

Sistem Informasi Penjualan sebagai Penguat Daya Saing UMKM

Mulyani^{1*}, Ahmad Albar Tanjung²

^{1,2} Prodi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen SUKMA, Medan, Indonesia

e-mail: : ¹ diajeng.mulyani@gmail.com , ² alb4rt4njung@gmail.com

Abstrak

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian negara dilihat dari perannya dalam penyerapan tenaga kerja dan kontribusi pendapatan terhadap pendapatan domestik bruto (PDB). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengembangkan sebuah sistem informasi penjualan untuk UMKM ID Food berdasarkan kebutuhan. Metode penelitian menggunakan *Participatory Action Research* (PRA). Hasil penelitian menunjukkan bahwa ID Food masih melakukan pencatatan transaksi usahanya secara manual dan belum memiliki sistem informasi penjualan dan laporan laba rugi yang membantu dalam pengambilan keputusan. Adanya sistem informasi penjualan yang telah dirancang sesuai dengan kebutuhan ID Food, mempermudah ID Food dalam proses produksi, pengelolaan keuangan, dan pengambilan keputusan bisnis. Biasanya keputusan pembelian bahan baku, strategi pemasaran dilaksanakan hanya berdasarkan perkiraan saja, saat ini sudah dapat dilakukan berdasarkan perhitungan aritmatik yang tepat melalui informasi yang dihasilkan oleh aplikasi. Dapat disimpulkan bahwa adanya sistem informasi penjualan yang mampu menghasilkan laporan laba rugi, dapat membuat pemilik melakukan pengambilan keputusan dengan lebih tepat dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM di era *new normal*.

Kata Kunci: Sistem informasi penjualan, laporan laba rugi, UMKM, *Participatory Action Research* (PRA)

Abstract

The purpose of this research is to develop a sales information system for UMKM ID Food based on needs. The research method uses Participatory Action Research (PRA). The results of the study show that ID Food still records its business transactions manually and does not yet have a sales information system and profit and loss report that helps in making decisions. There is a sales information system that has been designed according to ID Food's needs, facilitating ID Food in the production process, financial management, and making business decisions. Usually the decision to purchase raw materials, marketing strategies are implemented only based on estimates, now it can be done based on precise arithmetic calculations through information generated by the application. It can be concluded that the existence of a sales information system capable of producing profit and loss reports can make owners make decisions more precisely in order to increase the competitiveness of MSMEs in the new normal era.

Keywords: Sales information system, income statement, MSME, *Participatory Action Research* (PRA)

PENDAHULUAN

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian negara dilihat dari perannya dalam penyerapan tenaga kerja dan kontribusi pendapatan terhadap pendapatan domestik bruto (PDB). Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) melaporkan bahwa pada tahun 2018, jumlah UMKM di Indonesia adalah sekitar 64.194.057 buah, dengan daya serap sebanyak 116.978.631 total angkatan kerja. Angka ini setara dengan 99% total unit usaha yang ada di Indonesia, dengan persentase serapan tenaga kerja di sektor ekonomi setara dengan 97%. Sementara 3 persen sisanya dibagi-bagi pada sektor industri besar. Selain dari sisi penyerapan

tenaga kerja, UMKM juga memiliki kontribusi besar terhadap PDB. UMKM Indonesia menyumbangkan hingga Rp 8.573,9 triliun ke PDB Indonesia (atas dasar harga berlaku) pada 2018. PDB Indonesia pada 2018 sebesar Rp 14.838,3 triliun, maka kontribusi UMKM mencapai 57,8% terhadap PDB.

