

**IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI BERBASIS KOMPUTER
PADA TOKO HAEKAL KELURAHAN ARCAWINAGUN PURWOKERTO
TIMUR**

Eko Suyono¹, Oman Rusmana, Arintoko Arintoko
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Jenderal Soedirman

Abstract

Traditional stores continue to experience the following weaknesses: unclear organizational structure and work division, lack of recording and reporting financial transactions, and imperfect accounting information systems. This PKM implementation is taking place at the Haekal Shop located at Jl. Margo Mulyo No. 2RT 008 RW 008, Arcawinangun, East Purwokerto, and is expected to be completed by the end of October 2023. This PKM aims to implement an accounting information system for the management of financial transactions in traditional partner stores. The output of the 2014 National Strategic Research, which collects data qualitatively through in-depth interviews and Focus Group Discussions, is the product. The majority of traditional shops in Banyumas still manage their financial transactions manually, while others have already adopted basic computer systems, according to the findings of this study. In general, these traditional businesses have not instituted accounting recording and reporting in accordance with Financial Accounting Standards for Micro, Small, and Medium Entities (SAK EMKM). In 2014, research based on these findings developed an appropriate model for a retail or shop financial transaction management system. Using Toko Haekal as a partner, this PKM activity is presently in the stage of implementing the accounting information system model resulting from this research in the form of a manual-based and computer-based accounting system.

Keywords: Toko Haekal, SAK EMKM, Computer-Based AIS, and Qualitative Research

Abstrak

Kelemahan yang masih dirasakan oleh toko tradisional diantaranya adalah struktur organisasi dan pembagian kerja yang belum jelas, kurangnya perekaman dan pelaporan transaksi keuangan serta belum sempurnanya sistem informasi akuntansi. PKM ini sedang dilaksanakan di Toko Haekal yang beralamat di Jl. Margo Mulyo No. 2RT 006 RW 008, Arcawinangun, Purwokerto Timur dan ditargetkan akan selesai di akhir Oktober 2023. Tujuan PKM ini adalah untuk menerapkan sistem informasi akuntansi dalam pengelolaan

¹ Corresponding author, email: ekyo75@yahoo.com

transaksi keuangan di toko tradisional yang menjadi mitra. Produk merupakan luaran Penelitian Strategis Nasional Tahun 2014 yang menggunakan metode kualitatif untuk pengumpulan data, melalui wawancara mendalam dan Focus Group Discussion. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah bahwa mayoritas toko tradisional di Banyumas masih mengelola transaksi keuangan mereka secara manual dan sebagian yang lain sudah menggunakan sistem komputer yang sederhana. Umumnya toko tradisional tersebut belum menerapkan pencatatan dan pelaporan akuntansi-nya berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM). Berdasarkan temuan tersebut, penelitian tahun 2014 memformulasikan model yang tepat untuk sistem pengelolaan transaksi keuangan di retail atau toko. Hasil model sistem informasi akuntansi dari penelitian tersebut yang berupa sistem akuntansi berbasis manual dan berbasis komputer selanjutnya sedang dalam tahapan implementasi dalam kegiatan PKM ini dengan menggunakan Toko Haekal sebagai mitra.

Kata kunci: Toko Haekal, SAK EMKM, AIS Berbasis Komputer, Kualitatif

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Toko Haekal merupakan sebuah usaha perdagangan yang beralamat di Jl. Margo Mulyo No. 2, Arcawinangun, Purwokerto Timur yang bergerak dalam bidang perdagangan atau retail. Toko ini adalah milik Bapak Suseno yang sudah berdiri sekitar 10 tahun terakhir, namun SIUP baru diurus dan diperoleh pada bulan Agustus tahun 2020 dengan nomor izin kode KBLI No. 47112 yang bergerak dibidang perdagngan eceran tradisional.

Keunikan Toko Haekal adalah melakukan model penjualan swalayan dalam melayani masyarakat sekitar dan juga sistem penjualan berdasarkan *delivery order* (DO) khususnya bagi masyarakat sekitar di Kelurahan Arcawinnagun. Pesanana bisa mellaui whats up (WA) kemudian barang yang dipesan akan diantar ke alamat pemesan.

Usaha perdagangan ini sempat maju di era sebelum Covid 19 namun saat awal-awal Covid yaitu di tahun 2020 dan 2021 sempat terganggu distrbusi barangnya karena gangguan yang berskala nasional akibat pamndemic. Saat ini usha toko ini mulai bangkit kembali dan mulai terisi penuh dengan barang-barang dagangan dan berangsur-angsur pulih seperti sebelum era Covid 19.

