

## APLIKASI AKUNTANSI PENJUALAN WEB-BASED

Eka Jumarni Fithri\*, Susi Ardiani, M. Husni Mubarak

<sup>1-3</sup>Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Sriwijaya

\*e-mail korespodensi: ekajf.2f@polsri.ac.id

### Abstrak

*Suatu usaha pada umumnya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar besarnya. Pembinaan dalam penggunaan Aplikasi Akuntansi Penjualan Web-Based ini dilakukan untuk membantu pemilik usaha dalam mengelola usahanya agar mampu berkembang. Internet merupakan jaringan komputer secara global yang dapat menghubungkan seluruh pengguna dengan jaringan luas ke seluruh dunia untuk melakukan pertukaran informasi secara cepat, tepat dan akurat. Kurangnya pemahaman usaha kecil tentang pemakaian teknologi dalam proses usahanya kadang membuat jangkauan pemasaran hanya terbatas dilingkungan tempat usaha, sementara dimasa pandemic seperti ini membuat konsumen lebih nyaman melakukan pembelian secara online untuk mengurangi resiko penyebaran wabah, Keterbatasan ruang dan gerak aktivitas masyarakat ini membuat perkembangan teknologi semakin maju pesat, sehingga persaingan antara perusahaan satu dengan perusahaan yang lain semakin ketat terutama perusahaan yang memproduksi barang sejenis. Keterbatasan jangkauan usaha ini akan mempengaruhi keuntungan yang diperoleh sehingga menyulitkan usaha kecil dalam bersaing dengan usaha sejenis. Metode yang akan digunakan dalam mengatasi masalah mitra tersebut dilakukan melalui beberapa tahapan yaitu 1. Persiapan 2. Demonstrasi 3. praktek dan pembinaan 4. Layanan Konsultasi Teknis 5. Evaluasi program 6. Laporan Hasil Kegiatan*

**Kata Kunci:** *Web-Based, Aplikasi Penjualan*

### Abstract

*A business generally aims to get the maximum profit. Coaching in the use of the Web-Based Sales Accounting Application is carried out to assist business owners in managing their business so that they are able to develop. The internet is a global computer network that can connect all users with a wide network throughout the world to exchange information quickly, precisely and accurately. The lack of understanding of small businesses regarding the use of process technology in achieving sometimes makes marketing reach only limited in the business environment, while during a pandemic like this it makes consumers more comfortable making purchases online to reduce the risk of spreading epidemics. This limitation of space and movement of community activities makes technological developments growing rapidly, so that the competition between one company and another is getting tougher, especially companies that produce similar goods. The limited scope of this business will affect the profits obtained so that it attacks small businesses in competing with similar businesses.*

*The method to be used in solving partner problems is carried out through several stages, namely 1. Preparation 2. Demonstration 3. Practice and Guidance 4. Technical Consultation Services 5. Program Evaluation 6. Report on Activity Results*

**Keywords:** *Web-Based, Sales Accounting Application*

## 1. PENDAHULUAN

Covid-19 telah mewabah seluruh negara secara global, telah menyebabkan hancurnya tingkat perekonomian negara-negara yang terkena wabah, termasuk Indonesia. Pemerintah

sendiri telah berupaya untuk mengatasi wabah covid-19 ini dengan membuat peraturan dan kebijakan untuk memutuskan rantai covid-19, seperti dengan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), menjalankan protokol kesehatan: wajib menggunakan masker, menjaga jarak dan sering mencuci tangan, bekerja/sekolah di rumah (*Work From Home*), dan kegiatan vaksinasi.

Saat covid-19 mulai mewabah, menyebabkan perekonomian menurun, terjadi pengurangan karyawan, pengurangan gaji, daya beli masyarakat turun, dan sebagainya. Masa pandemi Covid-19 ini memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap segala aspek kehidupan, terutama berpengaruh pada perekonomian di Negara Indonesia. Dampak Covid-19 juga sangat berpengaruh pada sektor pariwisata, dalam hal ini mengakibatkan wisatawan merosot karena adanya kebijakan baru dari pemerintah yaitu PSBB yang meliputi micro lockdown dan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat). Micro lockdown adalah pembatasan kegiatan yang diterapkan pada level perkampungan, desa, RW dan RT, sedangkan PPKM sendiri merupakan pembatasan kegiatan masyarakat yaitu, dengan menerapkan *Work From Home* (WFH), sekolah secara daring, pembatasan kuota pembeli di tempat makan dan jam operasionalnya, mematuhi protokol kesehatan di tempat ibadah, umum, serta transportasi umum. Kebijakan baru yang diterapkan oleh pemerintah tersebut secara tidak langsung akan mempengaruhi sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), bahkan dapat menghambat pertumbuhan perekonomian nasional.