Pandemi Covid-19 yang melanda dunia di tahun 2019 lalu berimbas besar terhadap perekonomian dunia. Banyak usaha yang gulung tikar, pegawai yang terkena pemutusan tenaga kerja, dan penurunan daya beli yang sangat drastic. Jika pada saat krisis moneter 1998 UMKM mampu tetap bertahan menjalankan aktivitas produksi dan menyelamatkan pertumbuhan ekonomi nasional, maka dimasa pandemi ini UMKM terkena imbas yang luar biasa. Berdasarkan survey yang dilakukan oleh Bank Indonesia, setidaknya 87,5% UMKM terdampak Pandemi Covid 19 dari sisi penjualan, pendapatan, laba, dan arus kas (Sahputra, 2021). Penelitian yang dilaksanakan oleh Badan Penelitian dan Pengembangan (Balitbang) Kabupaten Buleleng (Balitbang, 2021) menunjukkan bahwa terdapat lima aspek yang paling terdampak pandemic Covid 19 pada UMKM di Kabupaten Buleleng yaitu; 1) penurunan penjualan selama pandemi Covid 19 sebanyak 61%. 2) penurunan laba selama pandemi Covid 19 sebanyak 61%. 3) Masalah permodalan meningkat sebanyak 71,4% 4) pengurangan karyawan terjadi sebanyak 22% dan 5) kesulitan melaksanakan pembayaran kredit pinjaman modal pada Lembaga keuangan.

Era adaptasi baru menuntut UMKM agar lebih jeli melihat peluang pasar, lebih cermat dalam memutar modal, lebih giat melaksanakan promosi produk, dan berbagai usaha lain agar dapat bertahan di era *new normal*. Pencatatan transaksi keuangan yang tertuang dalam sebuah sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan salah satu cara yang dapat di tempuh UMKM. Ketersediaan informasi penjualan, pembelian, beban-beban, dapat menjadi alat analisis dan evaluasi usaha dan dasar pengambilan keputusan yang tepat. Selain itu ketersediaan laporan keuangan dapat membantu menganalisis kemajuan dan pertumbuhan usaha serta menghitung beban pajak secara tepat dan akurat. Tidak adanya standar, prosedur dan alat evaluasi yang tepat menyebabkan UMKM tidak dapat memantau kinerja usahanya dan tidak sigap menindaklanjuti perkembangan zaman (Sinarwati et al., 2019).

SIA memiliki peran penting di organisasi karena dapat membantu mengambil keputusan yang tepat. Misalnya dengan informasi tentang jumlah persediaan bahan baku akan membantu perusahaan memesan bahan baku dalam jumlah yang tepat. Dengan demikian tidak terjadi pembelian berlebih terhadap bahan baku, dan modal yang tersedia data dialihkan ke pos lain yang lebih bermanfaat. Dalam jangka panjang SIA memungkinkan berjalannya usaha secara efektif dan efisien, meningkatkan struktur pengendalian internal, meminimalisir biaya produk atau jasa, serta meningkatkan ketepatan dalam mengambil keputusan (Romney and Steinbart, 2017).

Sejumlah penelitian terkait implemetasi SIA dan peningkatan kinerja UMKM telah banyak dilakukan. Ekaningtias & Shonhadji (2021) melakukan penelitian implementasi sistem informasi persediaan produk terhadap para pedagang kue di Pasar Rungkut, hasilnya menunjukkan bahwa sistem informasi yang tersedia memastikan semua permintaan konsumen terpenuhi dan meminimalkan resiko terlambatnya kedatangan bahan baku yang dibutuhkan. Penerapan SIA juga mewujudkan tata administrasi usaha UMKM menjadi lebih rapi dan tertata dibanding sebelumnya sehingga proses penyusunan laporan keuangan dapat dilaksanakan lebih baik lagi (Sinarwati et al., 2019). Dengan adanya SIA pengambilan keputusan di UMKM tidak lagi dilakukan berdasarkan perkiraan pemilik, tetapi berdasarkan perhitungan aritmatik yang tepat Achadiyah (2019). Pada pelaksanaan SIA diperlukan otorisasi dan keterbatasan dalam mengakses informasi keuangan, hal ini dilakukan untuk meminimalisasi penyalahgunaan data (Rochmawati & Windana Mimosa, 2014).

ID Food merupakan UMKM yang bergerak dalam produksi pembuatan kulit kebab dan kertas kemasan kebab. Usaha ini sudah berjalan sejak tahun 2016 dan memasok kebutuhan pedagang kebab di sekitar kota Medan sampai ke luar daerah seperti Tebing Tinggi, Indrapura, Binjai dan Langkat. Berdasarkan wawancara dan observasi awal, didapati bahwa tidak terdapat standart dan

prosedur baku dalam menjalankan pengelolaan keuangan. Fokus pencatatan yang dilakukan oleh pemilik adalah penjualan barang yang dilakukan oleh bagian pemasaran (*salesman*), untuk keperluan pembayaran gaji dan insentif bulanan. Sedangkan penjualan yang dilakukan oleh pemilik, penjualan barang-barang konsinyasi dan penjualan produk sampingan tidak pernah dicatat secara detail.

