan derajat yang tinggi di sisi Allah SWT.

Teknologi yang berkembang sekarang ini sangat berguna untuk membantu setiap orang dalam menyelesaikan masalah, hanya saja bagaimana caranya kita bisa menggunakan dan memanfaatkannya dengan baik sesuai kebutuhan kita.[9] Kemajuan teknologi, yang semula untuk memudahkan manusia, ketika urusan itu semakin mudah, maka muncul "kesepian" dan keterasingan baru, yakni lunturnya rasa solidaritas, kebersamaan, dan silaturrahmi.[10] Akan tetapi tidak dapat dipungkiri bahwa perkembangan tekhnogi juga memberikan dampak yang cukup signifikan dalam membantu pertumbuhan ekonomi. Adapun salah satu dampak positif akan berkembangnya tekhnologi adalah tekhnologi yang di gunakan

[9]Anthony, Anthony, Andeka Rocky anaamah, Agustinus Frits Wijaya, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (StudiKasus Toko Grosir "Restu Anda")", Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JTIIK) Volume 4 Nomor 2 Tahun 2017, hlm. 136.

[10] Muhamad Ngafifi, "Kemajuan Teknologi Dan Pola Hidup Manusia Dalam Perspektif Sosial Budaya", Jurnal Pembangunan Pendidikan: Fondasi dan Aplikasi Volume 2 Nomor 1 Tahun 2014, hal 34

oleh berbagai perusahaan dalam menjalankan sistem kinerjanya akan semakin cepat, efisien dan efektif sehingga perusahaan dapat bersaing di era digital seperti ini.

Sistem adalah suatu kesatuan (*entity*) yang terdiri dari dua atau lebih komponen atau sub sistem yang terjalin satu sama lain untuk mencapai suatu tujuan.[11] Sistem juga dapat diartikan sebagai sebuah rancangan yang dimiki suatu organisasi dengan tujuan untuk mempermudah dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Salah satu perkembangan teknologi yang di alami pelaku usaha adalah berkembangnya sistem pengelolaan data karena hal tersebut menuntut usaha agar melakukan pengelolaan data secara cepat dan tepat. Selain hal tersebut sistem juga berguna dalam hal pengambilan keputusan.[12]

Sistem merupakan elemen yang menyajikan hasil sesuai dengan apa yang diperintahkan penggunanya. Dalam hal akuntansi khususnya akuntansi syariah system dapat memberikan laporan keuangan secara jujur sesuai dengan apa

[11]Amin Widjaja Tunggal, *Sistem Informasi Akuntansi (Pendekatan Tanya Jawab)*, (Rineka Cipta. Jakarta, 1992), Hal, 3.

[12]Wawancara dengan pelaku usaha (Baehaqi)

yang telah dikerjakan suatu perusahaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam QS Muhammad ayat 21 :

فَلَوْ صَدَقُوا اللَّهَ لَكَانَ خَيْرًا لَهُمْ

"*Tetapi jikalau mereka berlaku jujur pada Allah, niscaya yang demikian itu lebih baik bagi mereka*" (QS. Muhammad: 21)[13]

Dalam firman tersebut menunjukkan bahwa jujur merupakan hal yang sangat baik dalam hal berdagang. Dalam islam perilaku jujur sangat ditekankan dalam hal berdagang, hal ini disebabkan karena berdagang merupakan kegiatan ekonomi yang dianjurkan nabi Muhammad SAW untuk mencari rezeki. Dalam suatu hadis yang diriwayatkan oleh Tirmidzi dan Ibnu Majah yang berbunyi

إِنَّ التُّجَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فُجَّارًا إِلاَّ مَنِ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرَّ وَصَدَقَ

"*Sesungguhnya para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat nanti sebagai orang-orang fajir (jahat) kecuali*

[13]Al-Quran dan Terjemahan Surat Muhammad Ayat 21

pedagang yang bertakwa pada Allah, berbuat baik dan berlaku jujur" (HR. Tirmidzi dan Ibnu Majah).[14]

Dalam hadist ini dijelaskan bahwa orang yang tidak jujur dalam berdagang maka pada hari kiamat mereka akan dikelompokkan sebagai orang fajir atau orang yang jahat. Dan mereka yang jujur dan berbuat baiklah yang akan selamat di akhirat. Sehingga hal ini merupakan suatu tuntutan bagi kita untuk selalu berbuat jujur dalam melakukan suatu transaksi perdagangan.

Pencatatan merupakan aspek penting yang harus dilakukan suatu unit usaha. Akan tetapi banyak UKM khususnya UKM Kecil masih belum melakukan pencatatan.Fenomena seperti ini tentunya sering ditemukan pada UKM, karena belum adanya kesadaran dari para pelaku UKM tentang pentingnya pencatatanakuntansi pada usahanya.[15] Padahal sistem pencatatan merupakan salah satu aspek penting yang harus dilakukan suatu usaha khususnya

[14]Muhammad Abduh Tuasikal, 2010. Berlakulah Jujur: dalam https://rumaysho.com/1263-berlakulah-jujur.html di akses 21 Februari 2019.

[15] Rosita Vega Savitri, Saifudin, "Pencatatan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Pada Umkm Mr. Pelangi Semarang)", Jurnal Manajemen Bisnis Dan Inovasi, Volume 5 Nomor 2 tahun 2018, Hal.117-118

UKM yang mana pada kemudian hari sistem pencatatan tersebut dapat membantu atau mendukung usahanya dalam pengembangan usaha tersebut baik dari segi pengambilan keputusan maupun yang lainnya.Pemikiran pengelola UKM menganggap bahwa membuat laporan keuangan rumit yang melatarbelakangi mereka merasa tidak perlu membuat laporan keuangan seperti usaha yang sudah sangat besar.[16]Selain itu, minimnya ilmu pengetahuan yang mereka miliki tentang sistem pencatatan merupakan salah satu kendala terbesar yang sebagian besar dihadapi oleh beberapa pendiri UKM. Mereka tidak mengerti harus bagaimana, apa yang harus dipersiapkan, dan bagaimana menerapkannya dalam usaha yang di dirikannya.[17]

Sebuah rancangan sistem sangat dibutuhkan demi berlangsungnya perputaran data operasional yang berkapasitas besar dan berkelanjutan. Karena melalui sistem pihak manajemen bisa terbantu dalam menjalankan kinerjanya. Salah satu sistem yang perlu dirancang adalah sistem penjualan serta

[16] Yosephine Sembiring, Duma Megaria Elisabeth, "Penerapan Sistem Akuntansi Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Toba Samosir", Jurnal Manajemen Volume 4 Nomor 2 tahun 2018, Hal. 96.

[17] Wawancara dengan Ibu Nurul Qadariyah Salah Satu Pelaku Usaha

arus kas dalam suatu usaha. Hal ini tentunya akan mempermudah perusahaan dagang dalam menjalankan kegiatan operasionalnya sekaligus menjawab permasalahan yang pemateri paparkan diatas.

Dengan tujuan mempermudah kegiatan operasionalnya penggunaan software dan hardware dengan tujuan menciptakan suatu sistem yang efektif dan efisien. Basis yang digunakan dalam sistem ini adalah basis client server. Dimana server ditunjukkan sebagai stok gudang perusahaan dan client ditunjukkan sebagai aktivitas penjualannya. Jadi sistem ini dimaksudkan guna untuk mempermudah UKM khususnya yang bergerak dalam hal perdagangan untuk melakukan pengecekan stok gudang sebelum melakukan transaksi penjualan. Sehingga perusahaan dagang tersebut tidak kewalahan/tidak menawarkan barang ketika stok gudang tersebut habis.

Dari Abu Hurairah ra Nabi Muhammad SAW Bersabda”

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : مَنْ نَفَّسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرَبِ الدُّنْيَا نَفَّسَ اللهُ عَنْهُ كُرْبَةً مِنْ كُرَبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ، وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ يَسَّرَ اللهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالآخِرَةِ....،

"*Barang siapa yang melepaskan satu kesusahan seorang mukmin, pasti Allah SWT akan melepaskan darinya satu kesusahan pada hari kiamat. Barang siapa yang menjadikan mudah urusan orang lain pasti Allah SWT akan memudahkannya di dunia maupun di akhirat.....*" (HR. Muslim).[18]

Dari hadis di atas peneliti bermaksud untuk merancang suatu sistem dimana sistem tersebut dapat mempermudah transaksi penjualan maupun arus kas bagi setiap pelaku usaha agar usaha tersebut mampu bersaing seiring perkembangan zaman serta mencegah adanya kehilangan data keuangan yang selama ini menjadi alasan kenapa mereka tidak melakukan pencatatan.

Berdasarkan penelitian lapangan pra riset telah ditemukan UKM yang masih menggunakan pencatatan manual dalam mencatat laporan keuangannya UKM tersebut adalah

[18]Asep B.R.' *Al-Quran dan Hadis Untuk Kelas VI Madrasah Ibtidaiyah*, (Grafindo Media Pratama, Jakarta, 2018), Hal. 95.

UKM Partner Cloth.UKM Partner Cloth yang merupakan usaha yang bergerak di bidang perdagangan jeans, kemeja dan kaos. Selama ini UKM Partner Cloth mempunyai hambatan pada proses transaksi yang dilakukan sehari-hari, karena kegiatan operasionalnya sebagian besar bahkan keseluruhan di catat menggunakan media kertas atau secara manual, sehingga dalam penyajiannya mempunyai kelemahan yaitu kurang efisien. Selain itu pencatatan secara manual juga memerlukan tingkat ketelitian lebih dan pekerjaan yang berulang-ulang.

Berdasarkan latar belakang diatas peneliti bermaksud untuk merancang sebuah sistem dimana sistem tersebut dapat digunakan guna membantu UKM Partner Cloth dan UKM dagang lainnya dalam menjalankan sistem operasionalnya. Untuk itu peniti akan mengangkat penelitian dengan judul "Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Aktivitas Penjualan Berbasis Client Server Pada UKM Partner Cloth"

B. Rumusan Masalah

Sistem pencatatan penjualan yang efektif, efisien dan rapi merupakan hal mutlak yang harus dilakukan semua unit usaha atau bisnis terutama sebuah UKM karena laporan

penjualan yang dihasilkan usaha tersebut sangat berguna dalam berbagai hal, salah satunya yaitu dapat di gunakan sebagai alat pengambil keputusan. Dengan segala keterbatasan, perancangan sistem penjualan sederhana seharusnya dapat dilakukan guna membantu UKM agar dapat beratahan bahkan mengembangkan usahanya di era digital seperti ini.

Adapun perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perancangan sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif dan efisien untuk dapat diterapkan di UKM Partner Cloth?
2. Bagaimana tingkat efektifitas dan efisiensi dari sistem informasi akuntansi penjualan yang dirancang dan diterapkan di UKM Partner Cloth.?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang akan diteliti, maka dapat ditentukan tujuan penelitian ini antara lain:

1. Merancang sistem informasi pencatatan penjualan yang efektif dan efisien untuk dapat diterapkan di UKM Partner Cloth.

2. Mengukur tingkat efektifitas dan efisiensi sistem pencatatan penjualan yang dirancang dan diterapkan di UKM Partner Cloth.

D. Manfaat Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini diharapakan dapat diambil beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis (Dunia Akademik)

   Dapat memberikan suatu referensi yang berguna bagi dunia pencatatan khususnya pencatatan keuangan perusahaan dagang usaha kecil menengah.

2. Manfaat Praktis
   a. Bagi penyusun, dapat membantu Partner Cloth dalam hal pembuatan sistem pencualan yang cepat, mudah dan rapi.
   b. Bagi UKM dagang, aplikasi ini dapat di gunakan untuk usaha mereka dalam melakukan penjualan, sehingga aplikasi ini dapat meringankan beban mereka dari segi pencatatan, selain itu output dari aplikasi ini juga dapat digunakan sebagai pengambilan keputusan mebfenai hal penjualan.

c. Bagi masyarakat umum, sebagai salah satu bahan referensi yang berguna bagi pengembangan UKM Dagang terutama dalam bidang penjualan.

E. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dipaparkan mengenai latar belakang peneliti ingin melakukan penelitia ini, Batasan penelitian sehingga penelitian ini tidak membahas masalah diluar topik penelitian, rumusan masalah, tujuan dan manfaat hasil penelitian, tinjauan pustaka, sistematika penulisan.

BAB III KERANGKA TEORI

Pada bab ini berisi penjelasan tentang kerangka toritis yang meliputi teori-teori yang berkaitan dengan aktifitas penjualan dan hal lain yang berkaitan dengan topik pembahasan.

BAB IV METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menguraikan metode yang akan dipakai pennulis dalam pengerjaan karya tulis ini, model penelitian, populasi dan sampel, tekhnik pengumpulan data, instrument penelitian, tekhnik analisis data

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini membahas mengenai gambaran umum produk serta penjelasannya dan hasil penelitian sekaligus pembahasan yang disertai pula dengan hasil interpretasi. Termasuk di dalamnya perancangan dan pengembangan sistem informasi akuntansi penjualan untuk UKM dagang sebagai kasus UKM PartnerCloth

BAB VI PENUTUP

Bab ini merupakan bab trakhir dalam penelitian ini. Pada bab ini di tulis kesimpulan dari hasil penelitian dan juga saran

BAB II
KERANGKA TEORI

A. Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran yang dilakukan peneliti terdapat beberapa penelitian yang dijadikan acuan peneliti melakukan penelitian tersebut, diantaranya yaitu :

1. Menurut penelitian Anthony Anthony, Andeka Rocky Tanaamah, Agustinus Fritz Wijaya dengan judul "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (Studi Kasus Toko Grosir "Restu Anda")" menyatakan bahwa rancangan tersebut dapat memudahkan pemilik toko dalam memantau jumlah stok yang masih ada di gudang, selain itu aplikasi ini juga dapat memprediksi barang yang di butuhkan untuk di jual lagi kepihak *downline* dengan melihat trafik penjualan yang ada di aplikasi tersebut.
2. Menurut penelitian Yongky Hermawan, Djoni Haryadi Setiabudi, Ibnu Gunawan dalam jurnalnya yang berjudul "Perancangan Aplikasi *Client-Server* Untuk Sistem Informasi Inventori Studi Kasus di Toko Bangunan Santoso" mengatakan bahwa aplikasi yang

dirancang dapat menghasilkan laporan yang dibutuhkan oleh toko, dan toko cabang dapat terhubung langsung dengan *database server* toko pusat sehingga toko cabang dapat dengan mudah mengecek persediaan yang ada di toko pusat.

3. Dalam penelitian Purwadi, Ferix Aziz Susandi dalam jurnal yang berjudul "Perancangan sistem Informasi Penjualan dan Pembelian "Gaya Foto Baru" Berbasis Client Server (Studi Kasus: Toko Gaya Baru Photo)" mengatakan bahwa aplikasi yang dirancang dapat membantu pihak toko dalam pembuatan laporan transaksi, baik transaksi penjualan, cetak foto maupun barang dagang.

Uraian diatas menunjukkan bahwa penelitian yang berjudul "Perancangan Sistem Informasi Aktivitas Penjualan Berbasis Client Server Pada UKM Partner Cloth" belum dibahas dalam suatu karya ilmiah. Namun ada beberapa persamaan dan perbedaan anara penelitian yang sedang dilakukan penelitian yang sedang dilakukan peneliti dengan penelitian yang sudah dilakukan.Persamaan berada di objek penelitian yaitu pada laporan keuangan. Kesamaan lain juga terdapat pada metode yang digunakan peneliti

yaitu menggunakan sistem client-server dengan melakukan observasi maupun wawancara, studi literature. Sedangkan pebedaannya penelitian ini ditujukan kepada semua UKM dagang mengenai aktifitas pencatatan laporan keuangan.Selain itu perbedaannya juga terdapat pada sistem yang dipakai peneliti menggunakan cash basis dan terdapat fitur tambahan mengenai pemasukan dan pengeluaran kas serta ayat dan hadist tentang perniagaan atau perdagangan.

B. Sistem Informasi

1. Sistem

Sistem adalah suatu kesatuan utuh yang terdiri dari beberapa bagian yang saling berhubungan dan berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu.[19]Menurut Mulyadi Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu.[20] Setiap sistem biasanya terdiri dari beberapa subsistem kecil dimana subsistem tersebut akan melakukan tugasnya masing-masing guna mendukung sistem inti. Sebuah

[19]Andi, *Panduan Aplikatif Sistem Akuntansi Online Berbasis Komputer*, (Wahana Komputer Semarang. Semarang, 2003), Hal. 28.

[20]Mulyadi, *Sistem Akuntansi Edisi 4*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), Hal. 2.

sistem memiliki sifat dan karakteristik tertentu hal ini bermaksud untuk membedakan antara sistem satu dengan sistem lainnya.

Sifat dan karakteristik tersebut diantaranya:

a) Batasan (*Boundary*) : penggambaran dari suatu elemen atau unsur yang membatasi mana yang termasuk di dalam sistem dan mana yang diluar sistem.
b) Lingkungan (*environment*) : segala sesuatu dilluar sistem, lingkungan yang menyediakan asumsi, kendala dan input terhadap suatu sistem.
c) Masukan (*input*) : sumber daya (data, bahan baku, peralatan, energi) dari lingkungan yang dikonsumsi dan dimanipulasi oleh suatu sistem.
d) Keluaran (*Ounput*) : sumber daya atau produk (informasi, laporan, dokumen, tampilan layer computer, barang jadi) yang disediakan untuk lingkungan sistem oleh kegiatan dalam suatu sistem.
e) Komponen (*component*) : kegiatan-kegiatan atau proses dalam suatu sistem yang mentransformasikan input menjadi bentuk setengah jadi (*output*).

Komponen ini bias merupakan subsistem dari sebuah sistem.

f) Penghubung (*interface*) : tempat dimana komponen atau sistem dan lingkungannya bertemu atau berinteraksi.

g) Penyimpanan (*storage*) : area yang dikuasai dan digunakan untuk penyimpanan sementara dan tetap dari informasi, energi, bahan baku dan sebagainya. Penyimpanan merupakan suatu media penyangga diantara komponen tersebutbekerja dengan berbagai tingkatan yang ada dan memungkinkan komponen yang berada dari berbagai data yang sama.[21]

2. Informasi

Sebelum membahas mengenai informasi perlu dibedakan antara pengertian data dan informasi.Data merupakan nilai, keadaan atau sifat yang berdiri sendiri lepas dari konteks apapun.Sementara informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentukyang berarti bagi penerimanya dan bermanfaat dalam

[21]Hanif Al-Fatta, *Analisis & Perancangan Sistem Informasi Untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan & Organisasi Modern*, (Andi, Yogyakarta, 2007), Hal. 5-6.

pengambilan keputusan.[22]Selain itu informasi juga dapat diartikan sebagai serangkaian data yang telah diolah dan menghasilkan sesuatu yang bermanfaat dan mampu dipahami oleh pihak yang membutuhkan.

