



STIE Mahaputra Riau

AMBITEK

Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi

Vol. 1. No. 2 (2021) Hal. 186-203

Analisa Sistem Informasi Akuntansi Pada Penjualan E-Commerce “Jims Honey” Selama Pandemi COVID-19

Zanita Nas'ifah^{1*)}, Ahmad Taufiq Azhari² dan Iman Supriadi³
¹²³Program Studi Akuntansi STIE Mahardhika, Surabaya, Indonesia
^{*)}E-mail: zanitsanasifah99@gmail.com

Abstract

E-commerce is a digital-based electronic buying and selling system that is easily accessible anywhere, anytime and by anyone. With the current condition of the COVID-19 pandemic, where health protocols are very stressed, many people use e-commerce to meet their needs without having to meet face to face. Jims Honey Gedangan uses this e-commerce system to expand its sales distribution. For sales reports, Jims Honey Gedangan makes an analysis obtained from the use of the Sales Accounting Information System which is then applied to e-commerce as an effort to make sales reports easier. Sellers can supervise their sales by making a recapitulation of the information obtained from the Sales Accounting Information System in e-commerce. In the future, the use of e-commerce systems and the application of the Sales Accounting Information System are expected to be widely used by MSME entrepreneurs to help increase sales and control the turnover of their products during a pandemic.

Keywords: *Sales Accounting Information System, E-Commerce, Turnover, MSME, Pandemic COVID-19*

PENDAHULUAN

UMKM saat ini memiliki peranan penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi negara. Adanya sebuah UMKM perlu melibatkan masyarakat yang memiliki keinginan untuk berkembang dan berinovasi. Untuk meningkatkan daya saing yang baik di pasar baik dalam maupun luar negeri, selain kualitas produk UMKM juga perlu meningkatkan kualitas pasarnya yaitu dengan memperkenalkan produknya sampai luar negeri. Namun saat ini dengan adanya pandemi COVID-19, banyak UMKM yang mulai memutar otak untuk tetap bisa bertahan dalam situasi ini. Banyaknya pembatasan wilayah juga membatasi pergerakan UMKM. Banyak masyarakat yang mulai menggunakan *e-commerce* untuk media pembelian kebutuhannya karena mereka tidak bisa langsung datang ke pasar atau pusat perbelanjaan. Perkembangan teknologi informasi saat ini berdampak pada kehidupan masyarakat termasuk dalam kegiatan jual beli. Dalam era saat ini, media elektronik menjadi salah satu alat/media yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Oleh karena itu, pemilik bisnis mulai memasang media untuk memasarkan produknya di *e-commerce*. Banyak perusahaan yang sudah menyediakan media yang membantu para pemilik bisnis untuk mengembangkan bisnisnya menggunakan media elektronik. Berbagai



STIE Mahaputra Riau

AMBITEK

Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi

Vol. 1. No. 2 (2021) Hal. 186-203

software baik berbasis *website* maupun aplikasi *mobile* dibuat untuk mendukung bisnis termasuk UMKM yang baru memulai sebuah bisnis. Dengan adanya *software* UMKM diharapkan mampu menjangkau konsumen yang lebih luas.

Layanan yang disediakan oleh *e-commerce* mempunyai fitur untuk layanan pemasaran, pembelian serta pembayaran. Karena memiliki fitur tersebut, *e-commerce* dapat membantu segala aktivitas bisnis perusahaan. Fitur layanan dari aplikasi *e-commerce* dapat dimanfaatkan untuk mempermudah transaksi perusahaan seperti transaksi jual beli mulai dari proses pemesanan, pembuatan order, pengemasan paket, pengiriman invoice, billing sampai penerimaan pembayaran dan proses pencatatan akuntansi kemudian menghasilkan laporan keuangan. *E-Commerce* juga dapat dimanfaatkan sebagai media interkasi penjual dengan *supplier* dan pelanggan yang mampu melakukan pertukaran informasi yang secara elektronik. Di era pandemi seperti saat ini, *e-commerce* dapat membantu para UMKM untuk menjual dan menjangkau konsumennya dengan lebih luas bahkan sampai luar negeri. Dengan demikian, UMKM bisa memiliki kesempatan untuk meningkatkan omset nya walaupun dalam keadaan pandemi *E-Commerce* dapat menghasilkan Sistem Informasi Akuntansi yang mempermudah pemilik bisnis untuk melakukan pengawasan keuangan terkait kegiatan jual beli.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian sebelumnya yaitu penelitian dari Tumpal Manik (2018) tentang Analisis Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam *E-Commerce* Terhadap Pengendalian Bisnis Online. Kemudian penelitian dari Ni Kadek Sinarwati, Edy Sujana dan Nyoman Trisna Herawati (2019) tentang Peran Sistem Informasi Akuntansi Berbasis *Mobile* Bagi Peningkatan Kinerja UMKM. Selanjutnya yaitu penelitian dari Wildah Dina Akmala (2013) tentang Analisis Dampak Penerapan Sistem *E-Commerce* Terhadap Pengendalian Internal Perusahaan Sebagai Akibat Perkembangan Teknologi Informasi. Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk melakukan sebuah analisis informasi yang diperoleh dari adanya Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada *e-commerce* sebagai upaya mempermudah pembuatan laporan penjualan produk "Jims Honey" selama adanya pandemi COVID-19.

Sistem informasi menurut **Suryantara (2014: 4)** adalah suatu sistem yang dibuat oleh manusia yang terdiri dari komponen-komponen dalam organisasi untuk mencapai suatu tujuan yaitu menyajikan informasi. Pendapat lain dari **Diana (2011: 4)**, sistem informasi merupakan sistem buatan manusia yang biasanya terdiri dari sekumpulan komponen baik manual atau komputerisasi yang terintegrasi untuk mengumpulkan, menyimpan dan mengelola data serta menyediakan informasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai pemakai informasi tersebut. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa sistem informasi adalah suatu hal yang dibuat oleh manusia baik manual atau komputerisasi yang digunakan untuk proses pengumpulan data, penyimpanan data, dan penyajiannya dalam bentuk suatu informasi yang dapat digunakan oleh pihak tertentu untuk mencapai tujuan tertentu.