“Kadang banyak kerjaan lain yang harus dikerjakan, kak. Paling yang kami catat jumlah orderan dan penjualan *salesman*, biar bisa hitung gaji dan insentif mereka” Laila (Pemilik ID Food).

Observasi awal juga mendapati bahwa proses penjualan tunai di ID Food masih menggunakan nota dan faktur yang ditulis tangan. Faktur dibuat rangkap 2, salinan pertama untuk pembeli dan salinan kedua diarsipkan ID Food. Pencatatan bukti penjualan secara manual rentan terjadi kesalahan, misalnya kesalahan pencantuman harga barang dan kesalahan aritmatik berupa kesalahan perkalian dan penjumlahan yang berpotensi merugikan usaha. Selain itu, mencatat manual memungkinkan terjadinya kehilangan faktur penjualan yang berdampak pada nilai aktual pendapatan dan persediaan barang dagangan. Pencatatan manual juga tidak memungkinkan tersedianya informasi rekap penjualan secara *real time*, yang kemudian berdampak kepada pengambilan keputusan bisnis.

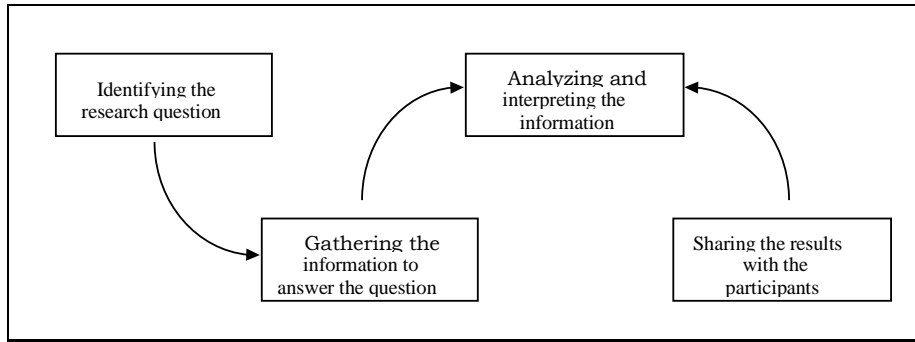
Pratomo, dkk (2020) yang mengungkapkan bahwa kurangnya kesadaran dan disiplin dalam membukukan transaksi dan pengelolaan keuangan, padatnya aktivitas produksi dan pemasaran, serta kurangnya informasi mengenai pengelolaan keuangan yang benar dan sesuai standart yang berlaku menjadikan pelaku UMKM mengabaikan pentingnya laporan keuangan bagi usaha mereka. Sejalan dengan itu Sinarwati et al., (2019) menyatakan bahwa fokus UMKM adalah inovasi produk dan pengembangan pasar agar pendapatan semakin meningkat.

Tidak tersedianya informasi mengenai total penjualan, total pembelian bahan baku dapat menyebabkan kesalahan dalam pengambilan keputusan bisnis. Ketiadaan informasi penjualan dapat menyebabkan UMKM memproduksi produk yang masih ada stoknya, atau produk yang kurang laku, sedangkan dari sisi pembelian bahan baku UMKM bisa saja membelanjakan stok bahan baku berlebihan, sehingga alokasi modal usaha tidak berimbang. Pemanfaatan sistem informasi akuntansi yang terintegrasi terbukti mampu membantu UMKM dalam melaksanakan pengelolaan keuangan dan usaha. Latar belakang ini yang mendasari peneliti untuk tidak sekedar menganalisis permasalahan UMKM saja, tetapi juga berpartisipasi untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi tersebut. Peneliti akan melakukan aksi nyata dengan membantu membuat program akuntansi penjualan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM

METODE

Pendekatan dalam penelitian ini sifatnya kualitatif. Metode penelitian dilaksanakan dengan metode *Participatory Action Research* (PAR). Metode ini menekankan pada interaksi antara peneliti dan masyarakat dalam melakukan suatu tindakan nyata untuk mewujudkan kondisi yang diharapkan (Achadiyah, 2019). PAR memposisikan ID Food dan peneliti sebagai subjek dan pelaku yang harus terlibat langsung dalam memecahkan masalah. ID Food selaku UMKM harus memiliki inisiatif dan komitmen untuk menyelesaikan masalah pengelolaan keuangan dan usahanya, sedangkan peneliti harus mendorong partisipasi ID Food dalam melakukan tindakan perubahan dan sanggup keluar dari zona nyaman yaitu pencatatan manual.

