

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Musibah yang melanda di tahun 2020 yakni Pandemi Corona Virus Disease - 19 yang menyebar di setiap penjuru negara tentu saja sangat berdampak pada sektor ekonomi. Bukan hanya Indonesia saja yang merassakan namun juga terjadi secara keseluruhan, dilihat dari dampak yang disebabkan adalah PHK besar-besaran yang hampir terjadi di setiap perusahaan serta penutupan beberapa usaha yang mengakibatkan di rumahkannya para karyawan.

Organisation for Economic Co-operation and Development menyebutkan UMKM sangat rentan terdampak dengan signifikan karena gangguan bisnis yang di sebabkan oleh Pandemi *Covid-19* karena berhubungan langsung dengan usaha kuliner, transportasi serta pariwisata (OECD, 2020). Menurut Pakpahan (2020) Indonesia di dominasi oleh UMKM yang menjadi tulang punggungnya perekonomian nasional, Pandemi ini berdampak serius bukan hanya dari segi aspek pendapatan dan produksi saja, namun dari sumber daya manusia yang harus dikurangi.

Peraturan Pemerintah No. 21 tahun 2020 terkait tentang pembatasan sosial berskala besar yang mengharuskan masyarakat membatasi pergerakan orang serta barang, dan apabila tidak ada kepentingan mendesak disarankan untuk berdiam diri di rumah. Dengan adanya hal ini sangat berdampak bagi operasional UMKM dan juga kurangnya konsumen yang melakukan transaksi secara langsung dibandingkan dengan keadaan normal sebelum adanya Pandemi *Covid-19*.

(Kotler, Philip dan Armstrong, 2012) menjelaskan dampak dari Pandemi *Covid-19* ini membuat pelaku usaha menyesuaikan diri untuk melakukan transaksi penjualan melalui *e-commerce* seperti membuka penjualan produk secara online. Meskipun penjualan online sudah ada sebelum munculnya Pandemi *Covid-19* namun pada saat itu konsumen lebih memilih untuk pergi langsung ke toko untuk membeli produk yang mereka inginkan, namun sekarang ini karena adanya aturan pemerintah serta pembatasan maka konsumen tidak bisa berlama-lama untuk keluar rumah.

Menurut Prof. Ina Primiana sebagai guru besar ekonom senior UMKM, beliau menjelaskan bahwa UMKM merupakan kegiatan usaha kecil-kecilan yang bertujuan untuk mendorong pembangunan serta perkembangan ekonomi yang ada di Indonesia.

Sebagai suatu badan usaha, UMKM memiliki beberapa karakteristik yang dapat diamati secara langsung seperti lokasi usaha yang

berpindah-pindah tempat, jenis barang yang dapat berubah atau tidak tetap, sumber daya manusia yang kurang memiliki jiwa wirausaha yang baik, belum memiliki lisensi serta legalitas usaha, belum memiliki layanan perbankan meskipun sebagian sudah ada yang menggunakan lembaga keuangan nonbank serta tidak adanya implementasi pencatatan yang lengkap dan bahkan sering kali pengelolaan keuangan mereka disalah artikan dengan pengelolaan keuangan pribadi.

Menurut Indrastiti (2018) sebagai Wakil Menteri Keuangan Kementrian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah (KEMENKOP UKM) menjelaskan bahwa UKM di Indonesia cukup besar di dibandingkan dengan perusahaan, yakni dengan data yang diperoleh terpadat sekitar 58.91 juta unit untuk usaha mikro, 59.260 unit untuk usaha kecil serta 4.987 unit untuk usaha besar yang tersebar di Indonesia, oleh karena itu keberadaan UKM di Indonesia sangat penting dalam ekonomi negara. Tetapi sangat di sayangkan UKM di Indonesia masih belum memberikan kontribusinya terhadap perkembangan ekonomi dikarenakan banyaknya UKM yang mengelola usahanya secara manual atau masih belum menggunakan teknologi informasi.

Menurut undang – undang pemerintah Nomor 20 tahun 2008 UKM dibedakan menurut jenis usahanya yakni mikro, kecil dan menengah. Usaha mikro merupakan usaha yang pegang oleh perseorangan

atau keluarga, laba bersih tahunan tidak melebihi 50 juta rupiah serta untuk pengelolaan keuangan biasanya masih dipadukan dengan pengelolaan keuangan pribadi. Usaha kecil jenis usahanya mencakup bisnis informal seperti produk *fashion* rumahan, toko kecil, tempat makan atau perusahaan kecil, laba bersih tahunan antara 50 juta rupiah sampai dengan 300 juta rupiah. Usaha Menengah merupakan jenis usaha yang pengelolaan keuangan usahanya sudah terpisah antara keuangan usaha dan keuangan pribadi pengelola bisnis, dapat dikatakan sebagai usaha menengah karena pendapatannya lebih besar yakni 300 juta pertahun atau lebih dan di dukung oleh dokumen hukum serta legalitas yang diakui negara.