Sistem Informasi Akuntansi atau dapat disingkat dengan SIA terdiri dari 3 kata yaitu Sistem, Informasi, dan Akuntansi. Apabila dikutip dari **Mulyadi (2016: 3)** mengartikan SIA sebagai organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sedangkan dikutip dari pendapat **Nugroho Widjajanto (2010: 31)** sistem informasi akuntansi sebagai tatanan formulir, catatan, peralatan termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya dan laporan yang terkoordinasi secara erat yang didesain untuk mengubah data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen. Tetapi **Romney dan Steinbart (2015: 10)** berpendapat bahwa SIA adalah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan juga proses data menjadi informasi yang berguna dalam membantu proses pengambilan keputusan.

Dari beberapa pendapat ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan sebuah sistem atau tatanan suatu kegiatan akuntansi yang dapat terdiri dari catatan serta laporan yang disusun menjadi sebuah informasi yang menggambarkan sebuah kegiatan akuntansi.

Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi (SIA)

Sistem Informasi Akuntansi terdapat beberapa unsur dalam pelaksanaannya. Jika menurut pendapat **Mulyadi (2016: 3)**, adapun unsur-unsur tersebut yaitu sebagai berikut:

- a. Formulir. Formulir yaitu sebuah dokumen yang digunakan untuk mencatat segala transaksi yang telah terjadi. Dokumen tersebut mencatat peristiwa yang terjadi dalam organisasi direkam atau didokumentasikan di atas secarik kertas.
- b. Jurnal. Jurnal yaitu sebuah catatan kegiatan akuntansi pertama yang digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Dalam jurnal, data keuangan untuk pertama kalinya dibedakan menurut penggolongan yang sesuai dengan informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.
- c. Buku Besar. Buku besar atau disebut *general ledger* terdiri atas rekening-rekening pembantu yang digunakan untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening-rekening yang ada dalam buku besar disediakan sesuai dengan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan
- d. Buku Pembantu. Buku Pembantu atau *Subsidiary ledger* terdiri dari rekening pembantu yang mencatat data keuangan yang muncul dalam suatu rekening dalam buku besar. Buku besar dan buku pembantu disebut sebagai *book of final entry* atau catatan akuntansi akhir, yang berarti bahwa tidak ada catatan akuntansi lagi setelah data akuntansi diringkas dan digolongkan dalam rekening pada buku besar dan buku pembantu.
- e. Laporan. Laporan yaitu berisi informasi yang keluaran sistem akuntansi. Laporan bisa berbentuk hasil cetak komputer dan tayangan pada layar monitor komputer. Hasil dari proses



STIE Mahaputra Riau

AMBITEK

Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi

Vol. 1. No. 2 (2021) Hal. 186-203

akuntansi merupakan laporan keuangan yang bisa berbentuk neraca, laporan R/L (rugi laba), laporan perubahan laba ditahan, laporan harga pokok produksi, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok penjualan, daftar umur piutang (*ar days*), daftar utang yang akan dibayar (*account payable*), daftar saldo persediaan yang lambat penjualannya

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Beberapa ahli juga telah mengemukakan pendapatnya tentang pengertian dari Sistem Informasi Akuntansi (SIA) pada Penjualan. Menurut **Mulyadi (2010: 205)** menyebutkan jika Sistem Informasi Akuntansi Penjualan merupakan suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi untuk mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Sedangkan **La Midjan dan Azhar Susanto (2013: 5)** menyebutkan jika sistem informasi akuntansi penjualan yaitu kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

Jadi dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan adalah sebuah sistem yang dirancang untuk berisikan sebuah informasi terkait pengolahan dan pencatatan penjualan yang kemudian menghasilkan sebuah laporan penjualan yang ditujukan untuk pihak-pihak yang membutuhkan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan. Penjualan dapat dilakukan oleh beberapa metode, salah satunya dengan pembayaran tunai. Beberapa perusahaan memerlukan sebuah sistem yang berisi tentang penjualan tunai perusahaannya. Beberapa ahli telah menjelaskan pendapatnya tentang pengertian dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai. **Nugroho Widjajanto (2001: 137)** menyebutkan bahwa SIA Penjualan Tunai merupakan siklus akuntansi yang melibatkan bagian-bagian seperti pencatatan nota, pengendalian intern, rekapan hasil penjualan dan laporan yang menghasilkan informasi penjualan dengan pembayaran secara langsung menggunakan uang tunai dalam pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan. Sedangkan **Joseph W (1996: 74)** menyebutkan bahwa SIA penjualan tunai merupakan siklus akuntansi yang melibatkan bagian-bagian seperti pencatatan, pengendalian intern, rekapan hasil penjualan dan laporan yang menghasilkan informasi penjualan yang digunakan untuk pencatatan transaksi penjualan tunai, dimana barang baru diserahkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli setelah bagian kasir menerima uang tunai dari pembeli.

Dari beberapa pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa SIA Penjualan Tunai yaitu sebuah sistem yang mengandung informasi tentang siklus akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan dengan pembayaran secara tunai.