Tahapan PAR menurut Lune and Berg dalam (Achadiyah, 2019) disajikan pada Gambar 2 berikut ini:



Gambar 2
Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian ini yang pertama dilakukan adalah *identifying the research question* atau identifikasi masalah yang dihadapi oleh ID Food berdasarkan hasil observasi dan wawancara. Peneliti harus memastikan bahwa masalah yang muncul merupakan hal krusial bagi UMKM, tidak semata-mata tema yang menarik bagi peneliti. Kesamaan persepsi mengenai permasalahan yang dihadapi menjadi hal utama pada tahapan ini, sehingga peneliti dan ID Food memahami peran dan fungsinya dalam menyelesaikan masalah yang ada.

Tahap kedua adalah *gathering the information to answer the question* yaitu penggalian informasi mengenai proses pengelolaan usaha ID Food. Informasi diperoleh dari wawancara dengan pemilik ID Food, karyawan, dan pelanggan. Penelusuran dokumen transaksi dan kajian literatur terkait sistem informasi akuntansi dan sistem informasi penjualan dilakukan pada tahapan ini. Pengumpulan informasi diperoleh dari berbagai sumber digunakan sebagai alat untuk menyelesaikan masalah yang terjadi.

Tahap selanjutnya adalah yaitu *analyzing and interpreting the information*. Pada tahapan ini informasi yang telah dikumpulkan dari berbagai sumber, digunakan sebagai dasar untuk merancang sistem informasi penjualan sesuai dengan kebutuhan ID Food. Sistem informasi penjualan diharapkan dapat menyajikan informasi/ laporan penjualan, laporan pembelian bahan baku, database pelanggan, database penyedia, dan laporan laba rugi. Tersedianya informasi pengelolaan usaha secara real time, memungkinkan pemilik ID Food mengambil keputusan yang cepat dan tepat.

Tahap terakhir yaitu *sharing the results with the participants*. Di tahapan ini peneliti menyampaikan hasil analisis dan aplikasi yang sudah dibangun kepada ID Food. Peneliti melakukan pendampingan dalam menjalankan sistem informasi penjualan. Apabila dalam menjalankan aplikasi terdapat kekurangan atau terdapat fitur yang belum sesuai dengan kebutuhan ID Food, maka dilakukan analisis ulang terhadap rancangan sistem informasi penjualan (kembali ke tahap 3).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil UMKM ID Food

UMKM ID Food yang merupakan usaha kecil bergerak dibidang pembuatan kulit Kebab yang dirintis oleh suami-istri saudara Ali Marnis dan Laila Hidayah Lubis sejak tahun 2015. Saat ini, ID Food sudah mengantongi izin usaha dengan nomor induk berusaha: 0220006771709 tanggal 10 Juli 2020. Hasil produksi ID Food dipasarkan ke toko-toko penjual perlengkapan kebab, dimana para pedagang kebab membeli bahan-bahan. Dengan omset harian sekitar Rp.10.000.000, area pemasaran ID Food meliputi daerah Kota Medan, Tebing Tinggi, Indrapura, Binjai, Stabat dan Langkat. Saat ini UD Food memiliki 19 orang karyawan yang terdiri dari tiga (3) orang bertugas

sebagai operator mesin adon, dua (2) orang bertugas sebagai operator Penguntit, sepuluh (10) orang bekerja sebagai operator pekerja manual, dua (2) orang bekerja sebagai packaging, dan dua (2) orang bertugas sebagai sales.