Pesan/informasi yang disampaikan dan bertujuan untuk mencapai efektivitas pengaruh informasi yang tidak merugikan kedua belah pihak, al Qur'an dan al Hadits telah memberikan beberapa aturan yang perlu diperhatikan oleh setiap individu yang mengaku dirinya seorang Muslim, antara lain:[23]

a. Qashash/Naba al Haq, yaitu informasi yang disampaikan harus menggambarkan kisah, berita, dan informasi yang benar, terutama yang berhubungan dengan isi informasi yang disampaikan. Hal ini sejalan dengan pola al Qur'an dalam menceritrakan kisah yang terjadi pada para Rasul Allah dan berita tentang sekelompok atau individu manusia yang terjadi pada kehidupan masa lalu (lihat QS.11:120, 12:3 dan 18:13). Secara spesifik,

[22]Hanif Al-Fatta, *Analisis & Perancangan Sistem Informasi Untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan & Organisasi Modern*, (Andi, Yogyakarta, 2007), Hal. 9

[23]Kahfi, A. S,"Informasi dalam Perspektif Islam", Mediator: Jurnal Komunikasi, Volume *7 Nomor* 2 Tahun 2006, hal. 323-324.

al Qur’an menggambarkan bahwa informasi yang hak atau benar, memiliki karakteristik sebagai berikut:

1) Informasi yang dapat meneguhkan hati penerima informasi, mengandung kebenaran, pengajaran, dan peringatan serta menyadarkan orang lain dari kelalaian (lihat Q.S. 11:120).
2) Informasi yang tidak menyembunyikan kebenaran yang perlu diketahui masyarakat dan mencampuradukkan berita benar dengan berita yang salah/batil (Lihat Q.S. 2:42 dan 146) atau yang mampu menyatakan bahwa suatu kebenaran itu adalah benar dan suatu kebatilan itu adalah memang batil (lihat Q.S.: 8:8) sekaligus informasi yang disampaikan tidak memihak salah ssatu pihak (adil) (lihat Q.S.: 49:9).
3) Informasi yang dapat menyelesaikan perbedaan/pertentangan di antara penerima (lihat Q.S. 2:213) dan sekaligus dapat mendamaikan dari perselisihan meraka (lihat Q.S. 49:9).

4) Informasi yang dapat menghilangkan kemungkinan penerima informasi untuk mengemukakan praduga yang salah terhadap objek informasi (Allah dan orang lain) (lihat Q.S. 3:154).

5) Informasi yang tidak hanya mengikuti kepuasan subjektif penyampai informasi yang cenderung tidak sesuai dengan kebenaran, tetapi informasi yang dapat mendorong munculnya semangat berkompetisi dalam berbuat kebaikan (sabiqun bil al kahiraat) serta dapat menyentuh rasa penerima informasi, sehingga mereka memiliki ketetapan hati tentang kebenaran yang diterimanya (lihat Q.S. 5:48 dan 83).

b. A'mar ma'ruf nahyi munkar, yaitu informasi yang disampaikan diarahkan pada berkembangnya sarana saling mengingatkan untuk berbuat baik dan saling mencegah berbuat kemunkaran dan dosa. Dalam hal ini, informasi diarahkan pada berkembangnya nilai-nilai kebaikan dan berkurangnya nilai-nilai keburukan pada kehidupan si penerima informasi,

baik dalam kehidupan dunia ataupun yang berkaitan dengan akhirat (lihat Q.S. 3:110).

c. Hikmah, yaitu informasi yang disampaikan mengandung perkataan yang tegas dan benar yang dapat membedakan antara yang hak dengan yang batil. Tetapi, cara penyampaiannya mengandung nilai bijakasana, mengandung sentuhan kelembutan rasa dan menyentuh kesadaran kognitif yang tinggi, sehingga mampu membangkitkan motivasi penerima informasi untuk mempertahankan sikap dan tingkah laku yang baik dan mampu menumbuhkan kesadaran utuh untuk mengubah sikap dan perilaku yang buruk (lihat Q.S. 16:125).
d. Tabayyun, yaitu informasi yang disampaikan telah melalui upaya klarifikasi. Artinya, menyampaikan informasi setelah dicari kejelasan dari sumber utama, bahkan beberapa sumber yang dianggap bisa memberikan kejelasan informasi (49:6), sehingga informasi yang disampaikan dapat bersifat adil (tidak berpihak). Begitu pula, penerima informasi bisa menentukan sikap yang adil (lihat Q.S. 49: 9).

e. Mauizhah hasanah, yaitu informasi yang disampaikan mengandung contoh dan teladan yang baik untuk ditiru penerima informasi, baik melalui proses imitasi ataupun identifikasi (lihat Q.S. 16:125). Dalam hal ini, al Qur'an memberikan informasi yang mengandung contoh yang baik melalu gambaran tentang figur teladan bagi umat Islam. Antara lain, Luqman Al Hakim tatkala memberikan pengajaran terhadap anaknya. Atau, Ibrahim AS yang dinyatakan sebagai individu dengan Al Qalb Al Saliim (lihat Q.S. 31: 13-19 dan 26:78-89).

f. Layyin, yaitu menyampaikan informasi dengan menggunakan tutur bahasa lemah lembut dan tidak keras serta kasar, sehingga si penerima informasi tidak tersinggung dan tidak berupaya untuk menutupi kekurangan dan kesalahan dirinya (lihat Q.S. 3:159).[24]

[24]Kahfi, A. S,"Informasi dalam Perspektif Islam", Mediator: Jurnal Komunikasi, Volume *7 Nomor* 2 Tahun 2006, 323-324.

3. Akuntansi

Akuntansi merupakan seni pencatatan, pengorganisasian, penomoran transaksi-transaksi keuangan suatu organisasi dalam jangka waktu tertentu.Menurut Drs. Amin Widjaja Tunggal akuntansi adalah suatu sistem untuk mencatat (*keeping track*) kejadian-kejadian keuangan suatu organisasi agar organisasi tersebut dapat melaporkan aktivitas keuangannya ke setiap pihak yang berkepentingan.[25]

4. Sisem Informasi Akuntansi

Menurut pengertian diatas dapat disimpulkan system informasi akuntansi adalah serangkaian sistem hasil pengelolaan data transaksi-transaksi keuangan yang diolah dan diorganisir.Menurut Drs. Amin Widjaja Tunggal Sistem Informasi Akuntansi merupakan kumpulan manusia dan sumber-sumber modal di dalam suatu organisasi, yang bertanggungjawab untuk

[25]Amin Widjaja Tunggal, *Sistem Informasi Akuntansi (Pendekatan Tanya Jawab)*, (Rineka Cipta, Jakarta, 1992), Hal. 12.

penyiapan informasi dan juga informasi yang diperoleh dari pengumpulan dan pengolahan data transaksi.[26]

Stair menjelaskan bahwa sistem informasi berbasis computer (CBIS) dalam suatu organisai terdiri dari komponen-komponen berikut:

a) Perangkat keras, yaitu perangkat keras komponen untuk melengkapi kegiatan masukan data, memproses data, dan keluaran data.
b) Perangkat lunak, yaitu program dan instruksi yang diberikan ke computer.
c) Database,yaitu kumpulan data dan informasi yang di informasikan sedemikian rupa sehingga mudah diakses pengguna sistem informasi.
d) Telekomunikasi, yaitu komunikasi yang mehubungkan antara pengguna sistem dengan sistem computer secara Bersama-sama kedalam suatu jaringan kerja yang efektif.
e) Manusia, yaitu personel dari sistem informasi, meliputi manajer, analis, programmer, dan operator,

[26]Amin Widjaja Tunggal, *Sistem Informasi Akuntansi (Pendekatan Tanya Jawab)*, (Rineka Cipta, Jakarta, 1992), Hal. 1.

serta bertanggungjawab terhadap perawatan sistem.[27]

Adapun ketentuan dalam islam terkait dengan sistem informasi akuntansi meliputi :

a) Tidak skhariyyah dan talmizah. Artinya, informasi yang disampaikan tidak boleh mengandung unsur merendahkan harkat derajat orang lain dan tidak mengandung unsur mencela dan mencemarkan nama baik orang lain (lihat Q.S. 49:10 dan 104:1).
b) Tidak su'u al zhan. Artinya, informasi yang disampaikan tidak boleh mengandung kecurigaan dan buruk sangka serta berusaha mengikuti azas prduga tidak bersalah (husnu al zhan) (lihat Q.S. 49:11dan 24:12 serta hadis Muslim dari Abu Hurairah dalam Sunan Al Baihaqi Juz 2, hal 238).
c) Tidak tajaasas. Artinya, informasi yang disampaikan tidak boleh mengandung unsur mencari-cari kesalahan dan keburukan orang lain (lihat Q.S. 49:11dan Hadits Muslim dari Anas juga

[27]Hanif Al-Fatta, *Analisis & Perancangan Sistem Informasi Untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan & Organisasi Modern*, (Andi, Yogyakarta, 2007), Hal. 10.

Abu Hurairah dan Shahih Muslim Juz 16, hal 405 dan 416).

d) Tidak Ghibah. Artinya, menyampaikan informasi tidak boleh mengandung unsur menggunjingkan orang lain, yaitu menyampaikan suatu keburukan orang lain yang tidak diharapkan diketahui orang lainnya atau menyampaikan informasi tentang aib/cela seseorang kepada orang lain tanpa izin dan perkenan dari orang yang memiliki aib tersebut (lihat Q.S. 49:11 dan Hadits Muslim dari Abu Hurairah dalam Subul Al Salam, Juz :7, hal 167 serta Al Ashfahaani, Juz 1, hal 367).

e) Tidak buhtan, yaitu menyampaikan informasi tidak boleh ditambah-tambah interpretasi subjektif dengan tujuan agar menjadi berita menarik dan menghebohkan (lihat Q.S. 16:62 dan 116)

f) Tidak ifkun, yaitu tidak boleh menyampaikan berita yang sengaja dibalikkan dari fakta sebenarnya atau memutarbalikkan informasi yang benar menjadi bohong, dan perbuatan baik menjadi

buruk dan tercela (lihat Q.S. 24:12- 18 dan Al Ashfahani, Juz 1 hal 19).[28]

C. Client Server

Client server merupakan serangkaian dua atau lebih perangkat yang saling berhubungan dan bekomunikasi sesuai dengan tugasnya masing-masing.Satu perangkat berkerja sebagai server yang artinya perangkat tersebut merupakan perangkat yang isinya data pusat sedangkan perangkat yang lainnya bertugas menjadi client. Adapun jenis layanan client-server adalah sebagai berikut :

1. File Server : memberikan layanan fungsi pengelolaan file.
2. Print Server : memberikan layanan fungsi pencetakan.
3. Database Server : proses-proses fungsional mengenai database dijadikan pada mesin ini dan stasiun lain dapat minta pelayanan.
4. DIP (*Document Information Processing*) : memberikan pelayanan fungsi penyimmpanan, manajemen dan pengambilan data.[29]

[28]Kahfi, A. S,"Informasi dalam Perspektif Islam", Mediator: Jurnal Komunikasi, Volume *7 Nomor* 2 Tahun 2006, 324-325.

Keunggulan *Client Server*:

1. Kecepatan akses lebih tinggi dan lebih mudah.
2. Lebih aman karena data di backup langsung ke perangkat Server.

Kekurangan *Client Server*:

1. Perangkat client tergantung ke perangkat server.
2. Biaya cukup mahal.

D. Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan utama yang dilakukan oleh suatu usaha dagang dengan maksud untuk memperoleh keuntungan atau *profit*. Tujuan perusahaan melakukan penjualan antara lain:

1. Untuk mencapai batas tertentu dari suatu kegiatan
2. Untuk mendapatkan keuntungan
3. Untuk mendukung berkembangnya suatu usaha

Penjualan di bagi menjadi dua kategori berdasarkan transaksinya yaitu:

a) Penjualan Tunai

---

[29]Melwin Syafrizal, *Pengantar Jaringan Komputer*, (Andi, Yogyakarta, 2005), Hal. 4.

Penjualan tunai dilakukan dengan mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang yang dijual diserahkan kepada pembeli.Pencatatan yang dilakukan dalam penjualan tunai yaitu dengan mendebet kas dan mengkredit penjualan.

b) Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilakukan dengan cara pembeli dapat membayar barang yang dibeli secara berangsur dengan nominal dan jangka waktu sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pencatatan yang dilakukan dalam penjualan kredit dengan cara mendebet piutang dan mengkredit penjualan.

Adapun bentuk dan jenis penjualan tanpa diidentifikasikan dari usahanya, maka dapat dibedakan jenis aktifitasnya yaitu sebagai berikut:

a) *Trade selling* yaitu penjualan yang terjadi antara produsin dan pengecer, dimana pengecer tersebut di izinkan memperbaiki distribusi barang dari pihak produsen.

b) *Missionary selling*, yaitu proses untuk meningkatkan omset penjualan dengan mendorong para pembeli agar membeli barang dagang mereka dari penyalur.

c) *Technical selling*, yaitu salah satu proses yang dilakukan produsen guna meningkatkan penjualan dengan memberikan saran kepada pembeli barang ataupun jasa.

d) *New businiess selling*, yaitu usaha untuk membuka transaksi baru dengan calon constomer seperti perusahaan asuransi

Responsive selling, yaitu setiap tenaga penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan serta pembeli melalui *route driving and retailing*.[30]

E. Sistem Penjualan

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan 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

[30]Anthony, Anthony, Andeka Rocky anaamah, Agustinus Frits Wijaya, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (Studi Kasus Toko Grosir "Restu Anda")", Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JTIIK)Vol. 4, No. 2, Juni 2017, hlm. 138.

penjualan kredit yang pertama kali kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap kelayakan pemberian kredit kepada pembeli tersebut.Umumnya perusahaan manufaktur melakukan penjualan produknya dengan sistem penjualan kredit ini.[31]

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah:

1. Fungsi Penjualan.

   Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirimkan, serta mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggung jawab, untuk membuat "back order" pada saat diketahui jumlah persediaan tidak cukup untuk memenuhi order dari pelanggan.

2. Fungsi Kredit.

   Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk

[31]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 167

meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.Karena hampir semua penjualan dalam perusahaan manufaktur merupakan penjualan kredit, maka sebelum order dari pelanggan dipenuhi, harus lebih dahulu diperoleh otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit. Iika penolakan pemberian kredit sering kali terjadi, pengecekan status kredit perlu dilakukan sebelum fungsi penjualan mengisi surat order penjualan. Untuk mempercepat pelayanan kepada pelanggan, surat order pengiriman dikirim langsung ke fungsi pengiriman sebelum fungsi penjualan memperoleh otorisasi kredit dari fungsi kredit. Namun, tembusan kredit harus dikirimkan ke fungsi kredit untuk mendapatkan persetujuan kredit dari fungsi tersebut.Dalam hal otorisasi kredit tidak dapat diberikan, fungsi penjualan memberi tahu fungsi pengiriman untuk membatalkan pengiriman barang kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang.

   Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan

menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman.

   Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa adanya otorisasi dari yang berwenang. Otorisasi ini dapat berupa surat order pengiriman yang telah ditandatangani oleh fungsi penjualan, memo debit yang ditandatangani oleh fungsi pembelian untuk barang yang dikirimkan kembali kepada pemasok (retur pembelian), surat perintah kerja dari fungsi produksi mengenai penjualan/ pembuangan aset tetap yang sudah tidak dipakai lagi.

5. Fungsi Penagihan.

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

6. Fungsi Akuntansi.

   Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualanDi samping itu, fungsi akuntansi juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan. Dalam struktur organisasi Gambar 7.1, fungsi ini berada pada Bagian Piutang (sebagai penyelenggara kartu piutang), Bagian Jurnal (sebagai penyelenggara jurnal penjualan dan pembuatan laporan penjualan), dan Bagian Kartu Persediaan (sebagai penyelenggara kartu persediaan).[32]

F. Pembelian

Pembelian merupakan aktifitas suatu perusahaan untuk menambah aktiva seperti asset, barang dagang dan lainnya dengan mengorbankan kas atau aktiva lain. Pembelian adalah biaya dan memiliki saldo normal seperti beban. Nilai keseluruhan pembelian yang dilakukan yang

[32]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 168-169

dilakukan perusahaan selama satu periode akuntansi akan digunakan untuk menghitung beban pokok penjualan (*cost of goods sold*) di akhir periode akuntansi.[33] Adapun pembelian yang dilakukan perusahaan meliputi pembelian barang dagangan, kendaraan, perlengkapan kantor, peralatan kantor danlain sebagainya. Semua barang dagang yang dibeli perusahaan, dianggap untuk sementara sebagaipengurang modal (*ouner equity*) sehingga perkiraan pembelian (*purchase*) didebet.Apabila barang itu dijual, harga penjualannya dianggap sebagai suatu tambahan modal.[34]

Pembelian dibagi menjadi 2 (dua) yaitu:

1. Pembelian Tunai

   Pembelian tunai adalah pembelian suatu aktiva atau yang lainnya dengan mengeluarkan transaksi kas secara langsung. Pencatatan yang dilakukan di penjualan tunai yaitu :

[33]Catur Sasongko, dkk, *Akuntansi Suatu Pengantar Berbasis PSAK*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), Hal. 132

[34]Lili M. Sadeli, *Dasar-dasar Akuntansi*, (Bumi Aksara,Jakarta, 2000), Hal. 90

a) Mendebit barang yang dibeli, bisa seperti barang dagang, peralatan kantor, perlengkapan kantor, peralatan took, kendaraan dan lain sebagainya.
b) Mengkrdit akun kas.

2. Pembelian Kredit

pembelian kredit adalah pembelian suatu aktiva atau dalam bentuk lain dengan pembayaran tidak secara langsung atau kredit. Pencatatan yang dilakukan di penjualan kredit yaitu

a) Mendebit barang yang dibeli, bisa seperti barang dagang, peralatan kantor, perlengkapan kantor, peralatan took, kendaraan dan lain sebagainya.
b) Mengkrdit akun utang atau utang dagang.

G. Sistem Pembelian

Sistem pembelian atau siklus merupakan serangkaian sistem atau aktifitas perusahaan yang berkaitan dengan hal pembelian.Dalam siklus pembelian, pihak eksternal utama yang terlibat adalah pemasuk. Sedangkan, informasi akan kebutuhan untuk membeli barang dan barang baku berasal dari siklus pendapatan dan produksi, pengendalian persediaan, dan berbagai departemen. Ketika barang dan bahan baku yang dipesan telah diterima, maka

barang dan bahan baku tersebut diserahkan ke bagian yang membuat permintaan pembelian.[35]

Sistem akuntansi pembelian digunakan dalam perusahaan guna pengadaan barang dagangan yang diperlukan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh perusahaan. Transaksi pembelian dapat digolongkan menjadi dua: pembelian local dan impor. Pembelian lokal adalah pembelian dari pemasok dalam negeri, sedangkan impor adalah pembelian dari luar negeri.[36]

Siklus pembelian biasanya meliputi kejadian-kejadian sebagai berikut:

1. Meminta informasi tentang produk atau jasa kepada pemasok atau penyedia jasa. Sebelummelakukan pembelian, bagian pembelian menghubungi beberapa pemasok atau penyedia jasa untuk mendapatkan informasi secara rinci mengenai produk atau jasa yang ada, sekaligus membandingan harga.
2. Permintaan pembelian. Dokumen permintaan pembelian harus disiapkan oleh karyawan dari bagian yang memerlukan. Dokumen permintaan pembelian tersebut

[35]TMBooks, *Sistem Informasi Akuntansi Esensi & Aplikasi*, (Andi, Yogyakarta, 2017), hal 176.

[36]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 243

harus diotorisasi oleh supervisor. Dokumen permintaan pembelian selanjutnya digunakan oleh bagian pembelian untuk melakukan order pembelian kepada pemasok.