Dalam Sistem Penjualan Tunai ada beberapa dokumen yang dibutuhkan ketika melakukan sebuah penjualan secara tunai, **Mulyadi (2001: 463)** berpendapat jika dokumen tersebut terdiri dari Faktur penjualan tunai, Pita register kas (cash register tape), Credit card sales slip, Bill of Lading, Faktur Penjualan COD (Cash on Delivery), Bukti Setor Bank, Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan. Sedangkan dalam proses pencatatannya, catatan akuntansi yang diterapkan pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai seperti Jurnal Penjualan, Jurnal Penerimaan Kas, Jurnal Umum, Kartu Persediaan dan Kartu Gudang.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sujarweni (2015) berpendapat bahwa Sistem penjualan kredit adalah sistem yang aktivitas penerimaan barang atau pengiriman barang terlebih dahulu sehingga pembayaran terjadi secara berkala dengan menyetujui waktu jatuh tempo pembayarannya antara pembeli dengan penjual. Adapun fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit menurutnya adalah sebagai berikut :

1. Sebagai Fungsi Penjualan. Fungsi ini terkait penerimaan pesanan dari pelanggan berdasarkan surat order yang diterima pelanggan, membuat surat pesanan penjualan dan memberikan ke fungsi kredit setelah membuat surat perintah pengiriman barang.
2. Sebagai Fungsi Kredit. Fungsi ini menerima surat order penjualan, memeriksa status kredit dan memberi persetujuan kredit.
3. Sebagai Fungsi Gudang. Fungsi ini yaitu fungsi menyiapkan barang sesuai pesanan yang diminta oleh pelanggan.
4. Sebagai Bagian Penagihan. Pada bagian ini, dilakukan pembuatan faktur penjualan sebanyak 3 rangkap, memberikannya ke pembeli, mengarsipkan, dan memberikannya ke bagian akuntansi.
5. Sebagai Bagian Akuntansi. Pada bagian ini, dilakukan pembuatan jurnal piutang dan kartu piutang.

Dalam Sistem Penjualan Kredit, ada beberapa dokumen yang dibutuhkan ketika melakukan sebuah penjualan secara kredit. **Mulyadi** mengemukakan pendapatnya jika dokumen tersebut terdiri dari surat order pengiriman beserta tembusan, faktur beserta tembusannya, rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial. Dalam proses pencatatannya, catatan akuntansi yang diterapkan pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit adalah Jurnal Penjualan, Kartu Piutang, Kartu Persediaan, Kartu Gudang dan Jurnal Umum

E-Commerce

Pada era saat ini sedang dikembangkan sebuah teknologi yang dapat digunakan untuk mempermudah kegiatan masyarakat, termasuk pada kegiatan jual beli. Saat ini sedang berkembang sebuah sistem *e-commerce*. **Kotler & Armstrong (2012)** berpendapat bahwa *e-commerce* yaitu saluran



online yang dapat dijangkau seseorang melalui komputer, yang digunakan oleh pebisnis dalam melakukan aktivitas bisnisnya dan digunakan konsumen untuk mendapatkan informasi dengan menggunakan bantuan komputer dalam prosesnya yang diawali dengan memberi jasa informasi pada konsumen dalam penentuan pilihan. **Wong (2010)** berpendapat bahwa *e-commerce* yaitu proses jual beli dan memasarkan barang serta jasa melalui sistem elektronik, seperti radio, televisi dan jaringan komputer atau internet. Sedangkan **Loudon (1998)** berpendapat bahwa *e-commerce* yaitu suatu proses transaksi yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam membeli dan menjual berbagai produk secara elektronik dari perusahaan ke perusahaan lain dengan menggunakan komputer sebagai penghubung transaksi bisnis yang dilakukan.

Dari beberapa pendapat ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa *e-commerce* adalah proses transaksi jual beli berbasis digital yang dilakukan penjual dan pembeli untuk mempermudah kegiatan proses jual beli secara tidak langsung yang memanfaatkan media elektronik dan jaringan untuk prosesnya.

Karakteristik E-Commerce

E-commerce memiliki beberapa karakteristik sesuai dengan sistem kegunaannya. Menurut **Kotler (2012)**, *E-Commerce* terdapat empat jenis apabila dibedakan berdasarkan karakteristiknya. Berikut adalah jenis-jenis nya :

- a. Business to business (B2B). Business to business (B2B) memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu Mitra bisnis yang sudah saling mengenal dan sudah menjalin hubungan bisnis yang lama, dan pertukaran data yang sudah berlangsung berulang dan telah disepakati bersama dan model yang umum digunakan adalah peer to peer, dimana kecerdasan pemrosesan dapat didistribusi oleh kedua pelaku bisnis.
- b. Business to consumer (B2C). Business to consumer (B2C) memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu informasi dapat disebar untuk umum, layanan yang digunakan juga untuk umum yang bisa digunakan oleh banyak orang, layanan berdasarkan permintaan, sehingga produsen harus mampu merespon permintaan konsumen dan Sistem pendekatan adalah client-server.
- c. Consumer to Consumer (C2C). Consumer to Consumer (C2C) memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu Transaksi ini dilakukan melalui pihak ketiga yang menyediakan platform online untuk melakukan transaksi dan Semua transaksi elektronik barang atau jasa antar konsumen
- d. Consumer-to-Business (C2B). Consumer to Business (C2B) memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu Konsumen menyediakan produk atau jasa kepada perusahaan yang membutuhkan dan perusahaan pun bersedia untuk membelinya
- e. Business-to-Administration (B2A). Business-to-Administration (B2A) memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu Transaksi antara bisnis dan administrasi public dan biasanya berupa portal pelayanan pemerintah.