Pembagian tugas dilakukan sebagai berikut, pemilik ID Food mengkoordinir seluruh operasional ID Food sekaligus mengurus keuangan usaha, merekap order penjualan, mengelola barang konsinyasi dan mengatur distribusi barang. Bagian produksi bertugas membuat produk utama ID Food berupa 5 jenis kulit kebab, melakukan pmutakhiran stok barang siap jual, dan melaporkan stok bahan baku. Bagian penjualan dilakukan oleh 2 orang sales yang bertugas memasarkan produk ke toko-toko atau distributor *frozen food*. Sales akan melaporkan orderan barang kepada pemilik ID Food. Bagian Distribusi bertugas mengantarkan barang dagangan kepada pelanggan baik didalam kota maupun luar kota.

Hasil Identifikasi Masalah ID Food

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan didapati beberapa permasalahan yang dialami oleh ID Food, diantaranya pengelolaan keuangan dan usaha di ID Food masih dilaksanakan secara konvensional. ID Food mengandalkan catatan harian yang konsistensi pencatatannya tidak maksimal. Artinya tidak terdapat prosedur akuntansi yang memadai dalam pengelolaan keuangan ID Food.

“Kalau pencatatan alakadarnya ada *sih* kak, tapi gak kayak laporan yang akuntansi kali. Mumet awak bikinnya, apalagi awak anak sosial. Palingan hitung laba aja. Kita buat manual rekap penjualan dikurangi nota pembelian, *abis tu* dikurangi bayar gaji pegawai *lah*” (Laila, Pemilik ID Food).

Keterbatasan pengetahuan dalam penyusunan laporan keuangan menyebabkan ID Food tidak pernah memiliki laporan keuangan. Padahal, berdasarkan SAK EMKM setidaknya ada tiga jenis laporan yang harus dimiliki oleh UMKM yaitu laporan laba rugi, laporan posisi keuangan, dan catatan atas laporan keuangan. Dari ketiga laporan tersebut, hanya laporan laba rugi saja yang tersedia dengan format seadanya.

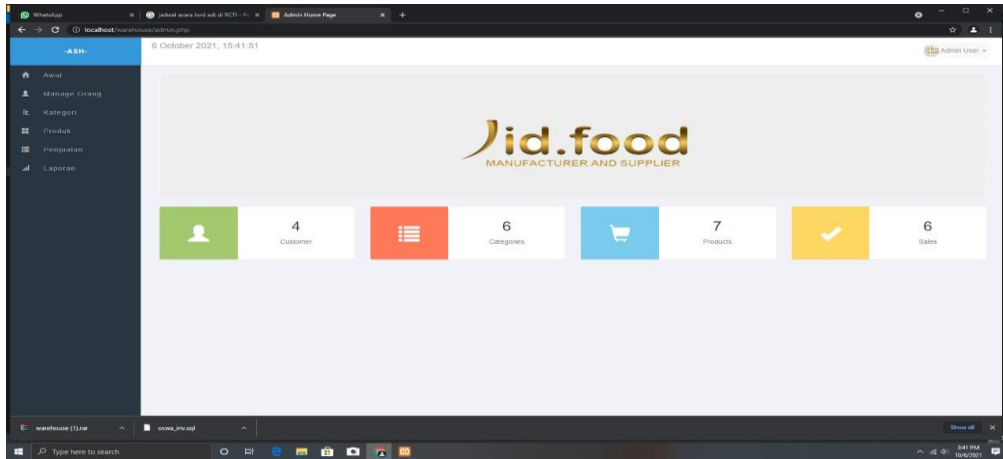
ID Food tidak memiliki informasi secara detail dan rinci rekapitulasi penjualan produk kulit kebab dan penjualan barang konsinyasi secara periodik. ID Food tidak dapat menyajikan informasi *tren* penjualan produknya, sehingga memunculkan potensi bertumpuknya stok atas produk tertentu. Selain itu, pencatatan penjualan dan pembelian bahan baku serta pmutakhiran stok barang dilaksanakan secara terpisah. Akibatnya terjadi ketidaksesuaian antara pencatatan dan fisik barang.

Desain Sistem informasi penjualan

Keterbukaan dan kerjasama yang baik antara ID Food dan peneliti mempermudah proses analisis data atas masalah yang dihadapi oleh ID Food. Peneliti mampu memahami kebutuhan informasi penjualan yang dibutuhkan oleh ID Food.