3. Membuat kesepakatan dengan pemasok. Kesepakatan tersebut biasanya meliputi syarat-syarat pembelian, retur, dan pembayaran.
4. Menerima barang atau jasa dari pemasok. Bagian penerimaan barang harus menjamin bahwa barang yang diterima sesuai dengan yang disorder dan dalam keadaan baik. Selanjutnya bagian penerimaan barang menyerahkan barang tersebut kepada bagian yang memesan.
5. Mencocokan dokumen penerimaan barang dengan tagihan/faktur dari pemasok. Jika tagihan/faktur dari pemasok tersebut sesuai dengan dokumen penerimaan barang, maka bagian akuntansi akan mencatat dan menyimpan faktur tersebut sampai tanggal jatuh tempo atau sesuai dengan jadwal pembayaran utang.
6. Membayar tagihan/faktur yang telah jatuh tempo atausesuai dengan jadwal pembayaran utang. Pada saat

jatuh tempo atau jadwal pembayaran, bagian keuangan melakukan pembayaran.[37]

Fungsi yang terkait dengan sistem akuntansi pembelian antara lain:

1. Fungsi Gudang. Dalam sistem akuntansi pembelian, fungsi Gudang bertanggung jawab untuk mengajukan permintaan pembelian sesuai dengan posisi persediaan yang ada digudang dan untuk menyimpan barang yang telah diterima oleh fungsi penerimaan. Untuk barang-barang yang langsung pakai (tidak ada persediaan barangnya di gudang), permintaan pembelian diajukan oleh pemakai barang.
2. Fungsi pembelian. fungsi pembelian bertanggung jawab untuk memperoleh informasi mengenai harga barang, menentukan pemasok yang dipilih dalam pengadaan barang, dan mengeluarkan order pembelian kepada pemasok yang dipilih.
3. Fungsi penerimaan. Dalam sistem akuntansi pembelian,fungsi ini bertanggung jawab untuk

[37]TMBooks, *Sistem Informasi Akuntansi Esensi & Aplikasi*, (Andi, Yogyakarta, 2017), hal 101-102.

melakukan pemeriksaan terhadap jenis, mutu, dan kualitas barang yang diterima dari pemasok guna menentukan apakah barang tersebut dapat diterima atau tidak oleh perusahaan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk menerima barang dari pembeli yang berasal dari transaksi retur penjualan.

4. Fungsi akuntansi. Fungsi akuntansi yang terkait dalam transaksi pembelian adalah fungsi pencatat utang dan fungsi pencatat persediaan. Dalam sistem akuntansi pembelian, fungsi pencatat utang bertanggung jawab untuk mencatat transaksi pembelian ke dalam register bukti kas keluar dan untuk menyelenggarakan arsip dokumen sumber (bukti kas keluar) yang berfungsi sebagai catatan utang atau menyelenggarakan kartu utang sebagai buku pembantu utang. Dalam sistem akuntansi pembelian, fungsi pencatat persediaan bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan barang di beli ke dalam kartu persediaan.[38]

Secara garis besar transaksi pembelian mencakup prosedur sebagai berikut:

[38]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 244

1. Fungsi gudang mengajukan permintaan pembelian ke fungsi pembelian.
2. Fungsi pembelian meminta penawaran harga dari berbagai pemasok.
3. Fungsi pembelian menerima penawaran harga dari berbagai pemasok dan melakukan pemilihan pemasok.
4. Fungsi pembelian membuat order pembelian kepada pemasok yang dipilih.
5. Fungsi penerimaan memeriksa dan menerima barang yang dikirim oleh pemasok.
6. Fungsi penerimaan menyerahkan barang yang diterima kepada fungsi Gudang untuk disimpan.
7. Fungsi penerimaan melaporkan penerimaan barang kepada fungsi akuntansi.
8. Fungsi akuntansi menerima faktur tagihan dari pemasok dan atas dasar faktur dari pemasok tersebut, fungsi akuntansi menatat kewajiban yang timbul dari transaksi pembelian.[39]

[39]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 244

H. Penerimaan Kas

Informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari penerimaan kas dari penjualan tunai adalah:

1. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
2. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai.
3. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
4. Nama dan alamat pembeli. Informasi ini diperlukan dalam penjualan produk tertentu, namun pada umumnya informasi nama dan alamat pembeli ini tidak diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan tunai.
5. Kuantitas produk yang dijual.
6. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan.
7. Otorisasi pejabat yang berwenang.[40]

I. Sistem Penerimaan Kas

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan

[40]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 385

oleh perusahaan penjual kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.[41]

Sumber penerimaan kas terbesar suatu perusahaan dagang, seperti toko buku, toko baju dan took lainnya yang merupakan usaha dagang berasal dari transaksi penjualan tunai. Berdasarkan sistem pengendalian internal .yang baik, sistem penerimaan kas dari penjualan tunai mengharuskan:

1. Penerimaan kas dalam bentuk tunai harus segera disetorkan ke bank seluruhnya dengan cara melibatkan pihak lain selain kasir untuk melakukan internal check.

2. Penerimaan kas dari penjualan tunai dilakukan melalui transaksi kartu kredit, yang melibatkan bank penerbit kartu kredit dalam pencatatan transaksi penerimaan kas.[42]

Adapun fungsi yang terkait dengan sistem peneriman kas meliputi:

[41]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 379
[42]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 379

1. 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.
2. Fungsi Kas. Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.
3. Fungsi Gudang. Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman..
4. Fungsi Pengiriman. Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.
5. Fungsi Akuntansi. Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai

pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.[43]

J. Sistem Pengeluaran Kas

Pengeluaran kas dalam perusahaan dilakukan dengan menggunakan cek. Pengeluaran kas yang tidak dapat dilakukan dengan cek (biasanya karena jumlahnya relatif kecil), dilaksanakan melalui dana kas kecil yang diselenggarakan dengan salah satu di antara dua sistem: *fluctuating-fund-balance system* dan *imprest system*.

Pengeluaran kas dengan cek memiliki kebaikan ditinjau dari pengendalian internal berikut ini:

1. Dengan digunakannya cek atas nama, pengeluaran cek akan dapat diterima oleh pihak yang namanya sesuai dengan yang ditulis pada formulir cek. Dengan demikian pengeluaran kas dengan cek menjamin diterimanya cek tersebut oleh pihak yang dimaksud oleh pihak pembayar.
2. Dilibatkannya pihak luar, dalam hal ini bank, dalam pencatatan transaksi pengeluaran kas perusahaan. Dengan digunakannya cek dalam setiap pengeluaran kas

[43]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 385

perusahaan, transaksi pengeluaran kas direkam juga oleh bank, yang secara periodik mengirimkan rekening koran bank (*bank statement*) kepada perusahaan nasabahnya. Rekening koran bank inilah yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mengecek ketelitian catatan transaksi kas perusahaan yang direkam di dalam jurnal penerimaan dan pengeluaran kas.

3. Jika sistem perbankan mengembalikan *cancelled check* kepada *check issuer*, pengeluaran kas dengan cek memberikan manfaat tambahan bagi perusahaan yang mengeluarkan cek dengan dapat digunakannya *cancelled check* sebagai tanda terima kas dari pihak yang menerima pembayaran. Dengan digunakannya cek dalam pengeluaran kas, *check issuer* akan secara otomatis menerima tanda penerimaan kas dari pihak yang menerima pembayaran. *Cancelled check* sebagai tanda terima pembayaran lebih andal karena di dalam *endorsement* terkait pihak bank yang merupakan pihak yang independen bagi pembayar maupun bagi penerima pembayaran.[44]

[44]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 425-426

Adapun fungsi yang terkait dalam sistem pengeluaran kas yaitu:

1. Fungsi yang Memerlukan Pengeluaran Kas. Jika suatu fungsi memerlukan pengeluaran kas (misalnya untuk pembelian jasa dan untuk biaya perjalanan dinas), fungsi yang bersangkutan mengajukan permintaan cek kepada fungsi akuntansi (Bagian Utang). Permintaan cek ini harus mendapatkan persetujuan dari kepala fungsi yang bersangkutan. Jika perusahaan menggunakan *voucherpayable system*, Bagian Utang kemudian membuat bukti kas keluar (*voucher*) untuk memungkinkan Bagian Kas mengisi cek sejumlah permintaan yang diajukan oleh fungsi yang memerlukan pengeluaran kas.
2. Fungsi Kas. Dalam sistem akuntansi pengeluaran kas dengan cek, fungsi ini bertanggung jawab dalam mengisi cek, memintakan otorisasi atas cek, dan mengirimkan cek kepada kreditur via pos atau membayarkan langsung kepada kreditur. Karena sistem perbankan di negara kita belum memudahkan pembayaran dengan cek untuk kreditur di luar kota, dan untuk kreditur yang mempunyai bank yang berbeda

dengan bank perusahaan pembayar, maka umumnya pembayaran kepada kreditur dilakukan dengan pemindahbukuan. Iika bank-bank di negara kita telah dihubungkan dengan sistem komputer dalam pelayanan *clearing*-nya, prosedur pembayaran dengan cek yang dikirim melalui pos akan mudah dilakukan.

3. Fungsi Akuntansi. Dalam sistem akuntansi pengeluaran kas dengan cek, fungsi akuntansi bertanggung jawab atas:

   a) Pencatatan pengeluaran kas yang menyangkut beban dan persediaan.

   b) Pencatatan transaksi pengeluaran kas dalam jurnal pengeluaran kas atau register cek.

   c) Pembuatan bukti kas keluar yang memberikan otorisasi kepada fungsi kas dalam mengeluarkan cek sebesar yang tercantum dalam dokumen tersebut. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk melakukan verifikasi kelengkapan dan kesahihan dokumen pendukung yang dipakai sebagai dasar pembuatan bukti kas keluar. Dalam metode pencatatan utang tertentu (*full-fledged voucher system*), fungsi

akuntansi juga bertanggung jawab untuk menyelenggarakan arsip bukti kas keluar yang belum dibayar (*unpaid voucherfile*) yang berfungsi sebagai buku pembantu utang perusahaan.

4. Fungsi Pemeriksa Intern. Dalam sistem akuntansi pengeluaran kas dengan cek, fungsi ini bertanggung jawab untuk melakukan penghitungan kas (cash count) secara periodik dan mencocokkan hasil penghitungannya dengan saldo kas menurut catatan akuntansi (akun Kas dalam buku besar). Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk melakukan pemeriksaan secara mendadak (surprised audit) terhadap saldo kas yang ada di tangan dan membuat rekonsiliasi bank secara periodik.[45]

K. Persediaan

1. Deskripsi Persediaan

   Dalam perusahaan manufaktur, persediaan terdiri dari: persediaan produk jadi, persediaan produk dalam proses, persediaan bahan baku, persediaan bahan penolong, persediaan perlengkapan pabrik, dan

[45]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 429-430

persediaan suku cadang. Dalam perusahaan dagang, persediaan hanya terdiri dari satu jenis, yaitu persediaan barang dagang, yang merupakan barang yang dibeli untuk dijual kembali. Transaksi yang mengubah persediaan produk jadi, persediaan bahan baku, persediaan bahan penolong, persediaan perlengkapan pabrik, dan persediaan suku cadang, terkait dengan transaksi intern perusahan dan transaksi yang terkait dengan pihak luar perusahaan (penjualan dan pembelian), sedangkan transaksi yang merubah persediaan produk dalam proses seluruhnya berupa transaksi intern perusahaan.[46]

2. Metode Pencatatan Persediaan

Terdapat dua macam metode pencatatan persediaan, yaitu:

1. Metode Mutasi Persediaan (*perpetual inventory method*)

   Dalam metode mutasi persediaan, setiap mutasi persediaan dicatat dalam kartu persediaan.
2. Metode Persediaan Fisik (*physical inventory method*)

[46]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 463

> Dalam metode persediaan fisik, hanya tambahan persediaan dari pembelian saja yang dicatat, sedangkan mutasi berkurangnya persediaan karena pemakaian tidak dicatat dalam kartu persediaan.[47]

Untuk mengetahui berapa harga pokok persediaan yang dipakai atau dijual, harus dilakukan penghitungan fisik sisa persediaan yang masih ada di gudang pada akhir periode akuntansi.Harga pokok persediaan awal periode ditambah dengan harga pokok persediaan yang dibeli selama periode dikurangi dengan harga pokok persediaan pada akhir periode merupakan harga pokok persediaan yang dipakai selama periode akuntansi yang bersangkutan. Metode persediaan fisik adalah cocok digunakan dalam penentuan biaya bahan baku dalam perusahaan yang harga pokok produknya dikumpulkan dengan metode harga pokok proses. Metode mutasi persediaan adalah cocok digunakan dalam penentuan biaya bahan baku dalam perusahaan

[47]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 465

yang harga pokok produknya dikumpulkan dengan metode harga pokok pesanan.[48]

Dalam sistem akuntansi persediaan secara manual, diselenggarakan dua catatan akuntansi, di fungsi gudang dan di fungsi akuntansi.Di bagian gudang diselenggarakan kartu gudang untuk mencatat kuantitas persediaan dan mutasi tiap jenis barang yang disimpan di gudang.Biasanya kartu gudang tidak berisi data harga pokok tiap jenis barang, namun hanya berisi informasi kuantitas setiap jenis barang yang disimpan di gudang. Kartu gudang ini disimpan dalam arsip di kantor gudang untuk mencatat mutasi kuantitas fisik barang di gudang. Di samping kartu gudang, Bagian gudang juga menyelenggarakan kartu barang yang ditempelkan pada tempat penyimpanan barang.Kartu barang ini berfungsi sebagai identitas barang yang disimpan, untuk memudahkan pencarian barang dan sekaligus untuk mencatat mutasi kuantitas barang.Di bagian kartu persediaan (fungsi akuntansi) diselenggarakan kartu persediaan yang digunakan untuk mencatat kuantitas

[48]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 265

dan harga pokok barang yang disimpan di gudang.Kartu persediaan ini berfungsi sebagai alat kontrol catatan kuantitas barang yang diselenggarakan oleh bagian Gudang.Di samping itu, kartu persediaan ini merupakan rincian akun kontrol persediaan yang bersangkutan dalam buku besar.[49]

3. Fungsi Terkait

Fungsi yang dibentuk untuk melaksanakan penghitungan fisik persediaan umumnya bersifat sementara, Yang biasanya berbentuk panitia atau komite, yang anggotanya dipilihkan dari karyawan yang tidak menyelenggarakan catatan akuntansi persediaan dan tidak melaksanakan fungsi gudang. Panitia Penghitungan fisik persediaan terdiri dari:

a) Pemegang kartu penghitungan fisik.
b) Penghitung.
c) Pengecek. [50]

Dengan demikian fungsi yang terkait dalam sistem penghitungan fisik persediaan adalah:

[49]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 465
[50]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 487

a) Panitia penghitungan fisik persediaan.

Panitia ini berfungsi untuk melaksanakan penghitungan fisik persediaan dan menyerahkan hasil penghitungan tersebut kepada Bagian Kartu Persediaan untuk digunakan sebagai dasar penyesuaian terhadap catatan persediaan dalam kartu persediaan.Seperti telah disebutkan di atas, panitia penghitungan fisik persediaan terdiri dari pemegang kartu penghitungan fisik, penghitung, dan pengecek.Pemegang kartu penghitungan fisik bertugas untuk menyimpan dan mendistribusikan kartu penghitungan fisik kepada para penghitung, melakukan pembandingan hasil penghitungan fisik persediaan yang telah dilaksanakan oleh penghitung dengan pengecek, dan mencatat hasil penghitungan fisik persediaan dalam daftar hasil penghitungan fisik.Penghitung bertugas melakukan penghitungan pertama terhadap persediaan, dan mencatat hasil penghitungan tersebut ke dalam bagian ke-3 kartu penghitungan fisik, serta menyobek bagian kartu tersebut untuk diserahkan kepada pemegang kartu

penghitungan fisik.Pengecek bertugas melakukan penghitungan kedua terhadap persediaan, yang telah dihitung oleh penghitung dan mencatat hasil penghitungannya ke dalam bagian ke-2 kartu penghitungan fisik.

b) Fungsi akuntansi.

Dalam sistem penghitungan tisik persediaan, fungsi ini bertanggungjawab untuk:

- mencantumkan harga pokok satuan persediaan yang dihitung ke dalam daftar hasil penghitungan fisik,
- mengalikan kuantitas dan harga pokok per satuan yang tercantum dalam daftar hasil penghitungan fisik,
- mencantumkan harga pokok total dalam daftar hasil penghitungan fisik,
- melakukan penyesuaian terhadap kartu persediaan berdasar data hasil penghitungan fisik persediaan,
- membuat bukti memorial untuk mencatat penyesuaian data persediaan dalam jurnal umum berdasarkan hasil penghitungan fisik persediaan.

c) Fungsi gudang.

Dalam sistem penghitungan fisik persediaan, fungsi gudang bertanggung jawab untuk melakukan penyesuaian data kuantitas persediaan yang dicatat dalam kartu gudang berdasarkan hasil Penghitungan fisik persediaan.[51]

L. Jual Beli Dalam Perspektif Islam

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam bahasa Arabnya disebut dengan *al-bay'*. Artinya,tukar menukar atau saling menukar. Menurut terminologi adalah " tukar menukar harta atas dasar suka sama suka". Menurut Ibn Qudamah yang dikutip oleh Rahmad Syafei pengertian jual beli adalah " tukar menukar harta untuk saling dijadikan hak milik". Dapat disimpulkan, bahwa pengertian jual beli menurut bisnis syariah adalah tukar menukar barang antara dua orang atau lebih dengan dasar suka sama suka, untuk saling memiliki. Dengan jual beli, penjual berhak memiliki uang secara sah.Pihak pembeli berhak memiliki barang yang dia terima dari

[51]Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Salemba Empat, Jakarta, 2016), hal 487

penjual.Kepemilikan masingmasing pihak dilindungi oleh hukum.[52]

2. Dasar Hukum Jual Beli

a) QS. An-Nisa ayat: 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali ada transaksi di antaramu". (QS. An-Nisa ayat: 29)[53]

b) QS. Al-Baqarah Ayat: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۖ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran

[52]Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'", Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis Volume 13 Nomor 2 Tahun 2013, Hal 205

[53] Bagya Agung Prabowo, "Konsep Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah (Analisa Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah Di Indonesia Dan Malaysia)", Jurnal Hukum Nomor 1 Volume 16 Tahun 2009, Hal 108

(tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya." (QS. Al-Baqarah Ayat: 275).[54]

c) QS. Al-Baqarah Ayat: 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ

"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar". (QS. Al-Baqarah Ayat: 282).[55]

d) Hadis Rasul yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad

[54] https://tafsirweb.com/1041-surat-al-baqarah-ayat-275.html, Di Akses Tanggal 5 Maret 2019

[55] https://tafsirweb.com/1048-surat-al-baqarah-ayat-282.html, Di Akses Tanggal 5 Maret 2019.