- f. Online-to-Offline (O2A). Online-to-Offline (B2A) memiliki beberapa ciri-ciri, yaitu pelanggan mendapat informasi melalui bidang periklanan online dan aplikasi atau situs online untuk mengunjungi atau aware mengenai keberadaan toko fisik

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)

Rudjito (2003) mengemukakan pendapatnya tentang Usaha Mikro Kecil Menengah, menurutnya UMKM yaitu sebuah usaha yang memiliki peran penting dalam perekonomian di negara Indonesia, mulai sisi lapangan pekerjaan yang tercipta sampai pada sisi jumlah usahanya UMKM juga dapat diartikan sebagai sebuah kegiatan ekonomi yang mampu menggerakkan pembangunan Indonesia seperti industri manufaktur, agrobisnis, agraris, dan juga sumber daya manusia (SDM). **Ina Primiana (2009)** berpendapat jika UMKM tersebut memiliki peran dalam pemulihan perekonomian Indonesia melalui pengembangan dari sektor perdagangan untuk program pemberdayaan masyarakat yang membutuhkan pekerjaan. Dilansir dari Undang-Undang (UU) No. 20 Tahun 2008, terdapat beberapa kategori untuk jenis usaha kecil. Penjabarannya dari kategori jenis usaha ada pada tabel dibawah ini.

Tabel 1 Kategori Jenis Usaha

<i>NO</i>	<i>URAIAN</i>	<i>KRITERIA</i>	
		<i>ASSET</i>	<i>OMSET</i>
<i>1</i>	<i>Usaha Mikro</i>	<i>Max 50 JT</i>	<i>Max 300 JT</i>
<i>2</i>	<i>Usaha Kecil</i>	<i>diatas 50 JT – 500 JT</i>	<i>diatas 300 JT – 2,5 M</i>
<i>3</i>	<i>Usaha Menengah</i>	<i>diatas 500 JT – 10 M</i>	<i>diatas 2,5 M – 50 M</i>

Sumber : Undang-Undang (UU) No. 20 Tahun 2008

Sedangkan dilansir dari data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah tahun 2018, terdapat 64.194.057 UMKM yang ada di Indonesia sekitar 99 persen dari total unit usaha dan sektor UMKM juga telah mempekerjakan sekitar 116.978.631 tenaga kerja sekitar 97 persen dari total tenaga kerja di sektor ekonomi. UMKM menyumbang PDB atas dasar harga berlaku sebesar 61,07% secara nasional.

Pandemi Covid-19

Pandemi COVID-19 berasal dari kata pandemi yang berarti sebuah peningkatan kasus penyakit yang telah menyebar ke berbagai benua dan negara yang umumnya menyerang banyak orang serta COVID-19 yang merupakan singkatan dari *Coronavirus Disease 2019*. Dari dua kata



STIE Mahaputra Riau

AMBITEK

Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi

Vol. 1. No. 2 (2021) Hal. 186-203

tersebut dapat diartikan bahwa pandemi Covid-19 yaitu sebuah peristiwa menyebarnya virus penyakit corona yang ada mulai tahun 2019 di seluruh dunia. Penyakit ini disebabkan oleh virus jenis baru yang diberi nama SARS-CoV-2. *Coronavirus Disease* pertama kali ditemukan di negara China tepatnya pada tanggal 1 Desember 2019, Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) menetapkan sebagai pandemi pada tanggal 11 Maret 2020. Hingga 24 Mei 2021, berdasarkan data harian Kemenkes RI, di Indonesia telah tercatat 1.781.127 kasus positif dengan angka kesembuhan sebanyak 1.638.279 serta 49.455 meninggal dunia

Virus corona sangat berdampak pada perekonomian dunia termasuk Indonesia. Setiap negara memiliki kebijakan sendiri terkait penanganan penyebaran virus ini. Di Indonesia, kegiatan produksi dan distribusi barang/jasa terhambat karena adanya kebijakan pemerintah dalam penanganan penyebaran COVID-19. Bukan hanya berdampak pada produksi barang saja, namun kegiatan investasi juga terhambat karena pandemi sudah mendunia. Masyarakat juga merasakan dampak seperti banyak barang yang harga belinya menjadi mahal dan langka.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Dalam penyusunan dan pengambilan data penelitian ini akan dilakukan dengan pengamatan langsung dan pengambilan data secara langsung pada bisnis Jims Honey. Menurut Bogdan dan Taylor dalam Moleong (2010: 4), menjelaskan bahwa metodologi penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pada penelitian ini peneliti membuat suatu gambaran kompleks, laporan terinci dari pandangan peneliti serta melakukan analisa untuk mendapatkan hasil. Pengumpulan data yang dilakukan peneliti dengan menggunakan metode observasi, dan dokumentasi secara langsung pada salah satu usaha reseller Jims Honey Indonesia yaitu Jims Honey Gedangan yang berlokasi di kecamatan Gedangan, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur. Observasi dilakukan secara langsung kegiatan jual beli pada *e-commerce* serta pencatatan yang dihasilkan dari sistem *e-commerce*. Dokumentasi yang diperlukan berupa catatan laporan penjualan yang dihasilkan setelah melakukan transaksi jual beli pada *e-commerce*. Dalam penelitian ini menggunakan data primer yang berupa hasil Analisa dan observasi secara langsung dari sistem *e-commerce* bisnis Jims Honey. Selain data primer tersebut, terdapat data pendukung transaksi-transaksi seperti nota, faktur penjualan, laporan transaksi, serta laporan pembayaran transaksi.