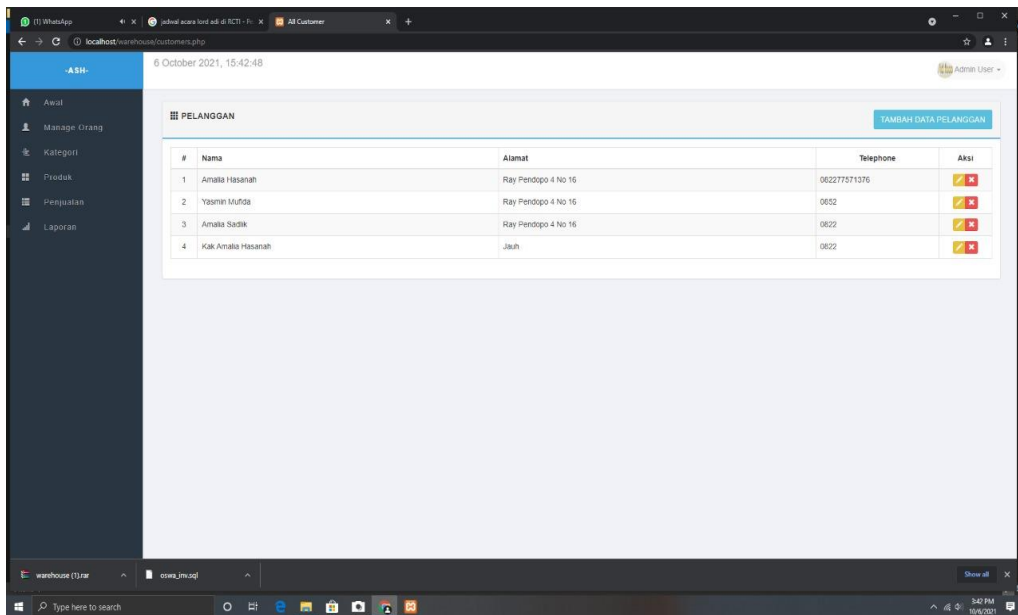
“Kalo bisa aplikasi yang dibuat nanti, bisa memunculkan rekap penjualanlah kak, penjualan harian, mingguan, bulanan. Jadi kami bisa buat perkiraan untuk belanja bahan baku, bayar gaji, bayar cicilan. Yang gampang aja cara kerjanya, karena kami bukan orang akuntansi, kak” (Ali, Pemilik ID Food).

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan penelusuran literature, maka peneliti melibatkan programmer untuk melakukan perancangan sistem informasi penjualan. Disepakati bahwa aplikasi akan berbasis desktop dan menggunakan program MySQL. Sistem informasi penjualan dirancang berdasarkan hasil wawancara, observasi dan tinjauan pustaka. Harapannya agar sistem tersebut memnuhi kebutuhan ID Food dan laporan yang dihasilkan, yaitu laporan laba kotor telah sesuai dengan SAK EMKM. Berikut ini adalah hasil desain sistem informasi penjualan untuk ID Food.