Yang artinya " dari Rafi' Ibn Khudaij ia berkata; Rasulullah Saw ditanya oleh seseorang; apakah usaha yang paling baik wahai Rasulullah. Beliau menjawab seseorang yang bekerja dengan usahanya sendiri dan jual beli yang baik (dibenarkan oleh syariat Islam).Hadis riwayat Ahmad.[56]

e) Hadis riwayat Ibn Majah yang artinya " dari Sa'id al-Khudhari ia berkata; Rasulullah Saw bersabda; sesungguhnya jual beli itu harus didasarkan atas sukasama suka.Hadis riwayat Ibn Hibban.[57]

3. Rukun Jual Beli

Pengertian rukun adalah sesuatu yang merupakan unsur pokok pada sesuatu, dan tidak terwujud jika ia tidak ada. Misalnya, penjual dan pembeli merupakan unsur yang harus ada dalam jual beli.Jika penjual dan pembeli tidak ada atau hanya salah satu pihak yang ada, jual beli tidak mungkin terwujud. Adapun rukun-rukun jual beli adalah sebagai berikut :a. Ada Penjual : b. Ada Pembeli; c. Ada

[56]Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'", Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, Volume 13 Nomor 2, September 2013, Hal 205

[57]Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'", Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, Volume 13 Nomor 2, September 2013, Hal 205

uang; d. Ada barang; e. Ijab kabul (serah terima) antara penjual dan pembeli.[58]

4. Syarat Jual Beli

   Syarat-syarat sahnya jual beli adalah sebagai berikut :

   a) Penjual dan pembeli adalah orang yang sudah baligh dan berakal. Minimal sudah mumayyiz (dapat membedakan antara yang baik dan yang buruk). Kirakira usianya 7 (tujuh) tahun. Anak-anak yang sudah mumayyiz boleh melakukan jual beli. Misalnya, jual beli kue-kue, buku tulis, pensil, sabun, dan lain-lain. Namun demikian, sesuatu yang harganya mahal,anak-anak tidak sah jual belinya kecuali atas izin orang tua atau pengampunya. Misalnya, jual beli rumah, mobil, tanah pekarangan dan lain-lain.

   b) Atas kehendak sendiri, bukan karena paksanaan orang lain. Jika dipaksa oleh orang lain , jual belinya tidak sah. Jika seorang penjual memaksa orang lain untuk membeli barang dagangannya dengan ancaman senjata tajam atau lainnya, tidak sah jual

[58]Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'", Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, Volume 13 Nomor 2, September 2013, Hal 205

belinya. Ketentuan ini, sesuai dengan hadis Rasul yang mengatakan bahwa jual beli itu harus dilaksanakan atas dasar suka sama suka.

c) Penjual dan pembeli haruslah minimal 2 (dua) orang, dan tidak sah jual beli sendirian.
d) Barang yang dijual haruslah milik sempurna (milik sendiri). Tidak sah jual beli jika barang yang dijualnya, bukan miliknya sendiri tetapi milik orang lain kecuali ada pendelegasian hak dengan memberikan kuasa kepadanya. Barang yang dijual harus jelas wujudnya dan dapat diserahkan. Jika seseorang menjual kepada orang lain ikan yang dalam kolamnya atau ikan yang ada dalam sungai,hukumnya tidak sah.
e) Barang yang dijual harus suci zatnya menurut syara'.Tidak sah jual beli sesuatu yang haram zatnya. Misalnya, jual beli babi, bangkai, minuman keras, ganja dan lain-lain. Jika sesuatu itu bermanfaat, boleh diprjualbelikan.Misalnya, jual beli kotoran binatang untuk pupuk tanaman, bangkai hewan (hewan yang mati tidak disembelih) untuk praktek kedokteran dan lain-lain.

f) Barang yang diperjualbelikan haus diperoleh dengan cara yang halal. Tidak sah jual beli barang hasil rampokan, pencurian, korupsi dan lain-lain. Ketentuan ini didasarkan kepada hadis Nabi yang menyatakan bahwa sesuatu yang tumbuh atau dibesarkan dengan cara yang haram, maka nerakalah tempatnya yang paling cocok. Hadis riwayat Ahmad.[59]

[59]Siti Mujiatun, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'", Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, Volume 13 Nomor 2, September 2013, Hal 205-206

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Desain Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan oleh penulis berbentuk *Research and Development*. Penelitian yang sering disingkat menjadi R&D adalah jenis penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu dengan memperhatikan keefektifan produk tersebut. Untuk menghasilkan produk yang sesuai, awalnya perlu diadakan analisis kebutuhan yang kemudian dilanjutkan dengan uji efektifitas produk.[60]

Maksud dari penelitian ini yaitu menciptakan suatu produk berupa web pencatatan keuangan usaha dagang berbasis client server dimana web tersebut dapat dimanfaatkan semua usaha yang memiliki karakteristik sebagai usaha dagang.

[60] Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi dilengkapi Metode R&D,* (Alfabeta, Bandung, 2016), hlm 333

2. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang Lingkup penelitian ini dilaksanakan di UKM Partner Cloth yang merupakan salah satu UKM dagang yang bertempat di Ngaliyan, Semarang.Alasan pemilihan pelaksanaan penelitian ini didasarkan pada belum diterapkannya sistem akuntansi atau pencatatan yang layak pada usaha UKM tersebut.

Agar pengerjaan tugas dapat lebih terarah, maka penelitian ini akan difokuskan pada :

- Aplikasi yang akan di rancang berupa sistem informasi akuntansi menggunakan web. Aplikasi ini menampilkan pencatatan keuangan yang diperlukan pelaku usaha.
- Aplikasi ini menampilkan berbagai hal yang berkaitan dengan penelitian seperti, penjualan, pembelian, pemasukan kas, stok Gudang dan lainnya.
- Aplikasi ditampilkan dalam bentuk web yang dapat diakses menggunakan internet di semua perangkat, baik computer, andoid maupun ios.
- Target penggunaan aplikasi ini adalah owner dan reseller yang merupakan komponen dalam penelitian

ini. Hal ini dimaksudkan guna mempermudah pencatatan sekaligus mengamankan laporan keuangan suatu usaha.

3. Kerangka Pemikiran

Sebuah usaha yang dinilai cukup memadai tentu akan mengalami persaingan yang sangat ketat. UKM Dagang sebagai salah satu usaha yang mempunyai prospek yang bagus tentu tidak lepas dari persaingan yang ketat tersebut. Berbagai aspek tentu harus dikelola dengan baik dan rapi seperti administrasi dan manajemen, pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia (SDM), pengelolaan sumber daya alam (SDA) dan tidak kalah penting adalah sistem pengelolaan keuangan yang cepat dan tepat.

Salah satu aspek yang menjadi sorotan yang menarik adalah bagaimana suatu UKM dagang dapat mengelola sistem keuangan mereka sendiri.Ternyata ada banyak UKM dagang yang ditinjau belum menerapkan sistem akuntansi yang cepat dan tepat. Hal itulah yang mendorong mengapa penelitian ini perlu dilaksanakan pada sebuah UKM dagang tentang bagaimana mengelola

sistem keuangan terutama sub penjualan dengan menggunakan sistem akuntansi yang sesuai dengan aktivitas keuangan usaha merka tersebut. UKM dagang tentu memiliki aktivitas keuangan berupa transaksi-transaksi yang berhubungan dengan penjualan, seperti catatan stok barang dan catatan hasil penjualan.

Pembentukan model sistem informasi penjualan yang dilakukan berdasarkan pada sistem akuntansi perusahaan dagang berbasis akrual pada umumnya dan metode penjualan pada khususnya. Aplikasi yang telah dirancang sedemikian rupa akan dibuat dan kemudian diterapkan pada UKM dagang pada jangka waktu atau periode tertentu. Model yang dibentuk tentu didasarkan pada kemudahan penggunaan yang telah disesuaikan dengan kemampuan UKM dagang tersebut agar dapat melaksanakan model pencatatan tersebut.Hal yang menjadi perhatian adalah kemudahan dalam penggunaan aplikasi yang telah di bentuk dan kecepatan pencatatan yang dilakukakan oleh UKM dagang.

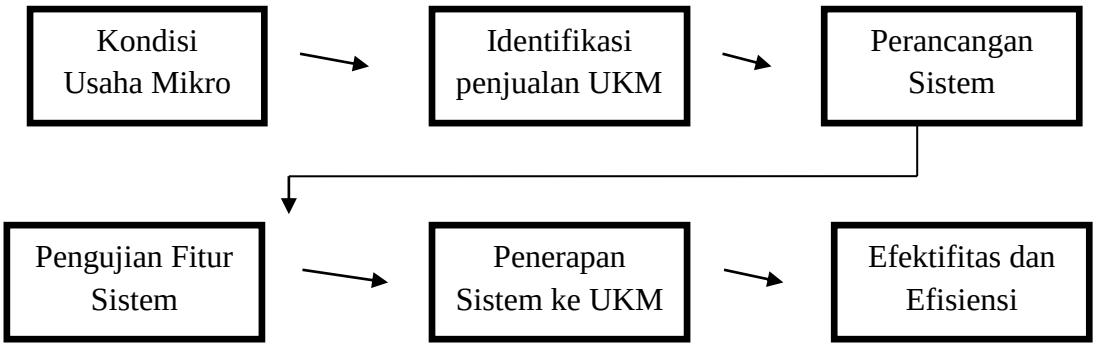
Pengujian terhadap aplikasi tentunya harus diperhatikan dalam penelitian ini sebelum aplikasi

tersebut di terjunkan ke UKM Dagang tentunya aplikasi yang telah dibuat harus terhindar dari kesalahan atau *bug*.Hal ini dilakaukan dengan tujuan agar pengguna aplikasi tidak mengalami kesusahan atau kendala dalam pemggunaan aplikasi tersebut. Pengujian ini dilakukan dengan mengecek semua fitur yang ada di aplikasi tersebut apakah fitur yang dirancang dan di buat sudahb sesuai dengan apa yang diharapkan oleh peneliti.

Selanjutnya adalah tahap bagaimana model sistem informasi penjualan tersebut dapat diterapkan pada UKM dagang dalam periode tertentu. Satu hal yang menjadi perhatian khusus adalah jangka waktu yang dilakukan akan mewakili fitur-fitur yang telah dirancang dalam aplikasi khususnya fitur stok barang dan penjualan yang sering dilakukan UKM dagang tersebut. Pencatatan transaksi yang dilakukan berdasarkan pada aturan model pencatatan yang telah dibentuk dan diubah sebagai sistem informasi penjualan yang layak pakai dan layak secara teoritis.

Secara garis besar kerangka pemikiran penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1. Kerangka pemikiran



B. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Dalam menentukan subjek yang akan dijadikan sebagai sasaran penelitian maka penulis menggunakan tekhnik observasi, yaitu menganalisa secara langsung aktifitas pencatatan UKM PartnerCloth yang sampai saat ini masih menggunakan pencatatan keuangan secara manual sedangkan seiring berkembangannya zaman UKM ini dituntun untuk menggunakan media digital sebagai pencatatan keuangan.

2. Objek Penelitian

Objek dari penelitian ini adalah laporan keuangan UKM PartnerCloth dimana laporan keuangan yang dilakukan UKM PartnerCloth masih secara manual dan sering mengalami kehilangan data terhadap beberapa transaksi yang dilakukan. Disisi lain usaha ini menambah pangsa pasar dengan membuka stand ketika ada even-even acara tertentu maka diperlukan pencatatan secara detail terkait laporan keuangan UKM tersebut.

C. Sumber Data

Menurut Sugiyono (2007:156) Sumber data dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Data Primer

   Data primer merupakan data yang didapat baik dari individu atau perseorangan seperti hasil wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini didapat langsung dari pemilik UMK Partner Cloth dengan menggunakan metode wawancara.

2. Data Sekunder

   Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain, misalnya dalam bentuk tabel atau diagram. Data sekunder dalam penelitian ini penululis dapatkan dari berbagai referensi seperti buku, jurnal, artikel dan penelitian lain yang terkait dengan penelitian ini.

D. Tekhnik Pengumpulan Data

1. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan salah satu metode pengumpulan data untuk mendapatkan data yang sifatnya teoritis.Penulis mencari bahan yang dibutuhkan dalam penelitian ini dengan cara membaca buku-buku yang berhubungan dengan sistem informasi berbasis client server, penjualan, dan referensi lain yang berhubungan dengan penulisan penelitian ini serta *browsing* dan *searching* melalui internet.

2. Riset Lapangan

Adapun tekhnik pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam penelitian/riset lapangan ini yaitu :

a) Observasi

Menurut Sugiyono (2011:203), observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dengan pengertian lain observasi merupakan tekhnik pengumpulan data dengan cara peneliti terjun langsung untuk mengamati permasalahan yang ada dilapangan. Peneliti melakukan

pengamatan langsung ke UKM Partner Cloth yang merupakan objek dari penelitian ini guna mendapatkan informasi mengenai permasalahan yang terjadi dalam UKM ini, yaitu sistematika pencatatan penjualan yang masih manual.

b) Wawancara

Wawancara merupakan salah satu tekhnik pengumpulan data dimana peneliti memberikan pertanyaan langsung kepada narasumber untuk menggali informasi yang terkait dengan penelitian yang sedang dilakukan. Penulis melakukan wawancara langsung dengan pemilik UKM Partner Cloth guna mendapatkan informasi yang terkait dengan penelitian yang sedang dilakukan.

E. Sistem Analisis Data dan Tekhnik Pengujian

1. Metode Perancangan Sistem

Penulis menggunakan metode *prototyping*, yaitu salah satu metode siklus hidup sistem yang didasarkan pada konsep model bekerja. Tujuan dari metode ini adalah untuk mengembangkan suatu model menjadi sistem final. Artinya, sistem akan dikembangkan lebih cepatdaripada metode

tradisional dengan biaya yang lebih rendah.[61] Dalam praktiknya penulis akan mengadakan eksperimen bersama pengembang sistem (*system developer*) yaitu Inu Bayu Aji melalui proses diskusi yang berkelanjutan. Sehingga akan menghasilkan sistem yang tepat diterapkan untuk objek penelitian.

2. Sistem Analisis Data

Peneliti menggunakan analisis data deskriptif kualitatif, yaitu sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subyek atau obyek penelitian (seseorang, lembaga, masyarakat, dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.[62]

Proses analisis data dilakukan dengan mengkaji data-data yang didapat saat pengumpulan data (hasil wawancara, observasi, maupun analisis dokumen) dari data hasil analisis ini diharapkan akan didapatkan data-data

[61]Britton dan Carol, *Object-Oriented Systems Development,* McGraw-Hill, Hlm. 28
[62]Soejono, *Metode Penelitian,* (PT. Rineka Cipta, Jakarta, 1999), hlm.23.

yang dibutuhkan pada saat proses analisis sistem. Berikut langkah-langkah dalam melakukan analisis sistem:

a) Analisis kelemahan sistem lama

   Metode yang digunakan untuk melakukan analisis terhadap sistem lama yang diterapkan pada UKM Partner Cloth yaitu dengan metode PIECES (*Performance, Information, Economy, Control, Eficiency, and Services)*.

   1) *Performance* (analisis kinerja) yaitu kemampuan sistem dalam menyelesaikan tugas dengan cepat dan akurat. Pengukuran dapat dilakukan dengan pertanyaan: apakah pencatatanpenjualan (sistem lama) bisa dilakukan secara cepat dan praktis?
   2) *Information* (analisis informasi) yaitu kemampuan sistem dalam menyediakan informasi yang akurat dalam hal kualitas bukan kuantitas informasi yang dihasilkan. Pengukuran dapat dilakukan dengan pertanyaan: apakah dari pencatatan penjualan (sistem lama) dapat memberikan informasi yang dibutuhkan manajemen?
   3) *Economy* (analisis ekonomi) yaitu berhubungan dengan biaya dan penghematan keuangan.

Pengukuran dapat dilakukan dengan pertanyaan: apakah pencatatan penjualan (sistem lama) yang berjalan telah memberikan penghematan secara operasional?

4) *Control* (analisis pengendalian) yaitu berkaitan dengan pengendalian untuk mengawasi dan mendeteksi kesalahan yang terjadi, serta menjamin keamanan data atau informasi. Pengukuran dapat dilakukan dengan pertanyaan: Pernahkan terjadi kesalahan dalam pencatatan? Dan apakah data terjamin aman?
5) *Eficiency* (analisis efisiensi) didasarkan pada penggunaan sumber daya *input* dan *output.* Bagaimana suatu sistem dapat memberikan hasil yang maksimal dengan sumber daya yang ada.
6) *Servises* (analisis pelayanan) yaitu kemampuan sistem dalam memberikan kepuasan pada pengguna.

b) Analisis kebutuhan sistem

Analisis kebutuhan sistem dibagi menjadi dua, yaitu analisis kebutuhan fungsional dan analisis kebutuhan non fungsional. Kebutuhan fungsional merupakan jenis kebutuhan yang berisi proses-proses apa saja yang

nantinya dilakukan oleh sistem. Dalam kebutuhan fungsional, sistem ini harus dapat memberikan informasi/laporan penerimaan kas secara efektif dan efisisen. Kebutuhan non fungsional merupakan kebutuhan yang berisi properti perilaku yang dimiliki oleh sistem meliputi operasional, kinerja, keamanan, politik dan budaya.

3. Tekhnik Pengujian

   Tahap pengujian sistem merupakan tahap final dalam rangka pengembangan sebuah sistem. Layak tidaknya sistem tersebut untuk digunakan, maka diputuskan pada tahap pengujian sistem. Dalam hal ini penulis mengawali proses pengujian sistem dengan menggunakan analisis kelayakan yang terdiri dari beberapa aspek kelayakan, berikut rinciannya:

   a. Kelayakan Teknis

      Menyoroti kebutuhan sistem yang telah disusun dari aspek teknologi yang akan digunakan. Jika teknologi yang digunakan untuk pengembangan sistem merupakan teknologi yang mudah didapat, tingkat pemakaian mudah, dan murah berarti bisa dikatakan layak.

b. Kelayakan Operasional

   Pengembangan sistem dapat dikatakan layak secara operasi jika sistem teknologi yang dihasilkan dapat dioperasikan dan dijalankan.

c. Kelayakan Hukum

   Suatu sistem dapat dikatakan layak secara hukum jika memenuhi aturan dan undang-undang yang berlaku. Dalam penggunaan aplikasi pendukung sistem harus menggunakan aplikasi yang asli bukan bajakan.

d. Kelayakan Sosial

   Suatu sistem layak secara sosial apabila sistem yang dikembangkan dapat diterima dengan baik di lingkungan sosial dan tidak melanggar norma yang ada di masyarakat sekitar atau *stakeholder*

Metode pengujian yang dipakai dalam penelitian ini dilakukan dengan pengujian metode *Blackbox* yaitu dengan menguji setiap fungsi yang telah dirancang atau dibuat di dalam aplikasi tersebut dengan maksud untuk menemukan kesalahan atau mencari bug pada aplikasi/sistem yang telah di rancang sehingga pada saat sistem tersebut digunakan dapat berjalan sesuai apa yang diharapkan oleh peneliti atau pengguna aplikasi serta dapat

mempermudah atau memenuhi kebutuhan penggunanya. Pengertian pengujian metode *blackbox* itu sendiri memiliki pengertian yaitu pengujian langsung terhadap fitur-fitur yang ada di aplikasi tanpa memerhatikan alur penggunaanya. Hal ini di tujukan dengan maksud untuk memperhatikan apakah fungsi yang dibuat sesuai atau tidak dengan yang di rancangkan. Adapun tabel fitur yang akan di rancang antara lain:

Tabel 2. Tabel Pengujian Fungsi Menu

No.	Menu/Fungsi	Pengujian
1	Login	Mengirimkan Username dan password dan kemudian memeriksanya berdasarkan username dan password tersebut.
2	Editing profil	Memperbarui profil admin dan mengirim data profil pembaharuan ke database.
3	Kas	Menampilkan *real cash* (uang kas yang sebenarnya) yang dimiliki perusahaan
	Stok Gudang	Menampilkan stok barang dagang yang masih dimilki perusahaan
5	Editing stok gudang	Merubah stok Gudang maupun mengentri stok kemudian dikirim ke database.
6	Penjualan	Menampilkan data penjualan yang dilakukan

		perusahaan berdasarkan tanggal transaksi.
7	Penambahan penjualan	Menambahkan data penjualan dan mengirim data penambahan penjualan ke database dimana proses ini akan mempengaruhi berkurangnya stok Gudang dan penambahan pada sisi Kas.
8	Pembelian	Menampilkan data pembelian yang dilakukan perusahaan berdasarkan tanggal kejadian.
9	Penambahan pembelian	Proses menambahkan data pembelian dan mengirim data pembelian ke database dimana proses ini akan mempengaruhi pengurangan pada kas dan penambahan pada stok Gudang perusahaan.
10	Pemasukan kas	Menampilkan data pemasukan kas dari aktifitas non penjualan.
11	Penambahan pemasukan kas	Mengirim data penambahan kas ke database dan dari proses ini akan mempengaruhi penambahan pada sisi kas
12	Pengeluaran kas	Menampilkan data pengeluaran kas dari aktifitas non pembelian
13	Penambahan pengeluaran kas	Mengirim data pengeluaran kas ke database dan dari proses ini akan mempengaruhi

		pengurangan pada kas perusahaan
14	Laporan Perusahaan	Menampilkan semua laporan yang ada seperti laporan stok Gudang, laporan pembelian, laporan penjualan, laporan pengeluaran kas, dan laporan pemasukan kas
15	Proses cetak laporan	Menampilkan dan mengkonfersi laporan kebentuk pdf yang kemudian bisa di download oleh pengguna
16	Ayat dan hadist tentang berdagang	Menampilkan ayat dan hadis yang berhubungan dengan aktifitas penjualan atau perniagaan
17	Penambahan Member	Menampilkan data member termasuk username dan password
18	List member	Menampilkan semua member yang terdaftar
19	Logout	Menghapus session dan kembali kehalaman login