Kalau dari jenisnya sebenarnya Toko Haekal masih masuk kategori toko tradisional yang didirikan oleh Bapak Seno. Toko tradisional merupakan jenis toko yang sudah lama digeluti oleh mayoritas masyarakat pedagang di Indonesia, dan keberadaannya sudah terbukti secara langsung bisa turut menggairahkan roda perekonomian di negeri ini. Disamping memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat, usaha yang dijalankan oleh toko tradisional juga turut menciptakan lapangan kerja di wilayah operasi toko tradisional tersebut. Hal ini menunjukkan peran penting toko tradisional dalam pengembangan ekonomi berbasis kerakyatan di setiap daerah. Akan tetapi akhir-akhir ini eksistensi toko tradisional semakin terancam dan sudah banyak yang gulung tikar karena terus bermunculannya toko modern berupa mini market modern yang mempunyai keunggulan di berbagai bidang (Suyono et al., 2016; Riswan et al., 2017).

Di Indonesia, supermarket lokal telah ada sejak 1970-an, meskipun masih terkonsentrasi di kota-kota besar. Supermarket bermerek asing mulai masuk ke Indonesia pada akhir 1990-an semenjak kebijakan investasi asing langsung dalam sektor usaha ritel dibuka pada 1998. Meningkatnya persaingan telah mendorong kemunculan supermarket di kota-kota lebih kecil dalam rangka untuk mencari pelanggan baru dan terjadinya perang harga. Akibatnya, bila supermarket Indonesia hanya melayani masyarakat kelas menengah-atas pada era 1980-an dan awal 1990-an (CPIS 1994), penjamuran supermarket hingga ke kota-kota kecil dan adanya praktik pemangsaan melalui strategi pemangkasan harga memungkinkan konsumen kelas menengah-bawah untuk mengakses supermarket. Beberapa persoalan ini tentu juga dialami di negara berkembang lainnya (Reardon et al 2003; Collett & Wallace 2006).

Dalam kegiatan pengabdian ini Tim PKM memilih Toko Haekal sebagai mitra PKM karena kami menganggap toko ini sudah cukup layak untuk menjalankan sistem akuntansi baik manual maupun berbasis computer berupa organisasi formulir, dokumen, dan catatan serta laporan sesuai dengan format baku yang di atur dalam standar akuntansi entitas mikro kecil dan menengah (SAK EMKM) yang dapat diterapkan pada usaha kecil dan menengah seperti Toko Haekal. Sistem akuntansi ini akan berupa system akuntansi

manual dengan pedoman manual system dan juga akan dibarengi dengan pengolahan data secara terkomputerisasi guna meningkatkan profesionalisme pengelolaan toko tersebut. Selain itu Toko Haekal. Tahun ini ketika pandemic covid 19 berangsur-angsur pulih maka usaha perdagangna toko inipun kembali bergairah dengan rata-rata perputaran omset sekitar Rp 40.000.000 per bulannya.

1.2 Permasalahan Mitra

Saat ini Toko Haekal menggunakan sebuah sistem informasi keuangan sederhana sebatas dengan memanfaatkan Microsoft Excell untuk merekap semua data persediaan toko beserta mencatat transaksi harian. Tentunya pencatatan yang dilakukan masih sangat sederhana dan baru mencatat keluar masuknya barang beserta persediaan yang tersisa dan belum melakukan pelaporan keuangan sesuai standar akuntansi untuk entitas mikro kecil dan menengah (SAK EMKM).

Dengan perkembangan penjualan yang mulai kembali bagus setelah era pasca Covid 19, Tim PKM memandang perlu bagi Toko Haekal memiliki system akuntansi manual dan sistem informasi akuntansi berbasis komputer supaya bisa mengelola laporan keuangannya secara benar dan akuntabel sehingga pemilik toko dapat menghitung keuntungan toko secara akurat. Atas hasil survey awal dan wawancara pendahuluan tersebut kami dari Tim PKM Unsoed menawarkan program PKM untuk jangka waktu 1 tahun dimana akan dirancang dan dilakukan pendampingan system akuntansi manual dan berbasis computer untuk pengelolaan toko yang terintegrasi sampai ke laporan keuangan. Dengan demikian pengelolaan took akan menjadikan semakin professional layaknya toko modern Indomaret dan Alfamart.