Kondisi ekonomi yang semakin merosot ini, masyarakat berupaya untuk berusaha demi bertahan hidup, kondisi tersebut membuat masyarakat harus memutar otak untuk bagaimana bisa bertahan hidup diantaranya adalah dengan berjualan online baik melalui media sosial maupun melalui e-commerce. Oleh karena itulah, saat itu semakin menjamurnya kegiatan berbasis online, seperti berdagang online melalui media sosial dan e-commerce. Menurut riset yang dilakukan oleh MarkPlus terjadi peningkatan penjualan e-Commerce di Indonesia terutama untuk produk pakaian selama kuartal III 2020.

Keterbatasan ruang dan gerak aktivitas masyarakat ini membuat perkembangan teknologi semakin maju pesat, sehingga persaingan antara perusahaan satu dengan perusahaan yang lain semakin ketat terutama perusahaan yang memproduksi barang sejenis. Pada era kemajuan teknologi seperti sekarang ini, manusia dapat dengan mudah untuk bertukar informasi dan berbelanja. Hal ini dimungkinkan karena semakin berkembangnya teknologi yang bertujuan untuk memudahkan pekerjaan manusia. Internet merupakan jaringan komputer secara global yang dapat menghubungkan seluruh pengguna dengan jaringan luas ke seluruh dunia untuk melakukan pertukaran informasi secara cepat, tepat dan akurat.

Penggunaan pemesanan berbasis *website*, perusahaan dapat memasarkan suatu produk atau jasa kepada konsumen dengan jangkauan yang lebih luas, sehingga dari segi bisnis merupakan peluang yang baik untuk memperluas pangsa pasar dari produk atau jasa yang ditawarkan. Dan juga dalam perusahaan dapat mempermudah manajemen keuangan dalam mencatat akuntansi penjualan yang terjadi, sehingga tidak ada data transaksi penjualan yang hilang atau sengaja dihilangkan (penyelewengan).

Usaha kerupuk kemplang bu Desi merupakan usaha rumahan yang melakukan proses produksi membuat kerupuk dan kemplang dan menjualnya ke konsumen. Usaha ini masih memiliki kendala dalam hal tidak optimalnya layanan pemasaran mereka. Hal ini disebabkan karena sistem pemesanan pada perusahaan ini masih secara manual, yaitu melalui pelanggan yang datang langsung. Dengan adanya perancangan Sistem Informasi Akuntansi untuk penjualan secara *online* berbasis *website* diharapkan dapat memudahkan pelanggan untuk mendapatkan informasi secara lengkap mengenai informasi produk yang dijual tanpa harus dibatasi jarak tempat yang berjauhan.

## 2. METODE

Metode yang digunakan adalah pendidikan kepada mitra melalui :

### a. Tahap Persiapan

Tim pelaksana mengenalkan rencana kegiatan pengabdian pada Usaha Kerupuk Kemplang Bu Desi dengan menjelaskan secara detail rencana kegiatan yang akan dilakukan. Pada tahap ini dibuat pengaturan rencana kegiatan yang akan dilakukan, jadwal pelaksanaan dan persiapan pelaksanaan pengabdian sehingga diharapkan mitra menjadi lebih aktif.