4. Aspek Penilaian

Aspek Penilaian yang dipakai dalam penelitian ini menggunakan **Perbandingan Software Quality Model**

Adapun faktor, atribut dan karakteristik yang umumnya yg digunakan untuk perbandingan adalah sebagai berikut:[63]

a. Correctness : Sejauh mana program memenuhi spesifikasi dan memenuhi tujuan tugas pengguna. Kebenaran adalah sejauh mana kerja produk dan output yang bebas dari cacat hasil kerja produk setelah dikirimkan.
b. Efciency : Kemampuan produk perangkat lunak untuk memberikan kinerja yang sesuai dan relatif terhadap jumlah sumber daya yang digunakan pada saat keadaan tersebut. Efisiensi adalah sejauh mana sesuatu secara efektif menggunakan (yaitu, meminimalkan konsumsi atas) sumber dayanya. Sumber daya ini dapat mencakup semua jenis sumber daya seperti komputer (perangkat keras, perangkat lunak, dan jaringan), mesin, fasilitas, dan personil. Juga, jumlah sumber daya komputasi dan kode yang diperlukan oleh program untuk melakukan fungsi, kumpulan atribut yang digunakan pada hubungan antara tingkat kinerja perangkat lunak dan jumlah sumber daya yang digunakan saat itu. Efisiensi

[63] Parwita, Wayan Gede Suka, and Luh Arida Ayu Rahning Putri. "Komponen penilaian kualitas perangkat lunak berdasarkan software quality models." *Semantik* 2.1 (2012), hal. 92-93.

berkaitan dengan "membagi beban, deteksi kesalahan end-to-end: tes sederhana, cacat kinerja yang muncul di bawah beban berat, mengutamakan keselamatan, penskalaan, throughput, latency, ketersediaan.

c. Flexibility : Upaya yang diperlukan untuk memodifikasi program operasional. Upaya untuk mengubah atau memodifikasi produk perangkat lunak untuk beradaptasi dengan lingkungan lain atau menjadi aplikasi lain yang berbeda dari rancangannya.
d. Functionality : Kemampuan produk perangkat lunak untuk menyediakan fungsi yang dinyatakan memenuhi dan mengandung yang dibutuhkan ketika perangkat lunak digunakan dalam kondisi tertentu. Fungsionalitas merupakan atribut yang menjaga keberadaan fungsi dan sifat spesifik mereka. Fungsi adalah sesuatu yang memenuhi atau mengandung kebutuhan. Fungsionalitas dinilai dengan mengevaluasi fitur dan kemampuan dari program, sifat umum dari fungsi yang dikirimkan dan keamanan sistem secara keseluruhan.
e. Integrity : Sejauh mana akses ke perangkat lunak atau data oleh orang yang tidak berhak dapat dikendalikan. Juga, atribut yang terkait dengan pengendalian produk

perangkat lunak untuk akses ilegal untuk program dan data.

f. Interprobability : Kemampuan produk perangkat lunak untuk berinteraksi dengan satu atau lebih sistem tertentu. Juga, upaya yang diperlukan untuk memasangkan satu sistem dengan yang lain, atribut perangkat lunak yang bergantung pada kemampuannya untuk berinteraksi dengan sistem tertentu, sejauh mana sistem atau salah satu komponennya terhubung dengan benar dan beroperasi dengan sesuatu yang lain.

g. Maintainability : Kemampuan produk perangkat lunak untuk dimodifikasi. Modifikasi dapat mencakup koreksi, perbaikan atau adaptasi dari perangkat lunak untuk disesuaikan dengan lingkungan, dan dalam persyaratan dan spesifikasi fungsional. Juga, upaya yang diperlukan untuk menemukan dan memperbaiki kesalahan dalam program operasional. Pemeliharaan adalah saat dimana aplikasi atau komponen dapat dipertahankan antara rilis utama. Juga, atribut yang diperhatikan pada upaya yang diperlukan untuk membuat modifikasi tertentu, eberapa banyak perubahan atau memodifikasi komponen untuk

memperbaiki kesalahan, untuk meningkatkan kinerja, atau untuk beradaptasi dengan lingkungan yang berubah.

h. Portability : Kemampuan produk perangkat lunak untuk dapat dipindahkan dari satu lingkungan ke lingkungan yang lain. Juga, upaya yang diperlukan untuk memindahkan program dari satu konfigurasi perangkat keras dan atau lingkungan sistem perangkat lunak ke sistem lain. Portabilitas adalah saat dimana aplikasi atau komponen dapat dipindahkan dari satu lingkungan yang lain.

i. Reability : Kemampuan produk perangkat lunak untuk mempertahankan tingkat kinerja tertentu ketika digunakan dalam kondisi tertentu. Keandalan adalah kemampuan yang diharapkan dari program untuk melakukan fungsinya yang membutuhkan ketelitian. Hal ini dievaluasi dengan mengukur frekuensi dan tingkat keparahan kegagalan, keakuratan hasil output, waktu yang berarti antara kegagalan (MTBF), kemampuan untuk pulih dari kegagalan dan prediktabilitas dari program ini karena program yang tidak dapat dipercaya sering gagal, atau menghasilkan data yang tidak benar. Juga, kehandalan merupakan atribut yang ditentukan

pada kemampuan perangkat lunak untuk mempertahankan tingkat kinerja saat di bawah kondisi untuk jangka waktu tertentu. Keandalan adalah sejauh mana produk beroperasi tanpa kegagalan dalam kondisi tertentu selama periode waktu tertentu.

j. Reusability : Reusabilitas adalah saat dimana aplikasi atau komponen yang sudah ada dapat digunakan kembali. Ini adalah sejauh mana sebuah program dapat digunakan dalam aplikasi lain yang berkaitan dengan kemasan dan ruang lingkup fungsi yang program lakukan. Misalnya, reusabilitas yang mungkin ketika semua modul berisi dua atau lebih fungsi unik yang jika dipisahkan dari kode utama, dapat digunakan kembali oleh program lain. Selain itu, ia merupakan atribut yang berkaitan dengan beban transfer modul atau program untuk aplikasi lain.

k. Testability : Kemampuan produk perangkat lunak yang memungkinkan modifikasi perangkat lunak untuk divalidasi. Juga, upaya yang diperlukan untuk menguji program untuk memastikan ia melakukan fungsi yang diharapkan. Testability adalah saat dimana aplikasi atau komponen memfasilitasi penciptaan dan pelaksanaan

keberhasilan tes (yaitu, tes yang akan menyebabkan kegagalan yang disebabkan semua cacat yang ada). Juga, atribut perangkat lunak yang berkaitan dengan upaya yang diperlukan untuk memvalidasi modifikasi perangkat lunak.

l. Understandability : Kemampuan produk perangkat lunak untuk memungkinkan pengguna untuk memahami apakah perangkat lunak tersebut cocok, dan bagaimana perangkat lunak itu dapat digunakan untuk tugas dan kondisi tertentu. Juga, atribut perangkat lunak yang diperlukan dalam upaya pengguna untuk mengenali konsep logis dan penerapannya.

5. Standar Pengukuran

Efektivitas diukur dengan menggunakan standar sesuai dengan acuan Litbang Depdagri (1991).[64]

Tabel 4 Standar Ukuran Efektivitas Sesuai Acuan Litbang Depdagri

Rasio Efektivitas	Tingkat Capaian
Dibawah 40	Sangat tidak efektif

[64] Putu Desiana Wulaning Ayu, "Analisis Pengukuran Tingkat Efektivitas dan Efisiensi Sistem Informasi Manajemen Surat STIKOM Bali", Volume 11 Nomor 2, Mei 2017, Hal 100

40 – 59.99	Tidak Efektif
60 – 79.99	Cukup Efektif
Diatas 80	Sangat Efektif

Sumber : Litbang Depdagri, 1991

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Objek

1. Sejarah Singkat Partner Cloth

Partner Cloth berasal dari kata *Partner* (Bahasa Inggris) yang memiliki arti rekan atau teman sedangkan *Cloth* (Bahasa Inggris) memiliki arti pakaian. Dari kata tersebut diharapkan Partner Cloth dapat dijadikan tempat terdekat layakya rekan untuk mendapatkan pakaian. Parner Cloth merupakan rintisan usaha yang didirikan oleh Baehaqi dengan kegiatan usaha bergerakdibidang fashion khususnya berjualan baju, celana, cincin dan lain-lain sejak tahun 2015, akan tetapi Partner Cloth berdiri secara resmi pada bulan April 2016. Sebelumnya usaha ini memiliki nama Partner Store yang merupakan bentuk kerjasama di bidang fashion oleh beberapa orang,yang kemudian berganti nama menjadi Partner Store setelah beberapa rekan kerjanya memisahkan diri dari usaha tersebut.

Usaha ini belum memiliki tempat berjualan yang pasti, hal ini dikarenakan selain menghemat biaya atau pengeluaran, usaha ini juga merupakan jenis usaha home

industy.Akan tetapi tempat penyimpanan atau gudang dari Partner Cloth ini bertempat di Karonsih, Ngaliyan, Semarang. Partner Cloth belum memiliki karyawan tetap dalam operasionalnya, tapi di setiap event hari raya, seperti hari raya idul fitri, idul adha, dan hari raya lainnya, dari tahun 2016 sampai 2018 Partner Cloth membuka stand dan ada 4-8 karyawan untuk membantu memperdagangkan barangnya.

Perkembangan usaha ini cukup pesat, hal ini dikarenakan produk yang dijual di Partner Cloth sudah di pasarkan melalui market place, seperti bukalapak dan sejenisnya.Akan tetapi pihak Partner Cloth mengakui bahwa kekurangan dari pengenalan produk mereka di market place ini pada desain tampilan yang masih kurang menarik.Hal ini dikarenakan kurangnya sumberdaya yang ada di Partner Cloth itu sendiri.

2. Struktur Organisasi

UKM Partner Cloth ini tidak memiliki struktur organisasi karena UKM ini sendiri merupakan UKM yang di gerakkan atau dikerjakan oleh ownernya sendiri.Owner memiliki tanggungjawab penuh atas penjualan, pembelian,

pengecekan barang dagang.Hal ini dikarenakan belum adanya resseler atau karyawan yang membantu pihak Partner Cloth dalam memasarkan produknya.Akan tetapi pada event tertentu Partner Cloth menambah pekerja part time untuk membantu kegiatan operasionalnya.

B. Hasil Penelitian danPembahasan

1. Dokumen dan Catatan

Dalam pengelolaan pencatatan penjualan Partner Cloth membagi menjadi dua kategori pencatatan, yaitu pencatatan barang dagang dan pencatatan keuangan.Dalam pencatatan barang dagang Partner Cloth menggolongkan barang dagang menjadi beberapa kategoti sesuai dengan merek barang dagang tersebut.Sedangkan dalam pencatatan keuangan Partner Cloth membagi menjadi 4 bagian, penjualan, pembelian, penerimaan kas, dan pengeluaran kas.Untuk pencatatan keuangan ini sendiri menggunakan pencatatan berbasis Cash.Basis kas adalah Suatu teknik pencatatan yang mengakui terjadi transaksi dengan dasar jika kas/uang benar-benar sudah diterima atau

dikeluarkan.[65]Setiap pengeluaran kas, pemasukan kas dan prive dicatat secara manual menggunakan buku tulis.

2. Fungsi Terkait

Partner Cloth merupakan usaha dagang yang berorientasi untuk mendapatkan laba atau profit dimana hasil keuntungan dari penjualan yang akan menentukan gerak usaha kedepannya. Fungsi tersebut akan terus berjalan seiring dengan operasional atau perputaran barang dagang usaha tersebut. Dalam praktiknya, fungsi tersebut akan mengelola penerimaan kas yang berasal dari penjualan untuk mengembangakan usaha tersebut. Adapun penggunaan kas atau pengeluaran kas tersebut terdiri dari pembelian barang dagang, pembelian peralatan usaha dan prive.

3. Prosedur

Dalam pengelolaan penjualan, Partner Cloth menerapkan 3 prosedur yang terdiri dari prosedur penjualan, pembelian, penerimaan kas, dan prosedur pengeluaran kas.Prosedur ini melibatkan owner langsung sebagai pihak

[65]Rahayu, Yuri. "Reformasi Sistem Akuntansi Cash Basis Menuju Sistem Akuntansi Accrual Basis." Jurnal Ecodemica Volume 3 Nomor 1 Tahun 2015, Hal 349.

yang mendirikan usaha sekaligus pihak yang mengatur keluar dan masuknya kas.

Pada prosedur penjualan, owner bertugas mencatat penerimaan kas yang berasal dari aktivitas penjualan yang dilakukan pelaku usaha atau pihak ketiga (*reseller*).Prosedur pembelian, owner atau pemilik usaha bertugas mencatat setiap pembelian barang dagang.Prosedur pengeluaran kas, owner bertugas mencatat setiap pengeluaran kas yang dilakukan menggunakan kas usaha selama periode pencatatan keuangan usaha tersebut. Owner berkewajiban mencatat setiap pengeluaran kas yang terjadi seperti pembelian peralatan kantor, prive dan pengeluaran lain selain aktivitas pembelian barang dagang. Sedangkan prosedur penerimaan kas, owner memiliki tugas mencatat setiap penerimaan kas diluar aktivitas penjualan seperti, penambahan modal, *cash back* dan lain sebagainya.

4. Sistem Pengendalian Inern

Tujuan diadakannya pengendalian internal adalah untuk melindungi asset, termasuk barang dagang, akurasi pencatatan laporan keuangan, mendorong efektifitas dan efisiensi, dan mendorong ide-ide atau gagasan yang diterapakan pihak manajemen untuk menambah angka

penjualan. Adapun aspek-aspek yang masuk kedalam golongan pengendalian iinternal menurut James A. hall diantaranya :

a) Fungsi Otorisasi

   Otorisasi transaksi dilakukan dengan tujuan untuk memastikan transaksi yang valid yang akan di proses. Pada Partner Cloth ini fungsi otororisasi transaksi dilakukan ketika ada event, hal ini dikarenakan Partner Cloth hanya memiliki karyawan ketika ada event.Fungsi ini dilakukan saat terjadi transaksi pengeluaran kas.Sehingga tidak terjadi kesalahpahaman antara karyawan dan owner.

b) Pemisah Tugas

   Pemisah tugas dilakukan untuk membedakan antara tugas satu orang dengan orang lainnya atau departemen dengan departemen lainnya sehingga tidak ada yang memproses seluruh transaksi secara kesendirian.Terdapat tiga pengaturan dasar dalam pemisahan tugas, yaitu bagian yang mengotorisasi transaksi harus terpisah dengan bagian yang memproses transaksi, pengendalian aktiva harus terpisah dengan tugas pembukuan aktiva, dan perusahaan harus

terstruktur sehingga tindak penipuan memerlukan kolusi dua atau lebih individu.[66] Adapun Partner Cloth telah menerapkan dasar otorisasi yang terpisah dengan bagian transaksi di setiap event. Untuk bagian 2 ini Partner Cloth juga hanya menerapkan ketika ada event, yaitu memisahkan antara bagian yang otorisasi, orang yang memproses transaksi, orang yang mengendalikan aktiva, dan orang yang membukukan aktiva.

c) Catatan Akuntansi

Pengendalian internal yang dilaksanakan oleh Partner Cloth menggunakan catatan pembukuan berbasis cash dengan menyertakan bukti pembayaran untuk transaksi pengeluaran kas di setiap event.

Penjelasan di atas menunjukkan pengendalian internal sederhana yang diterapkan pihak Partner Cloth dalam kegiatan operasionalnya.Sehingga perlu diadakan peningkatan kualitas pengendalian internal mengingat semakin pesatnya pertumbuhan industry atau yang sering dikenal sebagai era revolusi industry 4.0 yang menuntut

[66] Ahmad Fika Syauki, Pengembangan Sistem Informasi Arus Kas Dengan Metode System Development Life Cycle Pada Madrasah Diniyah Al Junnah, Skripsi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2019, Hal 50.

setiap usaha harus menggunakan perangkat digital dalam melaksanakan kegiatan operasioalnya.

5. Pengembangan Sistem Informasi

Sistem pengelolaan pencatatan penjualan pada Partner Cloth memiliki beberapa kekurangan yang berhubungan dengan pengendalian internal, keefektifan, dan keefisiensian informasi, serta dokumen yang terkait dengan penjualan, pembelian, penerimaan kas, dan pengeluaran kas. Faktor-faktor tersebut membuat sistem pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh pihak Partner Cloth kurang efektif dan efisien.Sehingga perlu diadakan pembangunan untuk sistem pengelolaan pencatatan keuangan Partner Cloth.