HASIL PENELITIAN



STIE Mahaputra Riau

AMBITEK

Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi

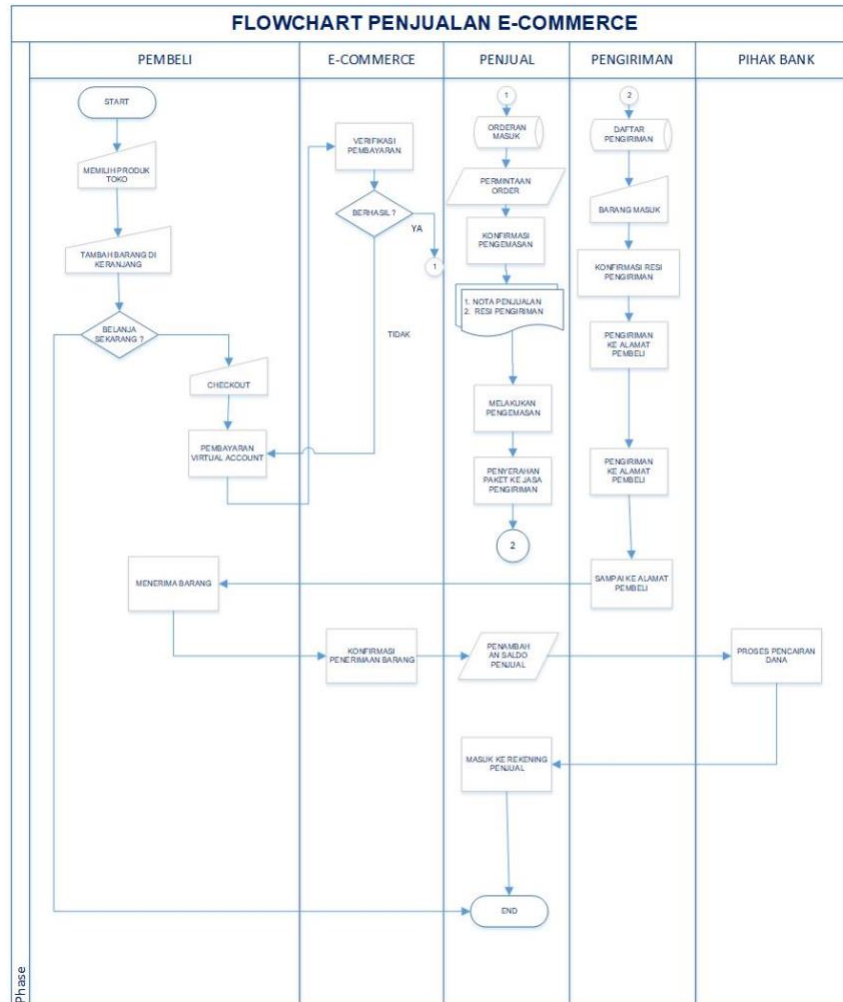
Vol. 1. No. 2 (2021) Hal. 186-203



Gambar 4.1 Logo Jims Honey Gedangan

CV. Jimshoney Indonesia didirikan di Indonesia pada tahun 2014, dimulai sebagai sebuah perusahaan perdagangan yang menyediakan barang-barang fashion harian seperti tas, dompet dan arloji dengan nama perusahaannya sendiri yaitu JIMS HONEY. Sejak itu, Jims Honey telah memproduksi jutaan item hanya dengan kualitas ekspor terbaik dari Guangzhou, China. Saluran distribusi kami telah berkembang pesat di seluruh Indonesia, dengan lebih dari 50.000 reseller online dari Sabang sampai Merauke, menjadikan kami merek tas & dompet lokal no 1 yang paling banyak didistribusikan di Indonesia. Salah satu dari ribuan reseller tersebut adalah “**Jims Honey Gedangan**”. Jims Honey Gedangan mulai menjual produk dari CV. Jimshoney Indonesia atau Jims Honey sejak bulan Agustus 2020. Memiliki pusat distribusi di Kecamatan Gedangan, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur. Jims Honey Gedangan sejak berjalannya usaha mulai bulan Agustus 2020 hingga April 2021 telah menjual ratusan produk dari CV. Jimshoney Indonesia. Dari itu merek tas, dompet, jam, dan produk lainnya. Dimana penjualan produk tersebut banyak melalui media e-commerce dan sosial media online yang ada saat ini.

Alur Penjualan Pada E-Commerce:



Gambar 4.2 Flowchart Penjualan Pada E-Commerce

Dari gambar diatas, berikut penjelasannya :

Dimulai dari kegiatan pembeli yang memilih produk-produk yang ada di toko. Lalu pembeli memasukkan produk pilihan kedalam keranjang untuk selanjutnya melanjutkan proses belanja. Apabila pembeli tidak ingin melakukan pembelian produk tersebut sekarang, maka proses akan selesai. Namun apabila pembeli ingin melakukan transaksi sekarang maka pembeli memilih checkout yang selanjutnya akan tampil pilihan pembayaran menggunakan virtual account. Setelah pembeli melakukan pembayaran, pihak e-commerce akan melakukan verifikasi pembayaran. Apabila



STIE Mahaputra Riau

AMBITEK

Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi

Vol. 1. No. 2 (2021) Hal. 186-203

sudah berhasil maka proses akan dilanjutkan oleh penjual. Apabila gagal maka akan muncul perintah untuk melakukan pembayaran.

Setelah pembayaran berhasil dikonfirmasi, pada bagian seller center akan muncul notifikasi orderan masuk. Semua orderan masuk akan terekam di dalam database *e-commerce* penjual. Notifikasi permintaan order kemudian akan dilakukan konfirmasi untuk melakukan pengemasan biasanya akan muncul pilihan untuk atur pengiriman. Setelah melakukan konfirmasi tersebut, penjual dapat mencetak nota penjualan, faktur penjualan dan resi pengiriman. Dokumen tersebut dicetak rangkap 2, rangkap 1 untuk pembeli yang diletakkan didalam paket dan ditempelkan pada pesanan serta 1 rangkap untuk disimpan sebagai dokumen penjual. Setelah resi tercetak, penjual kemudian melakukan sebuah pengemasan dan menempelkan resi pengiriman. Kemudian penjual dapat mengirimkan pakatnya ke tempat jasa pengiriman.