UMKM memiliki peran dan fungsi yang vital bagi perekonomian nasional yang sifatnya fleksible, bahkan dalam situasi sulit sekalipun usaha tersebut dapat dijadikan alternatif untuk mendapatkan penghasilan, jika di kelola dengan baik maka pemilik, konsumen serta negara bisa mendapatkan keuntungan dari sektor UMKM. Berikut table peran dan fungsi UMKM bagi kondisi ekonomi.

Membuka Lapangan Pekerjaan	Masyarakat sekitar diberikan kesempatan kerja dengan adanya UMKM, lain hal dengan perusahaan besar. Biasanya UMKM terdapat persyaratan pekerjaan yang rendah dan dapat diterapkan oleh masyarakat dengan pendidikan
----------------------------	---

	<p>rendah atau tanpa kualifikasi khusus. UMKM dapat memberikan kesempatan kepada masyarakat tanpa harus meninggalkan aktivitas sehari-hari yang tidak boleh hilang, sehingga dapat menghasilkan pendapatan. Misalnya, ibu rumah tangga bisa bergabung dengan komunitas usaha mikro kecil dan menjadi pengrajin dan pekerja.</p>
<p>Mendorong situasi ekonomi yang lebih seimbang</p>	<p>UMKM merupakan jalan bagi suatu negara untuk menciptakan kondisi ekonomi yang adil. Melalui upaya ini, kondisi perekonomian kota kecil dan desa juga akan didorong serta dikembangkan. Berbagai produk dan layanan juga bisa didapatkan langsung di sekitar pemukiman masyarakat tanpa harus melakukan perjalanan ke pusat kota. Dapat dibayangkan, jika tidak ada UMKM yang muncul, warga pedesaan harus pergi ke pusat perbelanjaan di kota besar setiap hari untuk memenuhi kebutuhan utamanya. Jika hal ini terjadi, maka dapat dipastikan bahwa keadaan ekonomi di pedesaan akan lebih buruk daripada di pusat kota.</p>

<p>Meningkatkan devisa atau pendapatan</p>	<p>Pendapatan yaitu faktor yang dapat menunjukkan status ekonomi suatu negara. Jika memiliki nilainya tinggi, dapat dikatakan negara tersebut memiliki kondisi perekonomian yang maju maka dapat dikatakan sebagai negara maju. Dengan meningkatkan eksistensi dan pengelolaan UMKM yang baik, secara tidak langsung negara akan meningkatkan devisa negara. Contoh paling sederhana adalah UMKM terintegrasi yang mampu menghasilkan produk berkualitas tinggi untuk menarik perhatian konsumen luar negeri. Ketika barang sering diekspor ke konsumen luar negeri, negara akan menerima pendapatan tambahan. Selain itu, saat ini kegiatan perdagangan internasional dapat dengan mudah dilakukan melalui internet <i>online</i>.</p>
<p>Mempromosikan pembangunan ekonomi dalam keadaan darurat</p>	<p>Fakta membuktikan bahwa UMKM dapat menghidupkan kembali perekonomian ketika negara menghadapi situasi yang parah. Pada tahun 1997, seiring dengan perkembangan sektor UMKM yang berkelanjutan, krisis mata uang di Indonesia berhasil diselesaikan. Alhasil, meski dilanda krisis mata uang, masyarakat Indonesia masih bisa lebih mudah memenuhi kebutuhan</p>

	<p>pokoknya. Saat pandemi <i>Covid-19</i>, hal yang sama kembali terjadi. Saat ada yang berpesan untuk tidak keluar rumah, UMKM bisa beradaptasi dan tetap memenuhi kebutuhan masyarakat dengan menawarkan produk secara <i>online</i>. Dengan cara ini, kondisi ekonomi akan terus berjalan dan berangsur pulih.</p>
<p>Memenuhi kebutuhan masyarakat secara akurat</p>	<p>Bisnis tersebut dijalankan oleh komunitas kecil itu sendiri, yang biasanya dapat lebih memahami kebutuhan komunitas lokal. Produk yang dihasilkan dan inovatif biasanya dapat memenuhi kebutuhan masyarakat secara akurat. UMKM mendapatkan bahan produksi dari lingkungan sekitar dan produsen lokal. Hal ini akan membawa manfaat bagi masyarakat sekitarnya, mereka juga akan menjadi konsumen serta memberi peningkatan perputaran ekonomi lebih cepat.</p>

Tabel 1.1 Peran dan Fungsi UMKM

Sumber: Peran dan Fungsi UMKM bagi Kondisi Ekonomi

Dampak yang nyata dari Pandemi *Covid-19* adalah PT. Saudagar Buah Indonesia yang merupakan sebuah UMKM. Untuk mempertahankan usahanya PT. Saudagar Buah Indonesia awalnya hanya melakukan

penjualan secara individual serta penjualan yang hanya menggunakan satu situs online yakni Blibli, kini dengan adanya musibah yang melanda tanah air membuat mereka harus bertahan dengan cara berjualan melalui *online* serta memperbanyak jejaring untuk menghasilkan pendapatannya.