Pada pengembangan sistem ini, penulis menggunakan basis *Client – Server* sebagai acuan prosedur dalam mengembangkan sistem pencatatan.Beberapa tahapan dalam metode penelitian ini meliputi perencanaan (*planning*), analisis sistem (*system analysis*), desain (*design*), dan implementasi (*implementation*). Berikut adalah rincian prosedur atau tahapan dari penelitian yang dilakukan penulis dalam menembangkan sistem pencatatan penjualan pada UKM Partner Cloth,

a. Perencanaan

Pada tahap ini, penulis Bersama dengan pihak Partner Cloth mengadakan diskusi terkait sitem lama yang telah berjalan dan bagaimana harapan untuk pengembangan sistem pada UKM tersebut. Data yang dikumpulkan oleh penulis kemudian di proses pada tahapan selanjutnya yaitu tahap analisis sistem.

b. Analisis Sistem

Tahap analisis system dilakukan setelah penulis mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dari tahap perencanaan. Adapun beberapa aspek yang menjadi fokus Analisa adalah kelemahan sistem lama, kebutuhan akan sistem baru, dan kelayakan sistem baru. Dengan analisa tersebut, diharapkan pembangunan pencatatan yang akan diterapkan di Partner Cloth mampu menutupi kelemahan pada sistem lama yang kurang efektif dan efisien. Berikut adalah rincian tahapan analisa sistem untuk UKM Partner Cloth:

1) Analisa Kelemahan Sistem

Analisa kelemahan sistem merupakan tahapan analisa dimana analis mengumpulkan data-data khusus yang terkait dengan entitas yang akan diteliti. Dalam tahap ini penulis menggunakan metode PIECES (*performance, information, economy, control, efficiency, services*) untuk mengetahui kelemahan yang ada pada sistem lama UKM Partner Cloth. Beberapa aspek menjadi objek analisis meliputi:

a) *Performance* (Analisis Kinerja)

   Aspek ini menilai kemampuan sistem dalam menyelesaikan pencatatan transaksi penjualan, pembelian, penerimaan kas, dan pengeluaran kas dengan tepat dan cepat.Penilaian dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan oleh pihak Partner Cloth disetiap periode pelaporannya.Hasil analisa menyebutkan bahwa sistem pencatatan manual yang diterapkan pihak Partner Cloth kurang efisien.Dibuktikan dari hasil wawancara dengan owner Partner Cloth yang menyebutkan bahwa telah terjadi beberapa

kesalahan pencatatan dalam menghitung stok barang dagang yang disebabkan karena *human error* sehingga owner menghitung ulang stok barang dagang tersebut.

b) *Information* (Analisis Informasi)

Informasi merupakan hal yang penting bagi suatu usaha, karena dengan informasi pihak manajemen dapat melakukan pengambilan keputusan sesuai dengan kebutuhan usaha tersebut seperti informasi ketika stok barang dagang celana di gudang habis maka pihak usaha harus menyetok celana tersebut.Hasil analisis informasi pada sistem pengelolaan pencatatan penjualan UKM Partner Cloth menunjukkan ketidakpuasan pelaku usaha dikarenakan keakuratan laporan yang berkaitan dengan stok barang dagang.Sistem manual yang diterapkan UKM Partner Cloth menjadi salah satu factor terjadinya kesalahan penghitungan stok barang dagang mengingat usaha ini tidak hanya berjualan satu produk.Selain itu berdasarkan hasil wawancara

dengan pemilik usaha, sistem pengelolaan manual yang dilakukan oleh pelaku usaha memerlukan tambahan waktu tersendiri guna membuat laporan keuanan secara keseluruhan.Hal tersebut dinilai kurang praktis dan efektif mengingat bahwa di era revolusi industry 4.0 mengharuskan pelaku usaha untuk melakukan kegiatan operasionalnya menggunakan perangkat digital guna lebih efektif dan praktis. Adapun dampak dari ketidak praktisan dalam menyususn laporan keuangan akan berpengaruh terhadap lahirnya keputusan-keputusan yang kurang efektif.

c) *Economy* (Analisis Ekonomi)

Analisis ekonomis berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan sistem pencatatan penjualan pada sebuah usaha.Jika dibandingan antara sistem yang baru dan sistem yang lama, sistem yang baru memiliki nilai lebih.Hal ini dikarenakan sistem baru hanya cukup menggunakan smartphone yang dimiliki pelaku usaha dalam mencatat setiap

transaksi yang dilakukan.Sedangkan sistem yang lama menggunakan buku catatan keuangan dan alat tulis lainnya.Oleh karena itu sistem yang baru ini lebih ekonomis jika dibandingan dengan sistem yang lama.

d) *Control* (Analisis Pengendalian)

Analisis pengendalian dilaksanakan guna untuk membandingkan antara sistem yang lama dengan sistem yang baru berdasarkan ketepatan waktu, kemudahan dalam akses, dan ketelitian data yang diproses.Adapun kelemahan dari sistem pencatatan yang lama terdapat pada aspek ketepatan waktu yang belum terpenuhi.Selain itu pencatatan yang rumit serta kurangnya ketelitian data yang dihasilkan juga menjadi kelemahan yang harus segera diperbaiki oleh pelaku usaha.Oleh karena itu perancanagan sistem informasi penjualan pada UKM Partner Cloth memiliki tujuan mempermudah akses data, meningkatkan akses ketelitian,

memperpraktis pencatatan dan memperbaiki pengelolaan penyimpanan data.

e) *Eficiency* (Analisis Efisiensi)

Berdasarkan hasil analisis efisiensi pada sistem pencatatan penjualan UKM Partner Cloth, ditemukan adanya ketidakefisiensian dalam melakukan pencatatan. Sistem manual yang selama ini dilakukan belum mampu menghasilkan informasi atau output secara tepat dan cepat. Dan yang terjadi dilapangan pelaku usaha mencatat setiap transaksi di buku penjualan sedangkan tidak ada backup data ketika data itu hancur atau hilang.

f) *Services* (Analisis Pelayanan)

Dalam aspek pelayanan terkait dengan hal pengelolaan penjualan, UKM Partner Cloth terkendala dengan pencatatan yang cepat dan praktis, sehingga pihak manajemen harus membawa buku kemanapun pelaku usaha menjual barang dagangnya. Tujuan dilakukan perancangan sistem ini agar investor tidak ragu atau lebih yakin terhadap pelaku usaha

akan pelaporan penjualan yang akan berlangsung di UKM Partner Cloth, sehingga pelayanan investor dalam melihat laporan penjualan bias dilakukan dengan praktis dan cepat.

2) Analisa Kebutuhan Sistem

Dalam analisis kebutuhan sistem akan dijelaskan kebutuhan apa saja yang ada didalam sistem lama sehingga nantinya dapat diperbaharui oleh sistem yang baru yang akan berjalan. Analisis kebutuhan sistem dibagi menjadi dua yaitu kebutuhan fungsional dan kebutuhan non fungsional

a) Kebutuhan Fungsional

Kebutuhan fungsional berisikan fungsi dari sistem baru yang akan di terapkan di UKM Partner Cloth, adapun fungsi yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- Sistem dapat melakukan pengendalian internal yaitu sistem dapat menyediakan informasi bagi pengguna serta dapat menyajikan laporan penjualan, pembelian,

penerimaan kas, dan pengeluaran kas dengan cepat dan praktis

- Sistem dapat melakukan *input* dan *edit* data.
- Sistem dapat menyajikan output berupa laporan penjualan, pembelian, penerimaan kas, dan pengeluaran kas.

b) Kebutuhan Non Fungsional

Kebutuhan ini merupakan kebutuhan pendukung guna memperpraktis pencatatan penjualan, meliputi:

- Operasional, perangkat keras yang dibutuhkan dalam sistem ini adalah Smarth Phone, Laptop, dan perangkat lain yang bisa mengakses perangkat lunak seperti web browser.
- Kinerja, aktifitas transaksi pencatatan dapat dilakukan tanpa ada batasan waktu, yaitu dapat dilakukan selama 24 jam selama terkoneksi di internet.
- Keamanan, akses untuk masuk dilengkapi dengan password, sedangkan akses untuk

client dibedakan dengan akses buat server, sehingga keamanan data server akan terjaga.

- Informasi, memuat data penjualan, pembelian, penerimaan kas, pengeluaran kas, dan stok barang dagang sesuai merek dan ukuran.

3) Analisa Kelayakan Sistem

Dalam analisa kelayakan sistem akan diuraikan sejauhmana perancangan ini layak diterapkan di UKM Partner Cloth, adapun rinciannya sebagai berikut:

a) Kelayakan Teknis

Sistem informasi penjualan untuk UKM Partner Cloth dikatakan layak karena berbagai faktor, diantaranya:

- Tekhnologi yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem informasi memadai dan mudah di dapatkan.
- Tekhnologi yang akan digunakan yaitu *softwere* yang lebih umum, lebih tepatnya web browser seperti, mozila firfox, chrome,

UC Browser, dan browser lain. Sehingga tidak sulit bagi pengguna untuk mengakses sistem. Karena sistem dapat di akses melalui perangkat smartphone maupun PC.

b) Kelayakan Ekonomi

Kelayakan ekonomi digunakan untuk mengetahui kebermanfaatan sistem baru yang dikembangkan peneliti, karena manfaat yang didapat harus sebanding atau bahkan lebih banyak dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan untuk menerapkan sistem baru.

Dalam hal ini, biaya yang dikeluarkan dalam rangka perancangan dan pembangunan sistem informasi penjualan pada UKM Partner Cloth adalah sebesar Rp. 1.000.000,-. Jumlah tersebut nantinya akan mampu terimbangi dengan hasil penjualan yang lebih efisien. Hal ini tentunya juga berpengaruh terhadap kepercayaan investor yang akan masuk ke UKM ini.

c) Kelayakan Operasional

Sistem informasi penjualan yang akan diterapkan pada UKM Partner Cloth secara operasional dikatakan layak, dikarenakan beberapa faktor, diantaranya:

- Sistem informasi penjualan yang dikembangkan dapat memenuhi tujuan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan oleh entitas, pihak internal serta eksternal.
- Sistem yang digunakan dapat mempermudah dalam penyusunan laporan keuangan (penjualan, pembelian, dan arus kas).

d) Kelayakan Sosial

Sistem informasi penjualan yang diterapkan pada UKM Parter Cloth secara sosial dikatakan layak, karena pengadaan sistem informasi penjualan dapat memberikan dampak positif terhadap lingkungan social entitas, dengan sistem pencatatan yang baik dan praktis maka perkembangan juga semakin membaik dan UKM lain akan merasakan dampak positifnya.

Selain itu pengguna informasi lebih terbantu dengan kecepatan dan ketepatan data yang diberikan.

c. Tahap Desain Sistem

Setelah perencanaan menggunakan alat bantu flowchart tersusun, maka tahap selanjutnya adalah desain sistem menggunakan Visual Studio Code. penulis membagi tahapan perancangan sistem penjualan ke dalam 3 tahap, permodelan *database*, permodelan proses, dan permodelan *interface*.

1) Permodelan *Database*

Pada tahap ini, penulis dibantu dengan *developer program*merancang *database*yang akan digunakan sebagai tempat data*input* dimasukkan dan kemudian diolah menjadi informasi yang diperlukan. Permodelan *database* dengan menggunakan table basis data dan rancangan antar table yang sesuai dengan kebutuhan Partner Cloth.

a) Desain Tabel

Penerapan sistem informasi penjualan pada UKM Partner Cloth membutuhkan database yang berfungsi untuk menyimpan dan menyediakan data-data terkait penerimaan kas, pengeluaran kas dan stok barang dagang.

- Tabel Penerimaan Kas

  Berfungsi untuk menyimpan berbagai sumber penerimaan kas yang didapatkan oleh UKM Partner Cloth seperti hasil penjualan, tambahan modal, dan lain sebagainya. Didalamnya dimuat tanggal transaksi, nama pemasukan, jenis pemasukan, nominal dan keterangan.

- Table Pengeluaran Kas

  Berfungsi untuk menyimpan berbagai jenis pengeluaran kas yang dilakukan oleh UKM Partner Cloth seperti pembelian barang dagang, prive, beban sewa, beban transport dan lain sebagainya. Didalamnya dimuat tanggal transaksi, nama pengeluaran, jenis pengeluaran, nominal dan keterangan.

- Tabel stok barang dagang

Berfungsi menyimpan berbagai jenis barang dagang yangdimiliki UKM Partner Cloth seperti celana panjang, celana pendek, kemeja, kaos, jeans dan lainnya.Di dalamnya memuat nomor, jenis barang dan jumlah stok barang yang tersedia.

- Table Reseller

  Berfungsi menyimpan data yang berhubungan dengan reseller seperti nama, nomor KTP, tempat tanggal lahir, alamat, jenis kelamin dan lainnya.

- Table Transaksi

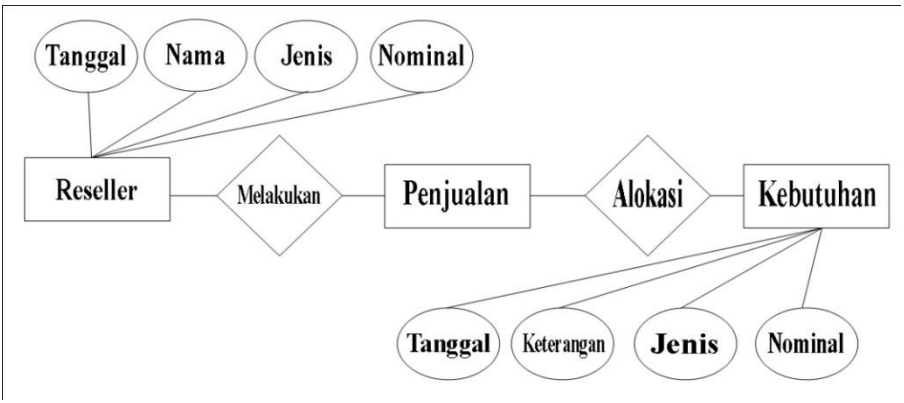
  Table ini difungsikan sebagai induk dari seluruh transaksi yang akan di olah menjadi laporan penerimaan kas, stok barang dagang dan pengeluaran kas. Pada table ini dimuat dimuat informasi transaksi sesuai dengan tanggal dan nominalnya yang meliputi penerimaan kas dan pengeluaran kas.

b) ERD (*Entity RelationshipDiagram*)

Entity Relationship Diagram merupakan penjabaran hubungan proses alur dari *reseller*

menjual barangdagang dan kemudian di alokasikan ke kas UKM Partner Cloth.

Gambar 2. ERD (*Entity RelationshipDiagram*)



Sumber: Data primer yang diolah, 2019

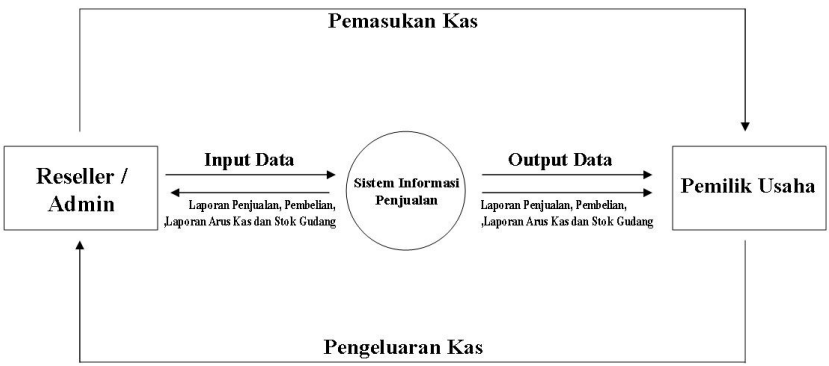
2) Pemodelan Proses

Tahap ini bertujuan untuk memudahkan pengguna informasi dalam mengoperasikan sistem yang telah dirancang dengan membaca alur dalam sebuah diagram atau skema. Adapun pemodelan proses digambarkan dalam beberapa diagram,

a) Diagram Konteks (*Context Diagram*)

Merupakan diagram yang terdiri dari suatu proses yang menggambarkan ruang lingkup sebuah sistem. Diagram ini merupakan level tertinggi dari seluruh diagram sistem atau yang sering dikenal sebagai DFD (*Data Flow Diagram*) yang memberikan gambaran keseluruhan sistem. Berikut gambar diagram konteks untuk sistem penjualan UKM Partner Cloth.

Gambar 3.Diagram Konteks (*Context Diagram*)

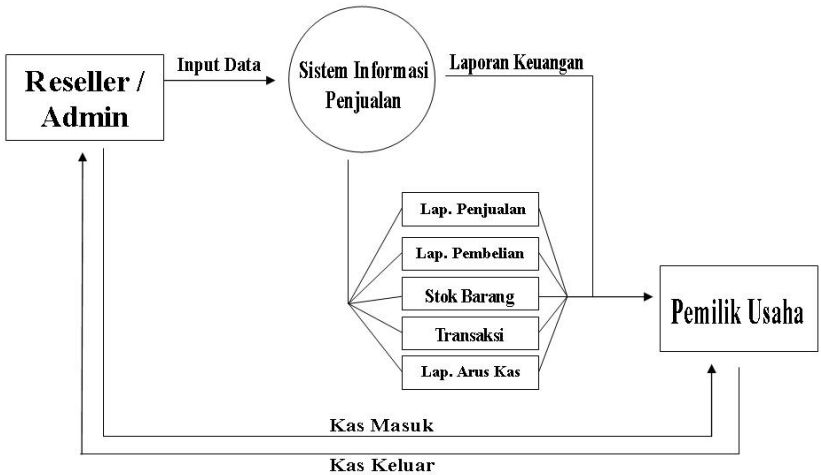


Sumber: Data primer yang diolah, 2019

- Diagram Level Nol

Menggambarkan proses dari alur data diagram, yang memberikan informsi secara menyeluruh mengenai sistem yang dirancang. Berikut bentuk diagramnya.

Gambar 4.Diagram Level Nol



Sumber: Data primer yang diolah, 2019

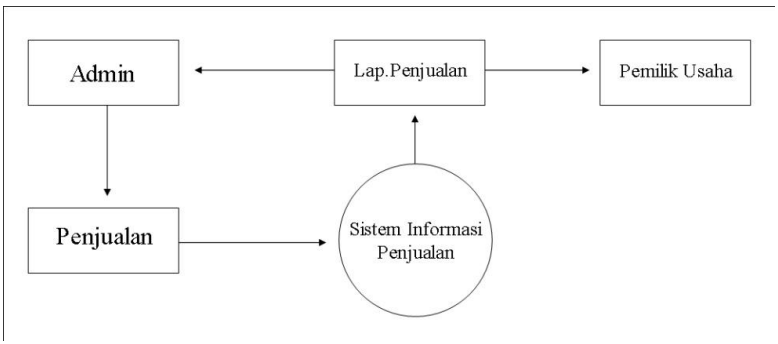
- Diagram Rinci

  Merupakan diagram yang menguraikan proses apa yang ada di diagram nol. Adapun rinciannya sebagai berikut:

  - DFD Level 1 (Penjualan)

Dalam DFD ini membuat proses pengelolaan data penjualan UKM Partner Cloth. Hal ini akan mempengaruhi penambahan kas dan pengurangan barang dagang, atau lebih jelasnya dapat digambarkan dalam diagram berikut,

Gambar 5. DFD Level 1 (Penjualan)



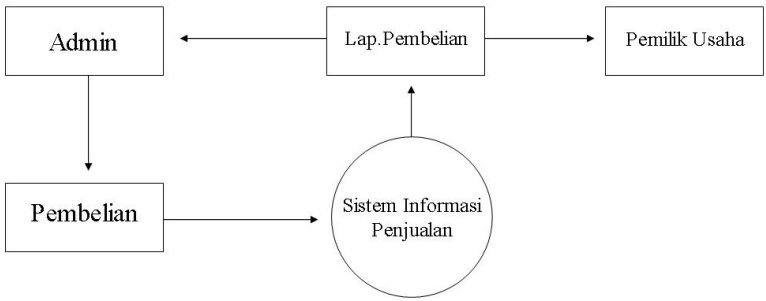
Sumber: Data primer yang diolah, 2019

- DFD Level 1 (Pembelian)

  Dalam DFD ini akan dimuat proses pengelolaan data pembelian UKM Partner Cloth. Hal ini akan berpengaruh pada pengurangan kas dan penambahan stok barang dagang

atau lebih jelasnya dapat dijelaskan di diagram berikut,

Gambar 6. DFD Level 1 (Pembelian)



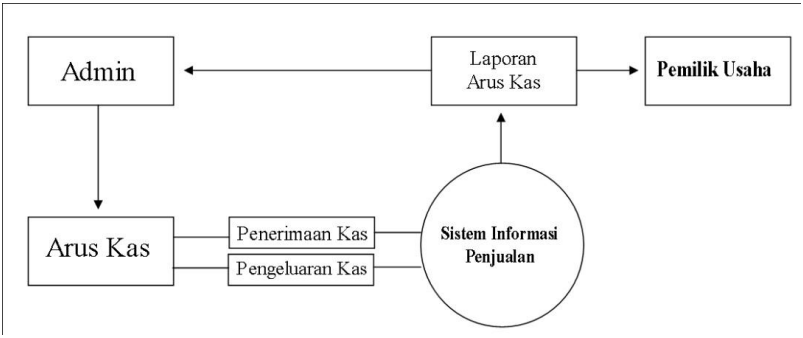
Sumber: Data primer yang diolah, 2019

- DFD Level 1 (Arus Kas)

  Dalam DFD ini memuat proses pengolahan data yang berkaitan dengan pemasukan dan pengeluaran kas UKM Partner Cloth. Adapun data yang menjadi pemasukan adalah penambahan modal dari pemilik aupun investor dan penambahan lain diluar penjualan.Sedangkan pengeluaran kas seperti biaya kirim

barang, biaya transport dan lainnya. DFD Arus kas dapat dilihat pada diagram berikut,

Gambar 7.DFD Level 1 (Arus Kas)



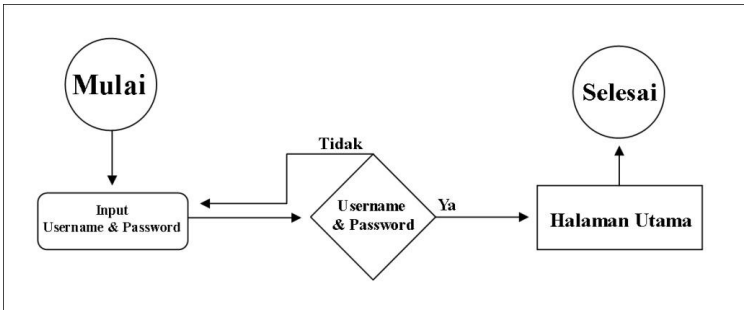
Sumber: Data primer yang diolah, 2019

b) Diagram Alur (*Flow Chart*) Proses Kinerja Sistem

Setelah menggambarkan diagram konteks secara terperinci menggunakan DFD level 1 baik dari segi subproses maupun alur data dalam proses tersebut, selanjutnya penulis merancang diagram proses yang diterapkan pada UKM Partner Cloth.