Dari pihak pengiriman, setiap orderan yang siap dikirim, maka akan masuk ke database daftar paket yang harus dikirim. Penjual mengirimkan pakatnya ke counter/dropoff jasa pengiriman. Pihak pengiriman memproses kegiatan secara manual sebagai barang masuk. Setelah diterima, pihak pengiriman melakukan scan barcode resi di paket. Selanjutnya akan dilakukan proses pengiriman sampai alamat pembeli. Apabila paket sudah sampai ke alamat penerima, pihak pembeli melakukan konfirmasi "telah diterima" di *e-commerce*. Pihak *e-commerce* akan melakukan penambahan pada saldo penjual. Untuk proses pencairan saldo penjual di *e-commerce* ke rekening penjual akan dilakukan satu minggu sekali. Apabila proses pencairan berhasil, maka akan masuk ke saldo rekening penjual. Setelah proses tersebut berhasil, maka proses jual beli pada *e-commerce* selesai.

Informasi Akuntansi Pada E-Commerce

Pada saat melakukan penjualan di *e-commerce*, terdapat beberapa informasi akuntansi yang didapat yang digunakan oleh pemilik usaha dalam mengelola keuangan yang dihasilkan dari penjualan *e-commerce*. Pada *e-commerce* terdapat sebuah informasi tentang penjualan seperti total produk yang telah terjual setiap periode, total pendapatan dari penjualan setiap periode sampai total penarikan dana yang dilakukan setiap periode. Berikut adalah informasi akuntansi yang didapat dari *e-commerce*:



Halaman Utama > Keuangan > Laporan Akun

Laporan Keuangan Membantu

Laporan Akun Laporan Pesanan **Tinjauan Transaksi**

Tanggal Transaksi: 2021-01-01 - 2021-04-30 Nomor Pesanan Filter dengan Tipe transaksi

Jumlah Total (IDR) **4523343.64**

Pendapatan 9000.00
Pemotongan -335656.36

Tanggal	Tipe transaksi	Nomor transaksi	Nomor Pesanan	Item ID	Rincian	Komentar	Jumlah	Periode
30 Apr 2021	Payment Fee	587236636047213	587236635947213	587236636047213	Aishiteru Tas Kecil by Jims Honey		-1425.16	26 Apr 2021 - 02 May 2021
30 Apr 2021	Omset penjualan	587236636047213	587236635947213	587236636047213	Aishiteru Tas Kecil by Jims Honey		79000.00	26 Apr 2021 - 02 May 2021

Gambar 4.3 Informasi Laporan Keuangan Penjualan Pada E-Commerce

Halaman Utama > Keuangan > Laporan Akun

Laporan Keuangan Membantu

Laporan Akun **Laporan Pesanan** Tinjauan Transaksi

2021-01-01 - 2021-04-30 Semua Nomor Pesanan Search Clear

Total Pesanan (Semua Status) **76**

Sudah diterima 56
Dikembalikan 0
Pengiriman Gagal 1

Nomor Pesanan	Tanggal Pesanan	Item ID	Harga Unit	Komisi	Payment Fee	Ongkos Kirim Pelanggan	Ongkos Kirim	Jumlah Pembayaran
592708255965606	Fri Apr 30 11:46:11 GMT+07:00 2021	592708256065606						
587236635947213	Sat Apr 24 11:46:56 GMT+07:00	587236636047213	79000.00		-1425.16			77574.84

Gambar 4.4 Informasi Laporan Barang Terjual Pada E-Commerce



Laporan Akun	Laporan Pesanan	Tinjauan Transaksi
Pendapatan Jumlah yang akan dibayarkan (IDR) 1,167,689.64		
Metode Pembayaran Pengaturan 		
Riwayat laporan yang dibayarkan		
12 Apr 2021 - 18 Apr 2021 IDR 321,992.68		
05 Apr 2021 - 11 Apr 2021 IDR 204,247.68		
29 Mar 2021 - 04 Apr 2021 IDR 204,247.68		
Status Laporan		
22 Mar 2021 - 28 Mar 2021		
Open Inisiasi Pembayaran Dibayar		
Nomor Laporan ID67XFR5JG-2021-012		
22 Mar 2021 - 28 Mar 2021 417,088.24		
Saldo Awal 0.00		
Payment Fee -8,911.76		
Omset penjualan 494,000.00		
Biaya promo free shipping -68,000.00		

Gambar 4.5 Contoh Informasi Laporan Pembayaran Saldo Penjual (Periode 22-28 Maret 2021)

Order Number: 68175292525428

Seller Name: Jimi Honey Gedangan Invoice Number: baby
 Invoice Date: 04 05 2021
 Payment Method: COD

Invoice To: slamet mujiyono Deliver To: slamet mujiyono
 Billing Address: slamet mujiyono hotel citradewi 1
 kalyamat jl citra no 1-2, Jawa
 Tengah Kab. Semarang Bandungan
 Indonesia Shipping Address: slamet mujiyono hotel citradewi 1
 kalyamat jl citra no 1-2, Jawa
 Tengah Kab. Semarang,
 Bandungan Indonesia
 62085641294567

Your Ordered Items

#	Product name	Seller SKU	Shop SKU	Price	Real Price
1	Baby Bag for Jimi Honey	403667437a-1629463202467-0	413667437a-3D-790647644E	17900.00	17900.00

Shipping Cost: 7500.00
 Subtotal (incl. VAT): 186500.00
 Tax: 0.00
 Voucher/Rebate: -0.00
Total: 186500.00

BAGAIMANA CARA MELAKUKAN PENGEMBALIAN?
 Pengembalian barang kini lebih mudah, tanpa ongkos kirim! Cukup isi formulir online melalui langkah sebagai berikut:

Klik Menu Akun di aplikasi Lazada Anda
 Lihat Semau Pesanan
 Klik barang atau nomor pesanan yang ingin Anda kembalikan
 Klik "Pengembalian Saya"
 Formulir Pengembalian Online siap diisi

Pilih mitra pengiriman yang tersedia di formulir online karena Lazada hanya melayani pengembalian GRATIS melalui JNE Cashless, J&T dan Alfatex.