Diketahui PT. Saudagar Buah Indonesia mampu bertahan dalam situasi saat ini, mereka memperluas penjualan menggunakan beberapa situs *online* dan hingga saat ini terdapat beberapa situs jual beli *online* yang bekerja sama dengan mereka yakni Blibli, Blibli Mart, Tokopedia, Shopee dan Traveloka point serta memperluas penjualan *offline* mereka yang awalnya hanya secara individual kini sudah merambah ke distributor serta *reseller*. Diketahui pula mereka juga memakai jasa *influencer* untuk meningkatkan penjualan mereka agar menarik minat konsumen untuk berbelanja *online* dikarenakan dengan situasi Pandemi *Covid-19* yang ada saat ini.

Dengan adanya Pandemi *Covid-19* ini PT. Saudagar Buah Indonesia termotivasi untuk meningkatkan pendapatan mereka serta daya tarik konsumen yakni dengan menambah beberapa varian produk mereka. Pada awalnya PT. Saudagar Buah Indonesia ini hanya memiliki satu varian produk saja yaitu *Mango Day Fruit Strips Mangoes Camilan* dan akhirnya hingga saat ini menambah empat varian lainnya yaitu *Frutivez Banana Fruit Strips Camilan*, *Frutivez Pinepaya Fruit Strips Camilan*, *Frutivez Banana*

Vanilla Fruit Strips Camilan serta *Banana and Mango Fruit Strips in Jar* yang membuat total varian mereka menjadi lima varian.

Dengan meluasnya sektor penjualan serta bertambahnya varian membuat sistem pencatatan PT. Saudagar Buah Indonesia menjadi sangat lama dalam penginputan penjualan yang masih menggunakan manual serta keakuratan data yang lemah dapat terjadi akibat banyaknya data penjualan yang masuk. Sistem Informasi akuntansi sangat perlu di terapkan untuk mempermudah metode pencatatan setiap transaksi. Kelebihan sistem ini dibandingkan sebelumnya berdampak pada keakuratan data, serta dapat memangkas waktu pencatatan yang awalnya lama menjadi lebih cepat serta efisien dari segi waktu, memudahkan juga pemakai untuk melihat stok barang yang keluar dengan sangat mudah secara *real time*.

Berdasarkan uraian diatas, untuk menjawab apa yang dilakukan PT. Saudagar Buah Indonesia untuk dapat mempertahankan metode pencatatan mereka di tengah Pandemi *Covid-19*. Peneliti menjabarkan apa saja yang harus dilakukan PT. Saudagar Buah Indonesia dalam melakukan pencatatan sistem lama yang awalnya manual dan harus bekerja di kantor menjadi menggunakan sistem baru berbasis aplikasi desktop dengan menganalisis metode pencatatan yang lama terlebih dahulu agar dapat mengevaluasi sistem yang baru serta sesuai. Oleh karena itu, peneliti membuat

“PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI

PENGELOLAAN PENJUALAN BERBASIS APLIKASI DESKTOP”
sebagai bahan penelitian di PT. Saudagar Buah Indonesia (UMKM).

1.2 Identifikasi Masalah

Penelitian ini menguraikan masalah tersebut dalam identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana cara perancangan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis desktop.
2. Bagaimana mengimplementasikan sistem informasi akuntansi penjualan dalam PT. Saudagar buah Indonesia.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Mengambil cara untuk merancang sistem informasi akuntansi penjualan berbasis desktop.
2. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan di PT. Saudagar Buah Indonesia.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan desain sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Saudagar Buah Indonesia serta

mampu menjadi solusi bagi permasalahan yang dihadapi serta memudahkan pemiliknya dalam mengelola penjualan perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Diharapkan penelitian ini mampu memperkaya referensi di bidang sistem informasi akuntansi khususnya yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan yang dilakukan oleh PT. Saudagar Buah Indonesia khususnya di bagian "administrasi".

1.4.1 Aspek Teoritis

Dengan di jalankannya penelitian ini mampu memberikan pengetahuan yang lebih dalam penjualan di bidang sistem informasi akuntansi, khususnya di bidang sistem informasi akuntansi perusahaan.

1.4.2 Aspek Praktis

A. Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini di harapkan mampu untuk memberikan masukan serta bahan yang harus di perhatikan untu melakukan penjualan atau usaha. Oleh karena itu, aplikasi ini dibuat untuk memudahkan perusahaan untuk mampu memberikan informasi kepada pihak manajemen tentang hasil akhir secara *real-time* di masa mendatang.

B. Kalangan Akademis

Hasil penelitian di harapkan mampu digunakan oleh UMKM dan memberikan wawasan yang lebih kepada mahasiswa/i dalam perancangan sistem informasi akuntansi penjualan, memberikan bahan referensi untuk penelitian selanjutnya serta dapat mengembangkan sistem ini menjadi lebih sempurna.