### b. Tahap Demonstrasi

Demonstrasi dilakukan untuk menjelaskan cara penggunaan Aplikasi Akuntansi Penjualan Web-Based

### c. Tahap Praktek dan Pembina

Praktek dilakukan oleh peserta kelompok usaha kecil dengan tujuan agar mampu secara mandiri dapat melaksanakan materi yang diberikan. Selanjutnya pembinaan dilakukan secara kontinyu oleh tim pelaksana pada Usaha Kerupuk Kemplang Bu Desi

### d. Tahap Layanan Konsultasi Teknis

Memberikan jasa konsultasi teknis kepada pemilik dan pengelolah usaha kecil dan melakukan pendampingan apabila terdapat kendala dalam penggunaan Aplikasi Akuntansi Penjualan Web-Based

### e. Tahap Evaluasi program

Evaluasi dilakukan 2 kali yaitu pada akhir penyuluhan dan akhir pelatihan dengan tujuan untuk mengetahui tingkat pengetahuan materi yang telah disampaikan dan penguasaan keterampilan atas penggunaan Aplikasi Akuntansi Penjualan Web-Based

### f. Tahap Penyusunan Laporan Hasil Kegiatan

Laporan disusun sesuai dengan kegiatan yang telah dilakukan baik persiapan, pelaksanaan dan evaluasi yang telah dilakukan baik persiapan, pelaksanaan dan evaluasi yang dilakukan. Pembuatan laporan berdasarkan laporan kemajuan setiap bulan dan pada akhir kegiatan.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### HASIL PELAKSANAAN PROGRAM

Metode yang digunakan adalah pendidikan kepada mitra melalui :

#### Tahap 1 Persiapan

Berdasarkan hasil surve awal yang dilakukan Usaha Kerupuk Kemplang Bu Desi diperoleh data tentang aktivitas yang dilakukan usaha setiap harinya. Jumlah pemakaian bahan baku dalam proses pembuatan kerupuk dan kemplang serta mengetahui cara mitra dalam menghitung keuntungan setiap harinya.

Usaha kerupuk kemplang bu Desi merupakan usaha rumahan yang melakukan proses produksi membuat kerupuk dan kemplang dan menjualnya ke konsumen. Usaha ini masih memiliki kendala dalam hal tidak optimalnya layanan pemasaran mereka. Hal ini disebabkan karena sistem pemesanan pada perusahaan ini masih secara manual, yaitu melalui pelanggan yang datang langsung. Dengan adanya perancangan Sistem Informasi Akuntansi untuk penjualan secara *online* berbasis *website* diharapkan dapat memudahkan pelanggan untuk mendapatkan

informasi secara lengkap mengenai informasi produk yang dijual tanpa harus dibatasi jarak tempat yang berjauhan.

## **Tahap 2 . Demonstrasi**

Demonstrasi dilakukan untuk menjelaskan manajemen keuangan usaha kecil yang harus diterapkan oleh mitra untuk pengelolaan keuangan yang diperoleh setiap harinya. Penerapan manajemen usaha ini diharapkan mampu membuat usaha gorengan ini terus berkembang. Selain melakukan penjelasan tentang manajemen keuangan usaha kecil, tim pengabdian juga mencoba menjelaskan Sistem Informasi Akuntansi untuk penjualan secara *online* berbasis *website*.

Menjelaskan tentang keuntungan jika penjualan secara online berbasis website dilakukan, keuntungan tersebut:

- ❖ Murah  
Karena tidak memerlukan server sendiri dan tidak perlu membayar seorang admin untuk menjaga server tersebut maka bisa dipastikan pengeluaran bisa lebih murah dari menggunakan software akuntansi secara konvensional.
- ❖ Mudah  
Lebih mudah untuk di aplikasikan karena, Aplikasi berbasis web tidak memerlukan proses instalasi dan konfigurasi software pada komputer client, instalasi cukup di server saja. Sehingga tidak berat untuk PC atau laptop.
- ❖ Waktu  
Setiap user yang menggunakan aplikasi tersebut akan lebih mudah mengakses informasi yang diberikan oleh perusahaan secara real time.
- ❖ Tempat  
Selain bisa diakses di Laptop dan PC Aplikasi web ini juga bisa diakses di smartphone atau tablet dan yang lainnya termasuk juga smartwatch. Tidak peduli apa pengguna menggunakan perangkat berbasis Windows, Linux, iOS, Mac OS, Blackberry, Android, dan lainnya.
- ❖ Tidak usah cemas Pengguna tidak perlu was was aplikasinya akan kadaluarsa karena , setiap hari / minggu / bulanya aplikasi anda akan terus mendapatkan dukungan dan update terbaru terkait keamanan dan sistem akuntansi itu sendiri tentunya.
- ❖ Fleksibel  
Untuk. Penggunaan aplikasi akuntansi berbasis web atau online dapat menunjang performa kerja menjadi fleksibel. Terlebih lagi banyak aplikasi akuntansi berbasis web yang memberikan trial diawal penggunaannya