Perhatikan pengembalian barang tidak akan diproses tanpa mengisi formulir online. Bagi Anda yang belum menerima sebagian barang pesanan dari "satu nomor resi pengiriman", disarankan untuk tidak mengisi formulir online, mohon langsung menghubungi Customer Care Lazada Indonesia.

Gambar 4.6 Tampilan Faktur Penjualan E-Commerce



STIE Mahaputra Riau

AMBITEK

Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi

Vol. 1. No. 2 (2021) Hal. 186-203

The screenshot displays two main sections: 'Informasi Pembayaran Saya' (My Payment Information) and 'Buyer's Payment Information'. The first section shows a message 'Tidak ada data' (No data). The second section provides a breakdown of the buyer's payment, including Subtotal (179000.00), Shipping Fee (7500.00), and various discounts (Lazada, Seller, and adjust_amount_label), resulting in a Grand Total of 186500.00. Below this, a 'Produk' table lists the item 'Baby Bag by Jims Honey' with its SKU, quantity (179000), shipping cost (7500.00), and other details.

Produk	Jumlah Total	Biaya Pengiriman	Promosi Biaya Pengiriman	Pembatal
Baby Bag by Jims Honey SKU Penjual: 4596674374-1609492620487-0	179000	7500.00		

Gambar 4.7 Tampilan Detail Penjualan Produk

Laporan Penjualan Selama Pandemi COVID-19

Dari informasi akuntansi yang didapat pada sistem *e-commerce*, dapat dilakukan sebuah rekapitulasi data laporan penjualan yang didapat selama pandemi. Dalam hal ini, peneliti mengambil data penjualan dari bulan Agustus 2020 sampai April 2021. Dari rekapitulasi yang dilakukan, didapat informasi tentang penjualan yang didapat penjual selama bulan tersebut. Berikut adalah data penjualan yang didapat dari penjualan melalui *e-commerce* periode Agustus 2020 s/d April 2021

Tabel 4.1 Laporan Penjualan Periode Agustus 2020 sampai April 2021

No	Periode	Penjualan	Potongan (Fee Shipping + Payment Fee)	Penjualan Bersih	Selisih Bulan Sebelumnya	%
1	Agustus 2020	Rp 292.000	Rp 5.413	Rp 286.587	-	
2	September 2020	Rp 744.000	Rp 43.896	Rp 700.104	Rp 413.517	144%
3	Oktober 2020	Rp 536.000	Rp 12.921	Rp 523.079	Rp -177.025	-25%



STIE Mahaputra Riau

AMBITEK

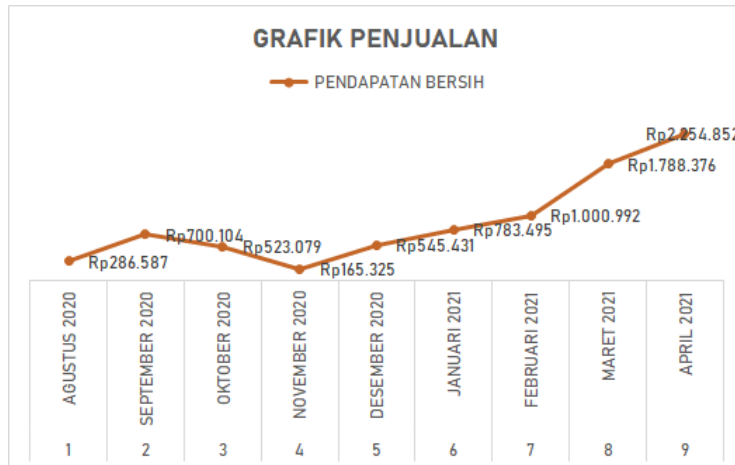
Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi

Vol. 1. No. 2 (2021) Hal. 186-203

4	November 2020	Rp 175.000	Rp 9.675	Rp 165.325	Rp -357.754	-68%
5	Desember 2020	Rp 571.500	Rp 26.069	Rp 545.431	Rp 380.106	230%
6	Januari 2021	Rp 821.500	Rp 38.005	Rp 783.495	Rp 238.064	44%
7	Februari 2021	Rp 1.059.500	Rp 58.508	Rp 1.000.992	Rp 217.497	28%
8	Maret 2021	Rp 2.022.000	Rp 233.624	Rp 1.788.376	Rp 787.384	79%
9	April 2021	Rp 2.324.500	Rp 69.648	Rp 2.254.852	Rp 466.476	26%

Sumber : Data diolah

Dari data tersebut dapat dilihat bahwa penjualan bersih tertinggi berada pada bulan April 2021 yaitu sebesar Rp 2.254.852. Serta penjualan terendah ada di bulan November 2020 Rp 165.325. Dari tabel laporan sebelumnya juga dapat dilihat persentase kenaikan dan penurunan dari penjualan. Terlihat bahwa untuk kenaikan persentase tertinggi berada pada bulan Desember 2020 dengan persentase kenaikan 230% dari penjualan bulan sebelumnya November 2020. Sedangkan untuk penurunan paling rendah berada pada bulan November 2020 yaitu -68% dibandingkan bulan sebelumnya Oktober 2020. Berikut penyajian kenaikan/penurunan penjualan:



Gambar 4.8 Grafik Penjualan Secara Berkala

Dari grafik tersebut dapat terlihat bahwa dari bulan Oktober-November 2020 penjualan Jims Honey Gedangan mengalami penurunan. Namun kemudian perlahan mengalami kenaikan yang cukup signifikan sejak bulan Desember 2020 hingga saat ini bulan April 2021 masih mengalami kenaikan nilai penjualan.