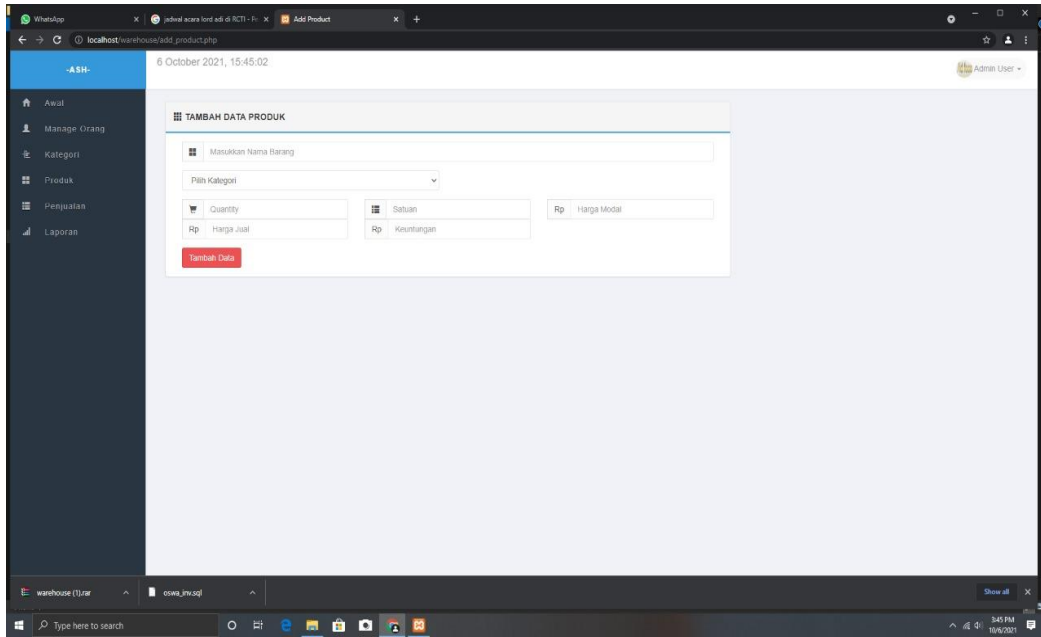
Gambar 4
Tampilan Dashboard

Desain dashboard sistem informasi penjualan menampilkan total pelanggan, total penyedia, total penjualan, dan total produk. Dashboard ini membantu ID Food mengetahui total produk yang terjual hari ini, hal ini akan sangat membantu ID Food mengetahui selera pasar dan total pendapatan harian yang kemudian dapat mengatur arus kas. Selain itu, dashboard juga memungkinkan ID Food menghitung stok produk, sehingga perencanaan pembelian bahan baku dan jumlah produk yang akan diproduksi lebih akurat.



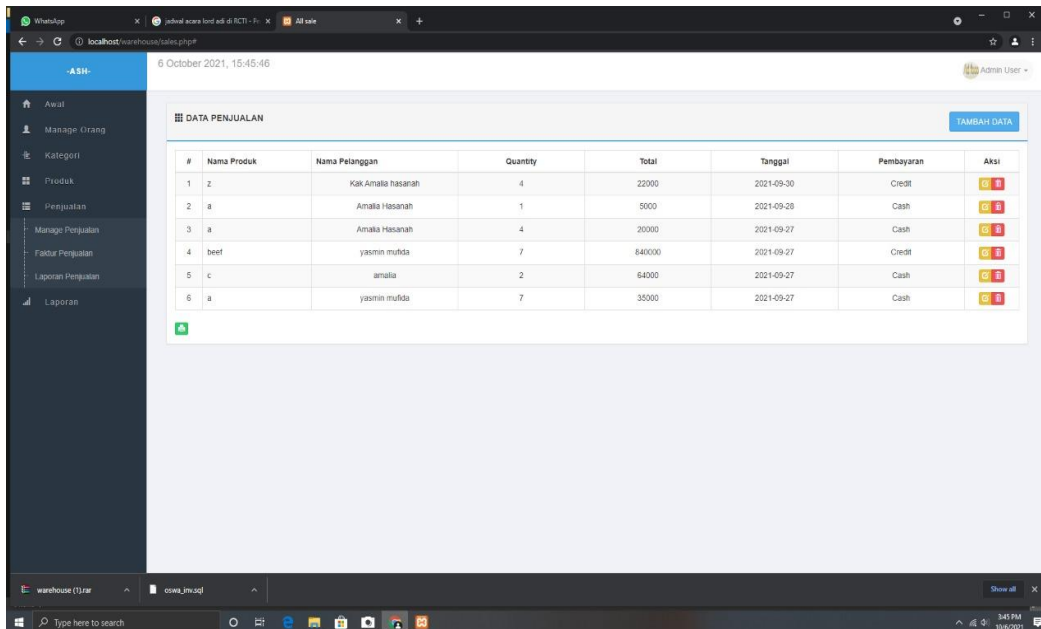
Gambar 5
Tampilan Menu Pelanggan

Pada menu pelanggan akan ditampilkan informasi para pelanggan, meliputi nama, alamat, dan nomor kontak. Database pelanggan ini terhubung dengan menu penjualan dan laporan, sehingga akan dapat diketahui berapa total pembelian pelanggan pada periode tertentu. Hal ini berguna bagi ID Food dalam menetapkan strategi pemasaran dan memastikan bahwa pelanggan tidak beralih ke pengusaha yang lain.



