

SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UMKM BERBASIS

FINTECH (STUDI KASUS UMKM DI SINGARAJA)

oleh

Muhamad Handika, NIM 1517051118

Program studi S1 Akuntansi

Abstrak

Penelitian ini tentang bagaimana mengembangkan sistem informasi akuntansi penjualan pada UMKM ini sangat perlu dilakukan untuk memperoleh informasi yang akurat mengenai kondisi riil UMKM pada saat tertentu. Penelitian ini ingin menjawab permasalahan tentang bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan untuk menunjang pemberdayaan pengelolaan UMKM tersebut. Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dalam meneliti dan menganalisa mengenai fenomena industri UMKM. Subjek penelitian adalah UMKM yang bekerjasama dengan GRAB dan objek penelitiannya adalah sistem informasi akuntansi penjualan pada UMKM. Data dikumpulkan menggunakan metode observasi langsung dan wawancara. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif yang akan menghasilkan deskripsi tentang informasi akuntansi penjualan UMKM yang telah dikembangkan tersebut. Berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa: saat ini sistem informasi akuntansi penjualan yang dimiliki UMKM masih sangat sederhana dan belum sistematis. Manajer tidak dapat mengetahui perkembangan dan kinerja usahanya dengan baik dari informasi ataupun catatan yang dimiliki saat ini. sistem informasi akuntansi penjualan UMKM ditata lebih baik, sehingga dapat memberikan informasi tentang penjualan, penerimaan kas, pengeluaran kas, persediaan, harga pokok penjualan dan laba kotor untuk setiap periode. Tahap berikutnya, jika sistem manual tersebut sudah dirancang dengan output berupa informasi yang cukup memadai, maka sistem tersebut dapat dibuat dalam bentuk sistem informasi yang berbasis komputer. Pada sistem informasi akuntansi penjualan yang berbasis komputer, karyawan hanya melakukan input, selanjutnya program akan memproses data yang diinput, selanjutnya secara otomatis diperoleh output yang dapat digunakan untuk dasar pengambilan keputusan manajer.

Kata kunci: Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, UMKM.

**UMKM SALES ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM BASED ON
FINTECH (CASE STUDY OF UMKM IN SINGARAJA)**

by

Muhammad Handika, NIM 1517051118

S1 Accounting Study Program

Abstract

A research on the development of sales accounting information system of UMKM operation was necessarily done in order to gain an accurate information as to the real condition of UMKM at a certain time. This study uses a descriptive approach in researching and analyzing the phenomenon of the UMKM industry. Support the growth of the UMKM operation. The approach of this study uses the scope of topic covering its width and depth, which is in the form of a case study. The subject of this study was UMKM join to Grab, and the object of the study was sales accounting information system of UMKM, that is, the UMKM itself becoming the case study. The data of this study were collected through direct observation and interview. The data that had been collected were analysed qualitatively, which resulted in a description of sales accounting information system of UMKM that had been developed. From the analysis of the data, it can be concluded that: the sales accounting information system possessed by the UMKM is currently very simple and not systematic yet. Viewed from the information obtained as well as from the current documents of the UMKM, the manager does not know well about the development and the working system of his business. The sales accounting information system of the UMKM needs to be organised in a much better way, so that the business can provide information about the sale, cash input, cash output, supply, sale capital prize, and gross benefit for each period. Then, if the manual system has been designed with adequate information output, the computer-based system can be made. In the computer-based sales accounting information system, the staff is only concerned with entering the input, and then the program will process the data being entered. At last, automatically the output that can be used as the basis for decision making by the manager can be obtained.

Keywords: Sales Accounting Information System, UMKM.