- Proses Login Sistem

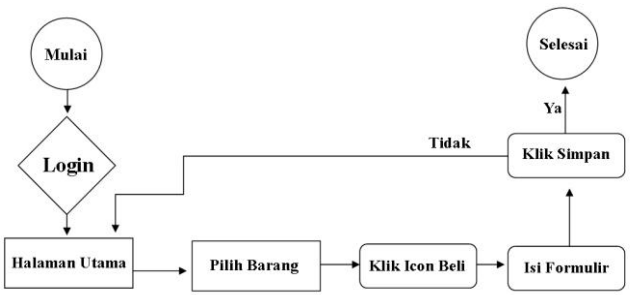
Gambar 8.Proses Login Sistem



Sumber: Data primer yang diolah, 2019

- Proses Pencatatan Penjualan

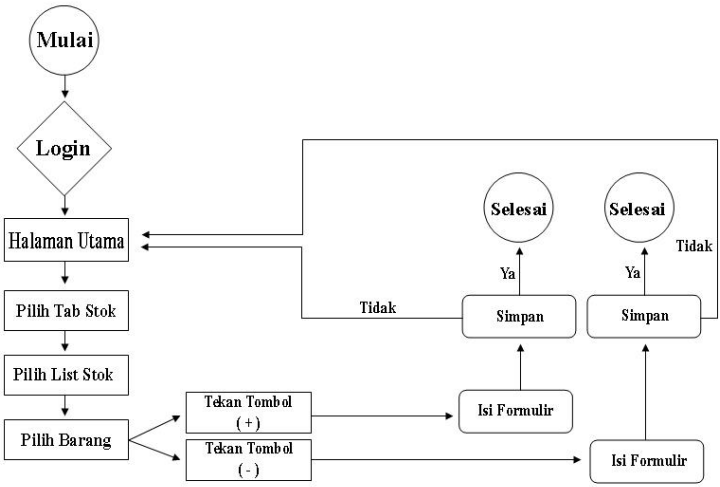
Gambar 9.Proses Pencatatan Penjualan



Sumber: Data primer yang diolah, 2019

- Proses Pencatatan Pembelian dan Pengurangan Stok

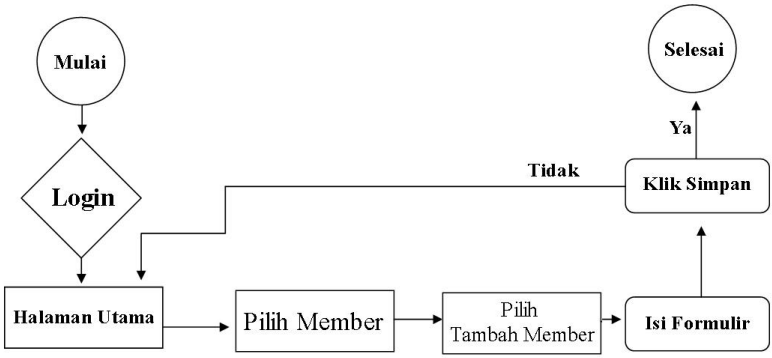
Gambar 10.Proses Pencatatan Pembelian dan Pengurangan Stok



Sumber: Data primer yang diolah, 2019

- Proses Penambahan Member atau Admin

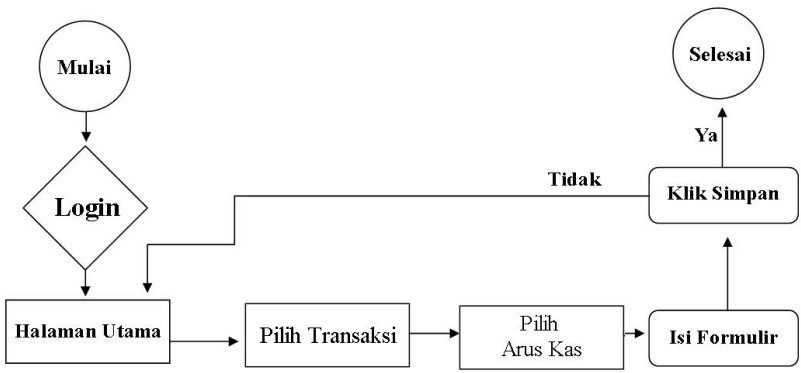
Gambar 11. Proses Penambahan Member atau Admin



Sumber: Data primer yang diolah, 2019

- Proses Pencatatan Arus Kas

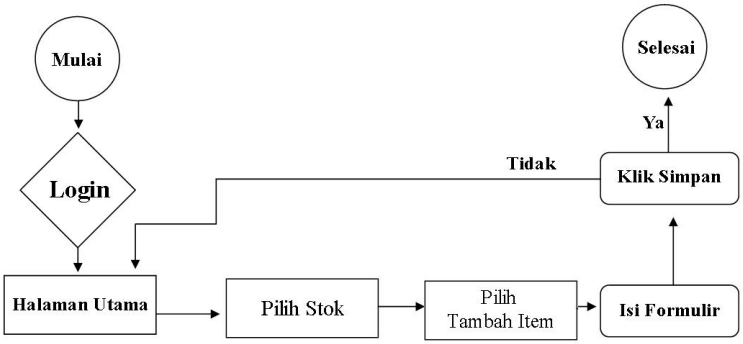
Gambar 12. Proses Pencatatan Arus Kas



Sumber: Data primer yang diolah, 2019

- Proses Penambahan Item Stok

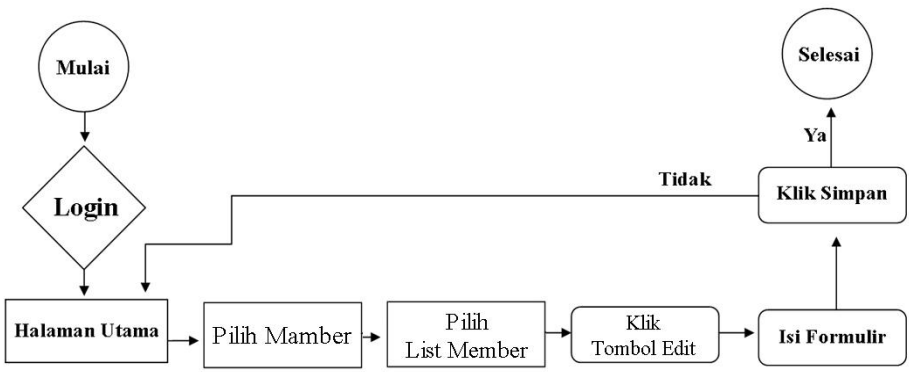
Gambar 13. Proses Penambahan Item Stok



Sumber: Data primer yang diolah, 2019

- Proses Ganti Pasword

Gambar 14. Proses Ganti Pasword



Sumber: Data primer yang diolah, 2019

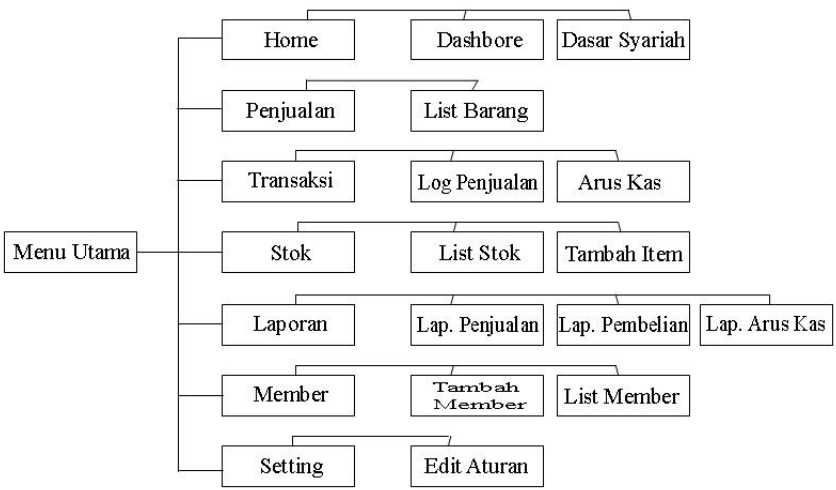
3) Pemodelan *Interface*

Pada tahap ini, struktur menu sistem dan desain tampilan sistem yang dirancang dan dibuat.Tujuannya yaitu mempermudah penggunaan (pengelompokan) dan tetap sesuai dengan kebutuhan UKM Partner Cloth.

1. Struktur Menu Sistem

   Berikut merupakan diagram dan tampilan menu sistem yang telah dibuat dan dirancang,

   Gambar 15.Diagram Menu



   Sumber: Data primer yang diolah, 2019

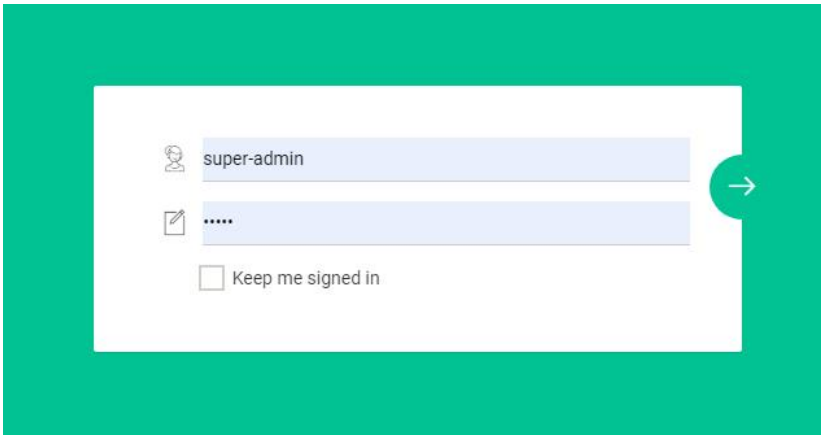
2. Desain Tampilan Sistem

Berikut desain dari setiap halaman pada sistem informasi penjualan yang diterapkan pada UKM Partner Cloth.

- Form Login

  Form ini tersedia ini diperuntukkan bagi admin yang merupakan pemilik usaha dan *reseller*. Username dan password diisi sesuai dengan pengisisan data yang dilakukan oleh admin dan *reseller*. Apabila username dan password diisi tidak sesuai maka sistem akan menolak dan halaman utama (*dashbore*) tidak akan muncul dan tidak dapat dioperaskan. Berikut merupakan tampilan form login sistem.

Gambar 16.Form Login

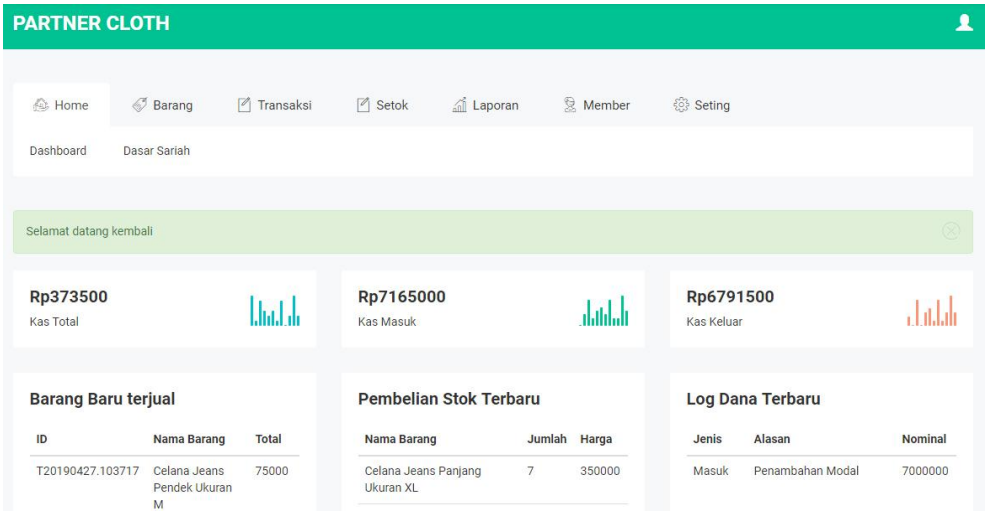


Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Menu Utama Sistem

  Tampilan ini merupakan tampilan yang pertamakali muncul ketika berhasil melakukan proses login.

  Gambar 17.Tampilan Menu Utama Sistem



Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Form Penjualan

  Gambar 18. Tampilan Form Penjualan

Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Laporan Penjualan

  Gambar 19.Tampilan Laporan Penjualan

Laporan Penjualan

#	Nama penjual	Nama pembeli	Barang	Jumlah	Total	Tanggal
T20190427.102055	super admin	Fathkur	Cincin	1	10000	2019-04-27 10:20:55
T20190427.102123	super admin	Adi	Celana Jeans Panjang Ukuran 29	1	80000	2019-04-27 10:21:23
T20190427.103717	super admin	Farhan	Celana Jeans Pendek Ukuran M	1	75000	2019-04-27 10:37:17

Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Form Pembelian atau Pengurangan Stok

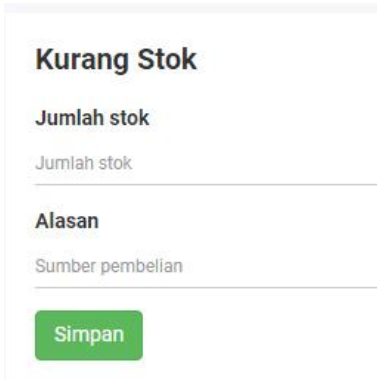
  a) Pembelian Stok

     Gambar 20. Pembelian Stok

Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

b) Pengurangan Stok

Gambar 21. Pengurangan Stok



Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Laporan Pembelian atau Pengurangan Stok

Gambar 22. Tampilan Laporan Pembelian atau Pengurangan Stok

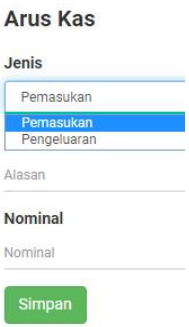
Laporan Pembelian

#	ID Barang	Nama Barang	Sumber	Jenis	Nominal	Jumlah	Tanggal
1	CCN	Cincin	Tokopedia	Transfer Tunai	70000	15	2019-04-27 09:47:51
2	CJPG38	Celana Jeans Panjang Ukuran 28	Vinocloting	Transfer Tunai	255000	5	2019-04-27 09:50:11
3	CJPG39	Celana Jeans Panjang Ukuran 29	Vinocloting	Transfer Tunai	510000	10	2019-04-27 09:52:15
4	CJPG40	Celana Jeans Panjang Ukuran 30	Vinocloting	Transfer Tunai	495000	9	2019-04-27 09:52:58
5	CJPG41	Celana Jeans Panjang Ukuran 31	Vinocloting	Transfer Tunai	102000	2	2019-04-27 09:53:25
6	CJPG42	Celana Jeans Panjang Ukuran 32	Vinocloting	Transfer Tunai	306000	6	2019-04-27 09:53:58
7	CJPK38	Celana Jeans Pendek Ukuran 38	Vinocloting	Transfer Tunai	294000	6	2019-04-27 09:55:02
8	CJPK39	Celana Jeans Pendek Ukuran 39	Vinocloting	Transfer Tunai	196000	4	2019-04-27 09:55:44

Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Form Arus Kas

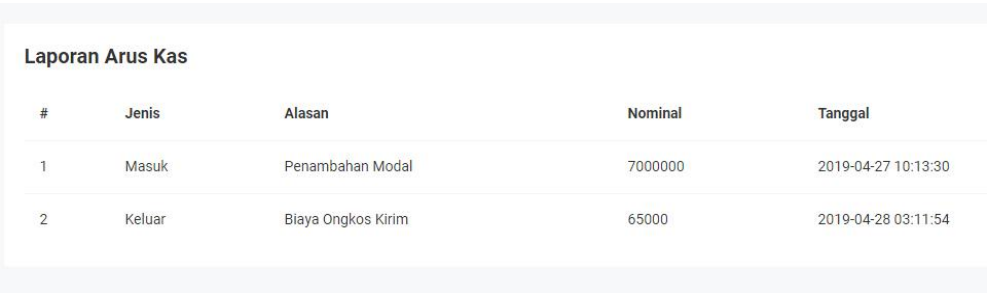
Gambar 23. Tampilan Form Arus Kas



Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Laporan Arus Kas

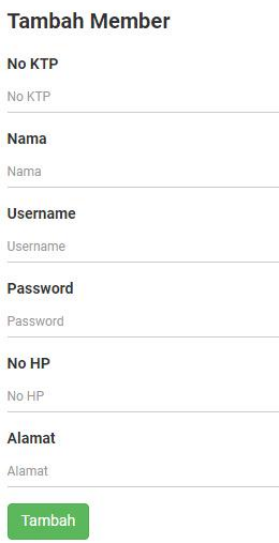
  Gambar 24. Tampilan Laporan Arus Kas



Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Form Penambahan Member

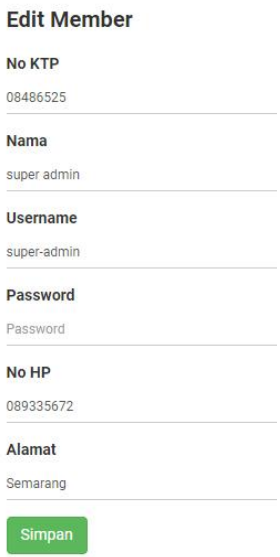
  Gambar 25. Tampilan Form Penambahan Member



Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Editing Data Member atau Ganti Password

  Gambar 26. Tampilan Editing Data Member atau Ganti Password



Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

- Tampilan Form Penambahan Stok Baru

  Gambar 27. Tampilan Form Penambahan Stok Baru

Sumber: Sistem keuangan UKM Partner Cloth, 2019

C. Tahap Implementasi dan Uji Sistem Informasi Penjualan pada UKM Partner Cloth

Setelah sistem informasi penjualan dirancang dan dibuat, maka tahap selanjutnya yaitu tahap penerapan atau implementasi dan uji sistem.Tahapan ini merupakan upaya untuk mendeteksi kemungkinan terjadinya kesalahan terhadap sistem yang dibuat.Dari pengujian ini maka dapat diketahui apakah sistem yang telah dibuat sesuai dengan kebutuhan UKM atau tidak. Pengujian ini dilakukan dengan cara menjalankan fungsi *input* dan *output*.