## **Tahap 3. Praktek dan Pembina**

Praktek dilakukan oleh mitra dengan tujuan agar mampu secara mandiri dapat melaksanakan materi yang diberikan. Selanjutnya pembinaan dilakukan secara kontinyu oleh tim pelaksana pada usaha Kerupuk bu Desi

## **Tahap 4. Layanan Konsultasi Teknis**

Memberikan jasa konsultasi teknis kepada mitra dalam Sistem Informasi Akuntansi untuk penjualan secara *online* berbasis *website*

## Tahap 5 Evaluasi program

Evaluasi dilakukan 2 kali yaitu pada akhir penyuluhan dan akhir pelatihan dengan tujuan untuk mengetahui tingkat pengetahuan materi yang telah disampaikan dan penguasaan keterampilan atas penjualan secara *online* berbasis *website*.

## Tahap 6. Penyusunan Laporan Hasil Kegiatan

Dimana laporan disusun sesuai dengan kegiatan yang telah dilakukan baik persiapan, pelaksanaan dan evaluasi yang telah dilakukan baik persiapan, pelaksanaan dan evaluasi yang dilakukan. Pembuatan laporan berdasarkan laporan kemajuan setiap bulan dan pada akhir kegiatan.

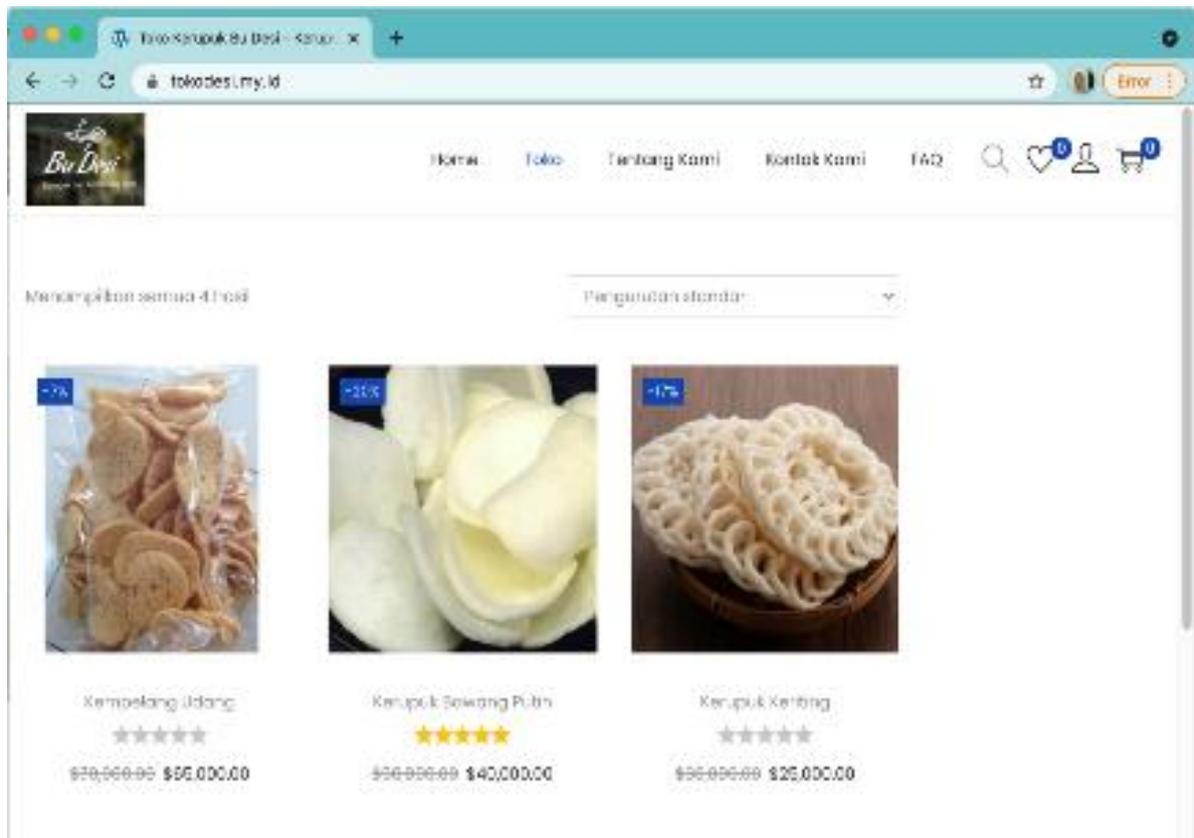
### Hambatan:

Keterbatasan dalam penggunaan teknologi dan pengetahuan akuntansi membutuhkan kesabaran dalam mensosialisasikan aplikasi yang ada agar bisa digunakan .

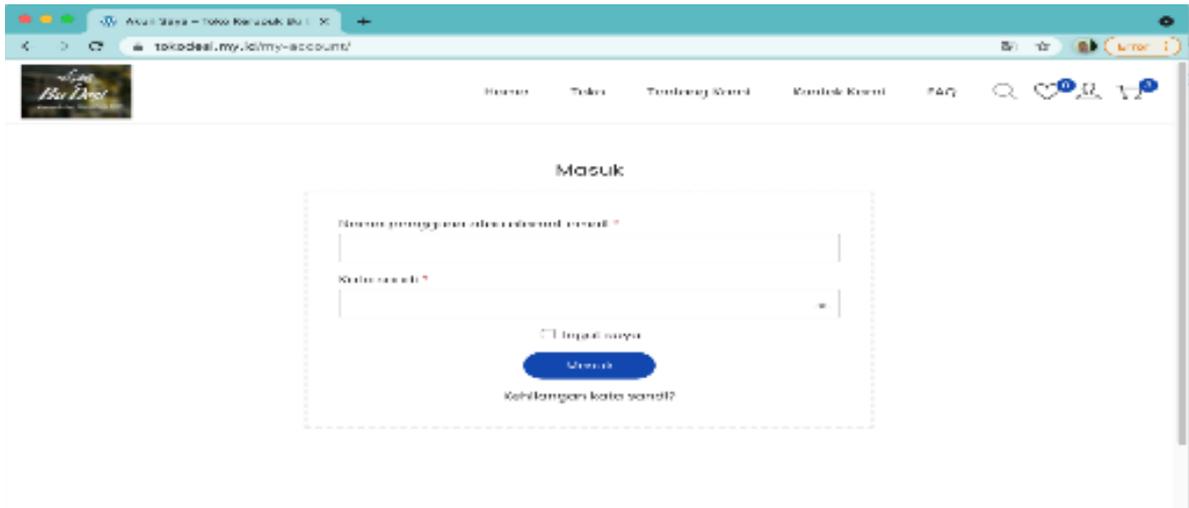
Keberlanjutan biaya pemakaian *website*

### Solusinya:

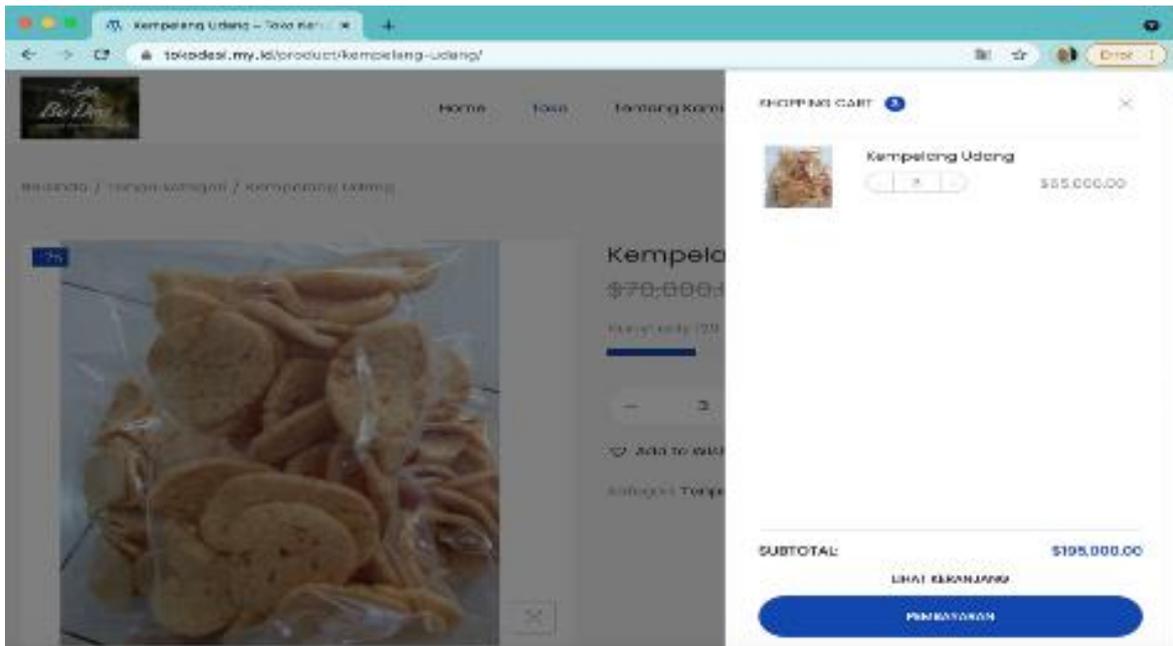
Memberikan pemahaman dasar dan sederhana yang mudah digunakan dalam penggunaan aplikasi yg ada agar Peningkatan penjualan setelah menggunakan *website*