KESIMPULAN

Dari pembahasan diatas dapat disimpulkan beberapa hal terkait penelitian tersebut, diantaranya :

1. Pada sistem informasi akuntansi penjualan melalui *e-commerce*, *e-commerce* berlaku sebagai perantara antara penjual (*seller*) dan pembeli (*customer*). Dengan menggunakan *e-commerce* ini juga, penjual dan pembeli dapat bertransaksi dimana saja dan kapan saja mereka berada. Hal ini karena *e-commerce* merupakan sistem yang berbasis digital yang mudah diakses dimana saja, kapan saja dan oleh siapa saja.
2. *E-commerce* menyediakan sistem yang dapat digunakan baik itu untuk penjual (*seller*) maupun pembeli (*customer*).
3. Pembeli bisa dengan leluasa memilih dan melihat setiap produk dari penjual tanpa dibatasi jam operasional karena sistem *e-commerce* aktif 24 jam. Sehingga pembeli dapat melakukan pembelian sekalipun itu malam hari.
4. Transaksi jual beli pada *e-commerce* baru bisa berjalan ketika pembeli melakukan checkout terhadap barang yang akan dibelinya. Proses checkout dikatakan selesai



ketika sistem *e-commerce* telah melakukan verifikasi nominal dari pembayaran pembeli melalui beberapa alat pembayaran yang tersedia. Jika verifikasi sistem berhasil maka sistem *e-commerce* akan menginfokan kepada penjual (*seller*). Penjual (*seller*) mulai melakukan prosedur penjualan setelah mendapatkan notifikasi atau pemberitahuan dari sistem *e-commerce* bahwa ada pembeli yang berminat pada barang jualannya.

5. Dari *e-commerce* penjual (*seller*) dan pembeli (*customer*) mendapatkan sebuah informasi terkait jual beli. Pada menu *seller*, dapat terlihat informasi terkait penjualan yang telah terjadi dalam periode tertentu seperti informasi produk yang telah terjual, informasi pembayaran yang akan dibayarkan oleh pihak *e-commerce* ke *seller*, informasi pendapatan bersih setiap penjualan, print out dari faktur penjualan, serta informasi terkait detail pembelian setiap adanya pesanan masuk. Sedangkan dari *e-commerce* pembeli (*customer*), dapat terlihat kode pembayaran serta status pengiriman.
6. Pada setiap periode, *seller* dapat melakukan pengawasan terhadap penjualan mereka dengan membuat rekapitulasi dari informasi yang didapat dari Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang ada di *e-commerce*. Berdasarkan rekapitulasi yang telah dibuat oleh penjual yang terlihat pada diagram dan tabel penjualan, dapat dianalisa bahwa peminat produk Jims Honey Gedangan melalui *e-commerce* meningkat setelah bulan November 2020. Hal ini juga dipengaruhi bahwa pada saat pandemi COVID-19 ini, masyarakat lebih memilih mengurangi aktivitas belanja secara langsung dikarenakan anjuran social distancing dan beralih berbelanja melalui media-media *e-commerce*. Oleh karena itu, Sistem Informasi Akuntansi yang dihasilkan dari *e-commerce* ini dapat mempermudah *seller* dalam pembuatan pengawasan laporan penjualan

Dari pembahasan artikel ini, terdapat beberapa saran penulis yaitu dengan adanya fasilitas *e-commerce* diharapkan pemilik bisnis dapat mengoptimalkan kegiatan jual belinya terutama di masa pandemi COVID-19 sesuai dengan himbauan pemerintah agar mengurangi mobilitas di masyarakat serta penerapan social distancing. Dengan adanya *e-commerce*, pemilik bisnis dapat memanfaatkan Sistem Informasi Akuntansi yang terdapat pada *e-commerce* untuk membuat sebuah laporan penjualannya serta mengawasi kegiatan jual-beli yang terjadi. Dengan penerapan SIA diharapkan pelaporan yang dilakukan secara optimal dan efisien.



STIE Mahaputra Riau

AMBITEK

Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi

Vol. 1. No. 2 (2021) Hal. 186-203

DAFTAR PUSTAKA

- Accurate.id, 2020, "Sistem Informasi Akuntansi: Arti, Bagian, dan Fungsinya Dalam Bisnis" <https://accurate.id/akuntansi/sistem-informasi-akuntansi/> diakses 5 Maret 2021
- Cekkembali.com, 2019, "E-commerce"
<https://www.cekkembali.com/e-commerce/> diakses 10 Maret 2021
- Dina, Wildah. 2013. "ANALISIS DAMPAK PENERAPAN SISTEM E-COMMERCE TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PERUSAHAAN SEBAGAI AKIBAT PERKEMBANGAN TEKNOLOGI INFORMASI." *Jurnal Akuntansi AKUNESA*.
- Insight Talenta, 2019, "Peran Penting UMKM Dalam Sektor Ekonomi"
<https://www.talenta.co/blog/insight-talenta/peran-umkm/> diakses 1 April 2021
- Mulyadi. 2016. "Sistem Informasi Akuntansi." Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. 2014. "Sistem Informasi Akuntansi." Jakarta: Salemba Empat.
- Sinarwati, Ni Kadek, Edy Sujana, and Nyoman Trisna Herawati. 2019. "Peran Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Mobile Bagi Peningkatan Kinerja Umkm." *License Jurnal KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*.
- Sujarweni, V. W. 2015. "Sistem Akuntansi." Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Tumpal Manik. 2018. "ANALISIS PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM E-COMMERCE TERHADAP PENGENDALIAN BISNIS ONLINE." *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Finansial Indonesia*.
- Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)