Pada tahap ini admin sistem yang merupakan pemilik usaha mengadakan percobaan terkait dengan proses *input*

dan *output* data yang telah dibuat. Dalam kasus ini penulis menggunakan metode *black box*, dan hasilnya sebagai berikut,

1. *Input* data pada *form* yang terdapat pada sistem berjalan lancer, karena data yang telah dimasukkan dapat menjadi *output* laporan yang sesuai.
2. Aspek pengujian kedua yaitu *interface* sistem, yang hasilnya dinilai cukup baik oleh pemilik usaha. Hal tersebut dikarenakan tampilan yang bagus dan sederhana sehingga mudah dipahami dan dioperasikan.
3. Pada aspek ini pengujian berada pada informasi yang dihasilkan oleh sistem. Adapun hasilnya informasi yang disajikan dalam sistem dirasa telah cukup memenuhi kebutuhan pemilik usaha.
4. Aspek keempat dalam pengujian ini terfokus pada performa sistem, dan hasilnya sistem ini mampu beroperasi dengan mudah dan simpel dibandingkan dengan sistem manual yang sebelumnya diterapkan di UKM Partner Cloth.
5. Dan pembahasan terakhir yang menjadi fokus pengujian yaitu keseluruhan proses dalam sistem yang dibuat. Apakah dengan tampilan, kinerja, performa dan hasil

yang disajikan oleh sistem dapat membantu dalam pengelolaan keuangan UKM.

Adapun hasil yang didapatkan melalui proses wawancara atau interview yaitu positf, yang berarti sistem yang telah dirancang bersifat **Efektif** karena tidak ditemukannya error dalam penggunaan aplikasi/web dan sesuai dengan yang diharapkan pengguna.

Selain itu ada berapa aspek penilaian yang telah dilakukan oleh pelaku usaha dalam menilai kualitas web yang telah dirancang, diantaranya

1. Dari segi tampilan mendapatkan nilai 9 dari 10. Hal ini dikarenakan tampilan yang sederhana dan tata letaknya sesuai.
2. Kemudahan akses penggunaan web mendapatkan nilai 8 dari 10. Hal ini dikarenakan mudah diakses dimanapun dan kapanpun selama terdapat koneksi internet.
3. Kebenaran data yang dihasilkan mendapatkan nilai 10 dari 10. Hal ini dikarenakan sistem tidak dapat mengubah datanya sendiri selain apa yang di input pengguna.

4. Dari segi fungsi mendapatkan nilai 7 dari 10. Dari segi ini mendapatkan nilai 7 karena dari segi fungsi cukup memadai.
5. Untuk keandalan mendapatkan nilai 6 dari 10. Keandalan dari sistem ini sendiri cukup baik bila dibandingkan dengan sistem yang lama.
6. Keefisiensian program mendapatkan nilai 8 dari 10. Web ini cukup efisien karena praktis dan mudah dalam pengoperasiaanya, selain itu datanya aman karena dilengkapi dengan password.
7. Dari segi kemudahan dipahami mendapatkan nilai 9 dari 10. Web ini mudah dipahami karena tataletak yang tepat dan outputnya dapat dipahami bagi masyarakat awam.
8. Dan dari segi integritas mendapatkan nilai 7 dari 10. Tingkat integritas dari web ini bagus karena konsisten seperti semua laporan (laporan penjualan, pembelian, arus kas) dimasukkan dalam menu “Laporan” dan yang lainnya.

Dari aspek penilaian diatas kualitas program web yang telah dirancang mendapatkan nilai rata-rata 8 dari 10.Hal ini berarti sistem yang telah dirancang memiliki

tingkat **Efisiensi** yang tinggi. Hal ini sesuai apa yang diharapkan penulis bahwa sistem yang dibuat penulis dapat membuktikan bahwa sistem tersebut efektif dan efisien bila diterapkan di UKM Partner Cloth.

Adapun hasil dari kedua penilaian menunjukkan bahwa web yang telah di rancang terbukti efektif dan efisien. Hal ini sesuai dengan surat Al Isra' Ayat 26 dan 27[67]:

وَآتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا (26) إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا (27)

"Dan berikanlah kepada keluarga-keluarga yang dekat akan haknya, kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros (26) Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya.(27)" (QS. Al-Isra: 26-27)

Dari ayat diatas Allah melarang hambanya untuk menghambur-hamburkan harta yang berarti seseorang kaum harus dapat mengatur pengeluaran atau

[67] https://tafsirweb.com/37728-surat-al-isra-ayat-26-27.html, di akses tanggal 3 mei 2019.

pembelanjaan mereka secara efektif dan efisien sesuai dengan kebutuhan mereka masing-masing.

D. Keterbatasan Penelitian

Dalam Penelitian ini peneliti telah merancang sistem informasi penjualan dengan memperoleh hasil yang efektif dan efisien. Meskipun demikian penelitian ini masih memiliki beberapa keterbatasan, diantaranya:

1. Perancangan sistem informasi penjualan pada UKM Partner Cloth hanya berfokus pada transaksi tunai dan belum dapat melakukan transaksi kredit.
2. Sistem informasi penjualan ini hanya bisa diterapkan di entitas dagang yang melakukan transaksi operasionalnya secara tunai

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada sistem informasi penjualan pada UKM Partner Cloth dapat disimpulkan bahwa:

1. Perancangan sistem informasi penjualan yang sesuai dengan kebutuhan UKM Partner Cloth dengan menggunakan metode *client server*. Dengan metode ini pemilik usaha dapat mengawasi sekaligus mengontrol semua transaksi baik dari segi pemasukan maupun pengeluaran kas. Dengan metode ini juga perancangan sistem dapat diproses melalui tahapan-tahapan yang sesuai dengan kebutuhan UKM Partner Cloth. Proses perancangan dimulai dari tahapan perencanaan dan analisis dengantujuan untuk membuat sistem yang lebih baik dari sebelumnya. Dan pada proses akhir dilakukan pengujian yang bertujuan menghindari adanya *system eror* dan memastikan bahwa sistem dapat bekerja sesuai dengan semestinya.
2. Hasil pengujian dengan sistem yang menggunakan metode *black box* menunjukkan bahwa sistem penjualan

yang dirancang dan dibuat bekerja sesuai dengan apa yang diharapkan penulis dan *developer program*. Selain itu tampilan dirasa cukup sederhana sehingga mudah dipahami, sistem dapat bekerja dengan cepat dan simple, memenuhi kebutuhan UKM, dan sistem yang telah dirancang sesuai dengan aktifitas operasional yang dilakukan oleh UKM Partner Cloth.

3. Hasil pengujian menunjukan tingkat keefektifan sistem yang terlihat dari tidak ditemukannya *error* dalam menjalakan program. Sedangkan hasil penilaian menunjukkan keefisiensian sistem yang mendapatkan rata-rata nilai 8 dari 10.

B. Saran

1. Diharapkan sistem yang telah dirancang dapat benar-benar diaplikasikan dalam pengelolaan keuangan UKM Partner Cloth, mengingat sistem ini sesuai dengan kebutuhan UKM dan lebih simpel dari pencatatan sebelumnya.
2. Diharapkan dengan adanya sistem ini mampu menunjang kinerja UKM Partner Cloth, sehingga UKM ini lebih berkembang dan mampu menjadi UKM yang dapat bersaing di era revolusi industry 4.0.
3. Diharapkan adanya pengembangan sistem yang dilakukan berbagai pihak mengingat UKM Partner Cloth kedepannya tidak hanya bergerak dibidang penjualan, melainkan di sektor yang lain.

C. Penutup

Syukur Alhamdulillah, penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul: “Perancangan Sistem Informasi Aktivitas Penjualan Berbasis Client Server Pada Usaha Kecil Menengah Partner Cloth”

Pembahasan dalam skripsi ini tentunya tidak luput akan adanya kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan maupun ilmu pengetahuan yang penulis miliki.Untuk itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan penulis demi perbaikan dalam penulisan skripsi ini.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah mendukung sekaligus membantu dalam penyusunan skripsi.Semoga amal baik mendapatkan balasan yang jauh lebih baik dari Allah SWT.Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak baik dari segi penulis, pembaca maupun pengguna. Aamiin

Daftar Pustaka

Amin Widjaja Tunggal, "Sistem Informasi Akuntansi (Pendekatan Tanya Jawab)", Rineka Cipta, Jakarta, 1992.

Andi, "Panduan Aplikatif Sistem Akuntansi Online Berbasis Komputer", Wahana Komputer Semarang. Semarang, 2003.

Anthony, Anthony, Andeka Rocky anaamah, Agustinus Frits Wijaya, "Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (Studi Kasus Toko Grosir "Restu Anda")", Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer (JTIIK) Volume 4 Nomor 2 Tahun 2017.

Britton dan Carol, *Object-Oriented Systems Development*, McGraw-Hill.

Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya, (*Jakarta :Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Quran, 1990)

Hanif Al-Fatta, "Analisis & Perancangan Sistem Informasi Untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan & Organisasi Modern", Andi, Yogyakarta, 2007.

https://tafsirweb.com

https://www.bps.go.id/statictable/2009/04/16/971/penduduk-15-tahun-ke-atas-menurut-status-pekerjaan-utama-1986---2018.html

Kahfi, A. S, "Informasi dalam Perspektif Islam", Mediator: Jurnal Komunikasi, Volume *7 Nomor* 2 Tahun 2006.

Kalangi , Roosje, "Pengembangan Sumber Daya Manusia Dan Kinerja Aparat Sipil Negara Di Kabupaten Kepulauan Sangihe Provinsi Sulawesi Utara", Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum, Volume 2 Nomor 1 Tahun 2015.

Lazwardi, Dedi, "Implementasi Evaluasi Program Pendidikan Di Tingkat Sekolah Dasar Dan Menengah", Jurnal Kependidikan Islam, Volume 7 Nomor 2 Tahun 2017.

Lili M. Sadeli, "Dasar-dasar Akuntansi", Bumi Aksara,Jakarta, 2000.

Mujiatun, Siti, "Jual Beli Dalam Perspektif Islam : Salam Dan Istisna'", Jurnal Riset

Akuntansi Dan Bisnis Volume 13 Nomor 2 Tahun 2013.

Mulyadi, “Sistem Akuntansi Edisi 4”, Salemba Empat, Jakarta, 2016.

Parsaorantua , Pasaribu Humisar, dkk, “Implementasi Teknologi Informasi Dan Komunikasi (Studi Tentang Web E-Government Di Kominfo Kota Manado)”, e-journal “Acta Diurna” Volume 6 Nomor 3 Tahun 2017

Prabowo, Bagya Agung, “Konsep Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah (Analisa Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah Di Indonesia Dan Malaysia)”, Jurnal Hukum Nomor 1 Volume 16 Tahun 2009.

Pujianto, “Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Buku Dengan Konsinyasi Berbasis Client/Server”, Jurnal Informatika, Volume 12 Nomor 2 Tahun 2012.

Rahayu, Yuri. "Reformasi Sistem Akuntansi Cash Basis Menuju Sistem Akuntansi Accrual Basis." Jurnal Ecodemica Volume 3 Nomor 1 Tahun 2015.

Safitri, Rosita Vega, Saifudin, “Pencatatan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Pada Umkm Mr. Pelangi Semarang)”, Jurnal Manajemen Bisnis Dan Inovasi Volume 5 Nomor 2 tahun 2018.

Sasongko, Catur, dkk, “Akuntansi Suatu Pengantar Berbasis PSAK”, Salemba Empat, Jakarta, 2016.

Sembiring , Yosephine, Duma Megaria Elisabeth, “Penerapan Sistem Akuntansi Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Toba Samosir”, Jurnal Manajemen Volume 4 Nomor 2 tahun 2018.

Soejono, *Metode Penelitian,* Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1999.

Sudarsana, I. Ketut. "Peningkatan Mutu Pendidikan Luar Sekolah Dalam Upaya pembangunan Sumber Daya Manusia." Jurnal Penjaminan Mutu, Volume 1 Nomor 1 Tahun 2016.

Sudarsana,I Ketut, “Optimalisasi Penggunaan Teknologi Dalam Implementasi Kurikulum Di Sekolah (Persepektif Teori Konstruktivisme)”, Jurnal Ilmu Pendidikan Volume 1 Nomor 1 Tahun 2018.

Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi dilengkapi Metode R&D,* Alfabeta, Bandung, 2016.

Syafrizal , Melwin, “Pengantar Jaringan Komputer”, Andi, Yogyakarta, 2005.

Syauki , Ahmad Fika, Pengembangan Sistem Informasi Arus Kas Dengan Metode System Development Life Cycle Pada Madrasah Diniyah Al Junnah, Skripsi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, 2019

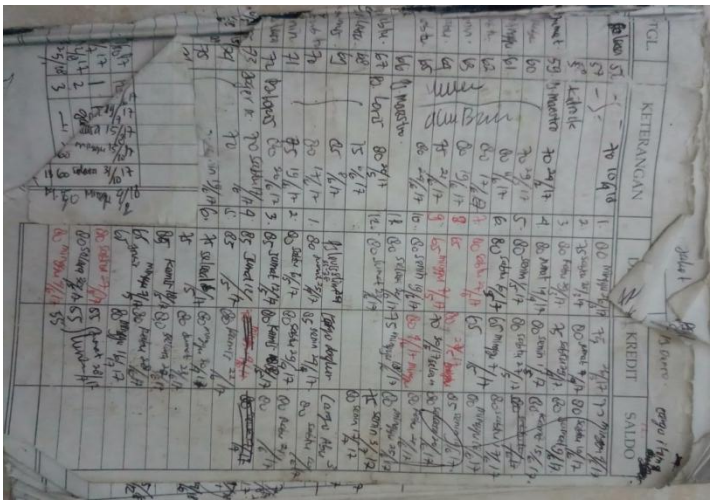
TMBooks, "Sistem Informasi Akuntansi Esensi & Aplikasi", Andi, Yogyakarta, 2017.

Tunggal , Amin Widjaja, "Sistem Informasi Akuntansi (Pendekatan Tanya Jawab)", Rineka Cipta, Jakarta, 1992.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah

Yuwandito , Wiharjayanto, "Perancangan Sistem Penjualan Tunai Berbasis WEB Sebagai Sarana Informasi Produk Bagi Konsumen Pada PT.WARNA AC", Jurnal Nominal, Volume I Nomor I Tahun 2012.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Pembukuan Lama UKM Partner Cloth

Stok Barang Dagang dan Proses COD (Cash On Delivery)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Narasumber :

Nama : Baehaqi
Jabatan : Owner UKM Partner Cloth

Menerangkan bahwa nama di bawah ini :

Nama : Muhammad Ahsinun Niam
Alamat : Jl. Granting No 16 Desa Gaji, Kecamatan Guntur, Kabupaten Demak
Pendidikan : Mahasiswa Prodi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.

Dengan ini telah melakukan dengan saya pada tanggal : **10 Januari 2019** Bertempat di : **UKM Partner Cloth.** Guna melengkapi data penelitian skripsi yang berjudul **"Perancangan Sistem Informasi Aktivitas Penjualan Berbasis Client Server Pada UKM Partner Cloth."**

Demikian surat peryataan wawancara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 10 Januari 2019

Narasumber

Baehaqi

WAWANCARA

1. Apa yang anda ketahui tentang pencatatan keuangan?

   Jawaban : mencatat masuk dan keluarnya kas

2. Pencatatan apa saja yang anda lakukan dalam usaha anda?

   Jawaban : penjualan, pembelian, prive.

3. Pernahkan terjadi kesalahan dalam pencatatan? Dan apakah data terjamin aman?

   Jawaban : pernah terjadi kesalahan ketika mencatat stok barang dagang karena *human error* dan harus menghitung ulang stok barang dagang. Dan untuk data tidak terjamin aman karena tidak adanya *backup* data yang mengamankan pencatatan.

4. Apakah pencatatan penjualan (sistem lama) bisa dilakukan secara cepat dan praktis?

   Jawaban: tidak, karena harus membawa buku dan alat tulis dan terkadang terjadi kesalahan pencatatan karena kesalahan perorangan seperti pencatatan stok barang dagang dan harus menghitung ulang stok barang dagang tersebut.

5. Apakah dari pencatatan penjualan (sistem lama) dapat memberikan informasi yang dibutuhkan manajemen?

   Jawaban: kurang lebih cukup, akan tetapi jika membuat laporan secara full memerlukan waktu lebih dan pencatatan secara keseluruhan (menghitung stok barang) biasanya dilakukan 1 minggu sekali. Hal itu yang menghambat dalam mengambil keputusan, contohnya ketika menghitung stok barang dan belum ada seminggu barang habis akantetapi stok barang belum dihitung.

6. apakah pencatatan penjualan (sistem lama) yang berjalan telah memberikan penghematan secara operasional?

   Jawaban: jika dibandingkan dengan sistem yang baru bisa dikatakan lebih hemat sistem yang baru. Hal ini dikarenakan cukup memakai smarthphone

7. Perlukah dirancang sistem pencatatan keuangan baru khususnya berbasis web?

   Jawaban: perlu, jika hal tersebut mempermudah, praktis, efekti dan efisien dalam pencatatan. Sistem seperti apa yang dibutuhkan?

   Jawaban : yang bisa menyajikan laporan penjualan, pembelian, dan arus kas, dapat di edit ketika terjadi kesalahan dalam pencatatan. Mudah di akses lewat smartphone.

8. Dari segi tekhnis, operasional dan sosial apakah sistem ini layak diterapkan di UKM Partner Cloth?

   Jawaban: dari segi tekhnis atau pemakaian sistem ini mudah di akses karena hanya cukup dibuka lewat browser, dari segi operasional sistem ini mudah dipahami dan dilakukan dan hasilnya sesuai dengan apa yang diharapkan, dan dari segi social sistem ini menambah baik citra UKM karena praktis dan beda dari yang lain dan dengan sistem ini laporan bisa dilihat secara langsung.

9. Apakah input yang dilakukan sesuai dengan output yang diharapkan?

   Jawaban: sesuai, tidak ada yang eror dalam pemakaian aplikasi.

10. Bagaimana tanggapan anda menilai web tersebut!

    Jawaban: Webnya bagus, tampilan yang sederhana dan lengkap sehingga mudah dipahami.

11. Apakah web tersebut cukup memenuhi kebutuhan UKM anda?

    Jawaban: cukup

12. Bagaimana performa sistem? Mudah dan simpel kah?

    Jawaban: untuk performa sistem ini lebih mudah dan cepat dibandingkan sistem sebelumnya.

13. Apakah web ini membantu pekerjaan anda?

    Web ini sangat membantu dalam operasional. Seperti ketika stok barang habis dan melihat saldo kas

14. Penilaian Softwere

No	Keterangan	Nilai (1-10)
1	Tampilan	9
2	Kemudahan akses	8
3	Kebenaran	10
4	Fungsi	7
5	Keandalan	6
6	Efisiensi	8
7	Dapat dimengerti	9
8	Integritas	7

Semarang, 10 Januari 2019

Narasumber

Baehaqi

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Pribadi

Nama Lengkap	: Muhammad Ahsinun Niam
Tempat, Tanggal Lahir	: Demak, 27 September 1997
NIM	: 1505046066
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Kelamin	: Laki Laki
Agama	: Islam
Status	: Belum Kawin
Alamat	: Jl Granting No. 16 Rt/Rw 01/05 DesaGaji Kecamatan Guntur Kabupaten Demak.
Telepon	: 08882695095
Email	: ahsinunniam@gmail.com

B. Pendidikan

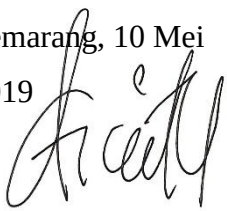
- SDN Gaji 01 Tahun 2009
- Mts Sultan Fatah Gaji Tahun 2012
- MA Miftahul Ulum Tahun 2015
- Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang

C. Pengalaman Organisasi

- Peengurus BPKMJ Akuntansi Syariah 2015-2016
- Pengurus HMJ Akuntansi Syariah 2016-2017
- Pengurus KSPM Walisongo 2015-2019
- PMII Rayon Ekonomi 2015-2016
- IPNU Ranting Demak 2017-2018

Demikian Riwayat Hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Semarang, 10 Mei 2019



Muhammad Ahsinun Niam
NIM. 1505046065