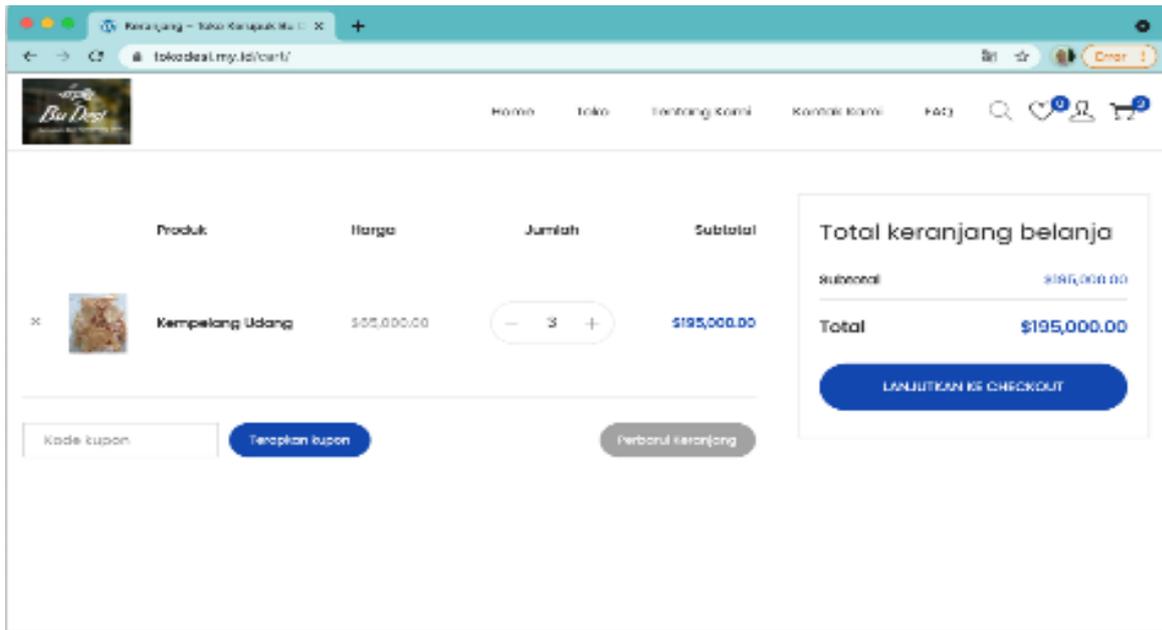
Gambar 1. Tampilan Depan



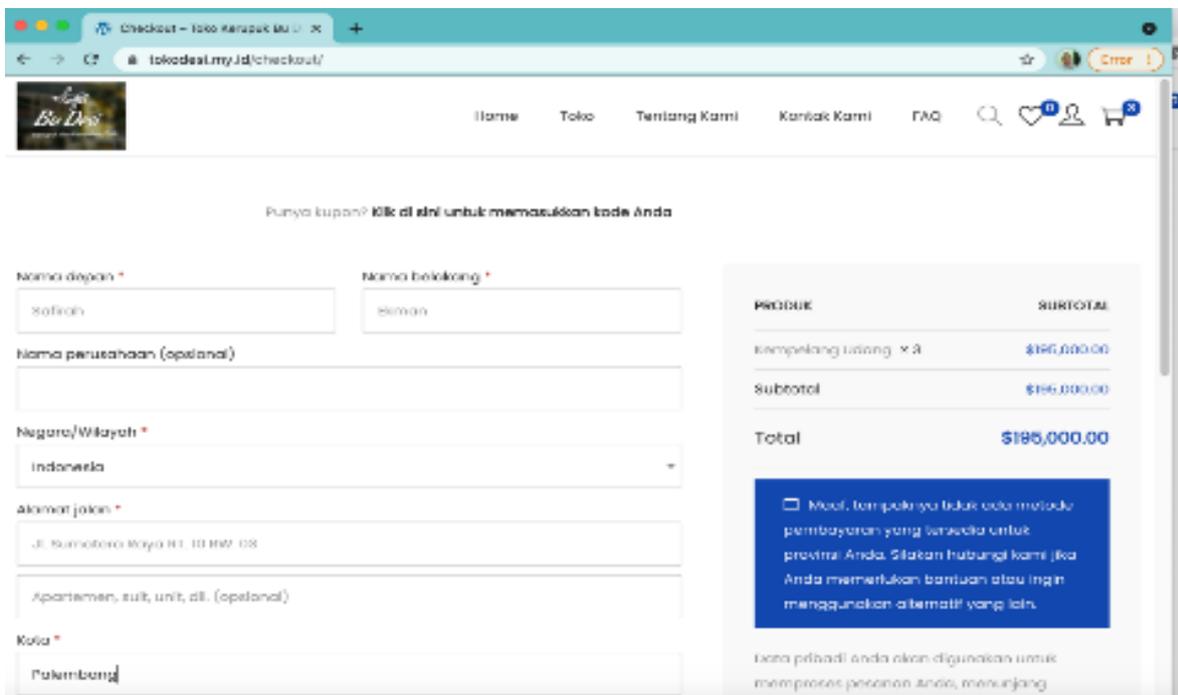
Gambar 2. Login Pengguna



Gambar 3. Pesan Barang



Gambar 4. Keranjang Belanja



Gambar 5. Pembayaran

#### **4. KESIMPULAN**

Mitra mendapatkan manfaat tentang Sistem Informasi Akuntansi untuk melakukan penjualan secara online berbasis website pada Usaha Kerupuk Kemplangnya sehingga diharapkan usaha mitra akan semakin berkembang dimasa yang akan datang dan mampu melakukan perpanjangan *hosting* dan *domain* kedepannya.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terimakasih kepada Politeknik Negeri Sriwijaya, Mitra dan Tim pengabdian yang telah memberikan dukungan sehingga pengabdian ini bisa dilakukan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Amin Widjaja, 1997, *Akuntansi Perusahaan Kecil dan Menengah*, Reneka Cipta, Jakarta
- Anggraini, M. P. R., & Rahmawati, D. (2018). *Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi Pada Toko Hijau Berbah*. Jurnal Profita: Kajian Ilmu Akuntansi, 6(3). E-journal on-line. Melalui: "<http://journal.student.uny.ac.id/ojs/index.php/profita/article/view/13787>". Diakses pada 19 Februari 2020
- Arum, A. P., & Nugroho, M. A. (2017). *Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas Berbasis Web pada Batik Pramanca*. Nominal, Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen, 6(1), 27-49. E-journal on-line. Melalui: "<https://journal.uny.ac.id/index.php/nominal/article/view/14331>". Diakses pada 19 Februari 2020.
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Munawir, S.2010 . *Analisi Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta
- Thomas W, Norman M, 2008, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Edisi 5, Salemba Empat, Jakarta
- Tuti Trisnawani, 2009, *Akuntansi Untuk Koperasi dan UKM*, Salemba Empat, Jakarta