Gambar 6
Tampilan Menu Data Produk

Menu produk akan menampilkan jumlah dan jenis produk yang dijual di ID Food. Variasi produk tentunya menyulitkan bagi ID Food untuk menentukan mana produk yang terjual dan mana yang tersisa. Pada menu produk ID Food menginput nama produk, stok masuk, harga pokok penjualan, dan harga jual.



Gambar 7
Tampilan Menu Penjualan

Menu penjualan merupakan menu yang mencatat transaksi penjualan dan pembelian yang terjadi setiap hari. Pada menu penjualan, akan muncul jumlah stok barang yang siap jual dan total penjualan berupa jumlah produk dan jumlah barang dari setiap transaksi. Setiap selesai penginputan transaksi penjualan, dilakukan pencetakan faktur. Pada menu penjualan juga terdapat pilihan penjualan apakah tunai atau kredit.

#	Kode Barang	Nama Barang	Total Qty	Total Modal	Total Penjualan	Laba Kotor
1	12	A	4	Rp 12000	Rp 20000	Rp 8000
2	12	A	7	Rp 21000	Rp 35000	Rp 14000
3	12	A	1	Rp 3000	Rp 5000	Rp 2000
4	16	Z	4	Rp 16000	Rp 22000	Rp 6000
Total			16 Item	Rp 52000	Rp 82000	Rp 30000

Gambar 8
 Ouput Laporan Penjualan

Menu laporan memberikan informasi mengenai rekapitulasi penjualan dalam periode tertentu, rekapitulasi pembelian bahan baku, dan estimasi laba kotor ID Food.

KESIMPULAN

Hasil observasi, wawancara dan dokumentasi menunjukkan bahwa ID Food tidak melaksanakan pencatatan transaksi keuangan secara konsisten dan detail. Catatan yang telah dibuat sifatnya seadanya dan belum sesuai dengan SAK EMKM. Kurangnya pengetahuan tentang pentingnya akuntansi dan persepsi bahwa mencatat transaksi ribet dan merepotkan merupakan kendala yang dihadapi ID Food dalam menyusun laporan keuangan. Luaran penelitian ini berupa sistem informasi penjualan mampu menyediakan informasi penjualan diharapkan mampu membantu ID Food dalam mengambil keputusan bisnis dengan tepat dan cepat. Selain itu, informasi jumlah pembelian yang dilakukan oleh pelanggan memungkinkan ID Food menyiapkan berbagai strategi pemasaran yang memastikan bahwa pelanggan tetap membeli produk mereka.

DAFTAR PUSTAKA

Achadiyah, B. N. (2019). Otomatisasi Pencatatan Akuntansi Pada Umkm. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 10(1). <https://doi.org/10.18202/jamal.2019.04.10011>

Balitbang, B. (2021). *DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP UMKM DI BULELENG*. <https://balitbang.bulelengkab.go.id/informasi/detail/artikel/76-dampak-pandemi-covid-19-terhadap-umkm-di-buleleng>

Ekaningtiyas, D., & Shonhadji, N. (2021). Pengembangan Sistim Informasi Manajemen Persediaan

- Kue Pada Kampung Kue Rungkut. *Jurnal Abdimas PHB*, 4(2), 250–257.
- Rochmawati, D., & Windana Mimoso, V. (2014). Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada Perusahaan Kecil (Studi Kasus Pada PT. Trust Technology). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, 12(1), 17–28.
- Romney, Marshall B. and Steinbart, P. J. (2017). *Accounting Information Systems*. Pearson.
- Sahputra, D. (2021). *Survei BI: 87,5 Persen UMKM Indonesia Terdampak Pandemi Covid-19*. Bisnis.Com. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210319/9/1370022/survei-bi-875-persen-umkm-indonesia-terdampak-pandemi-covid-19#>
- Sinarwati, N. K., Sujana, E., & Herawati, N. T. (2019). Peran Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Mobile Bagi Peningkatan Kinerja Umkm. *Jurnal KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(1), 26–32.