Untuk mengatasi masalah-masalah yang dihadapi mitra, Tim PKM menawarkan implementasi sistem akuntansi berbasis komputer yang telah dibangun pada beberapa toko tradisional yang sudah memiliki fasilitas komputer yang memadai. Produk ini merupakan luaran pengabdian strategis nasional yang dilakukan ketua Tim PKM dengan anggotanya pada Tahun 2014 dan hasil penelitian tersebut juga sudah terbit pada Jurnal Internasional bereputasi Scopus Q3 yaitu DLSU Business dan Economics Review dari De La Salle University, Filipina dengan judul *“Toward a Model of Traditional Retailers and Sellers Empowerment to Improving Competitiveness Against Modern Market in Banyumas Region, Indonesia.”*

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Sistem Informasi Akuntansi (SIA) dan SIA Berbasis Komputer

Sistem informasi merupakan sarana penting bagi perusahaan untuk mengumpulkan, memasukan, memproses, menyimpan, mengelola, dan mengendalikan data, sehingga menjadi informasi yang bermanfaat untuk mendukung perusahaan mencapai tujuannya (Bodnar., 2012). Akuntansi merupakan *service function* yang berupaya menyediakan informasi kuantitatif bagi para pengguna, sedangkan SIA merupakan sebuah sistem informasi yang dirancang untuk memproses data dan transaksi menjadi informasi yang bermanfaat bagi para penggunanya untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan usahanya (Darcy dan Tanis, 2009).

Sistem informasi akuntansi bisa dikelola secara manual maupun berbasis komputer. Dalam sistem manual pengolahan data berjalan lambat dan seringkali terjadi kesalahan (*error*), untungnya perkembangan teknologi informasi saat ini memungkinkan perusahaan untuk mengumpulkan, mengambil, dan memproses data secara cepat. Disamping itu proses dengan komputer juga memungkinkan digunakannya sistem sensor yang mampu memperkecil *error* dalam pengelolaan data (Grabsky dan Mars, 1994).

2.2 Konsep Mini Market

Mini market di sini maksudnya adalah swalayan yang mana pelayanan dilakukan sendiri oleh konsumen karena toko tidak menyediakan pramuniaga yang khusus melayani konsumen. Hal ini jelas berbeda dengan pasar tradisional yang mana pemilik ataupun karyawan toko masih dan harus melayani konsumen. Mini market merupakan pasar swalayan yang hanya memiliki satu atau dua mesin register disebut juga mesin kasir dan hanya menjual produk-produk kebutuhan dasar rumah tangga (*basic necessities*). Sedangkan supermarket merupakan pasar swalayan memiliki lebih dari dua mesin register dan juga menjual barang-barang segar (*fresh goods*) seperti sayur dan daging selain *basic necessities* yang juga lebih beragam daripada mini market.

Pasar modern (pasar swalayan) yang saat ini semakin marak, khususnya di Indonesia, menggunakan konsep *Store Environment* yang berfokus pada penjualan retail (eceran) dan langsung ke konsumen akhir. Konsep ini dirancang sedemikian rupa dengan mementingkan konsep kenyamanan bagi para pengunjung sehingga para pengunjung baik dengan tujuan awal untuk berbelanja atau hanya sekedar melihat-lihat dapat terangsang menjadi konsumen dan menghabiskan waktu serta berbelanja di mini market tersebut.

Konsep *Store Environment* ini mulai berkembang di Indonesia sekitar tahun 90-an terutama semenjak krisis ekonomi dan tingkat suku bunga deposito tidak lagi menarik. Konsep ini mempunyai tiga konsep utama, yaitu: *Store Image*, *Store Atmospheres*, dan *Store Theatres*.

Disamping itu, konsep *Store Environment* itu sendiri mulai dipadukan dengan konsep lain, seperti sistem waralaba atau *Franchise Sistem* yang mempermudah para investor lain untuk mengembangkan usaha terutama bagi investor lokal yang belum memiliki pengalaman dalam mengelola dan mengoperasikan pasar modern. Sistem waralaba atau *Franchise Sistem* ini juga mendorong pertumbuhan yang pesat dari pasar modern terutama pertumbuhan mini market dikarenakan investasi awal untuk mini market lebih rendah dibandingkan dengan investasi atas supermarket ataupun hipermarket. Jika tadinya pemilik atau investor dari mini market hanya memiliki modal untuk membuka

satu atau dua gerai saja, maka dengan adanya sistem waralaba atau *Franchise Sistem* ini dimungkinkan untuk membuka gerai dalam jumlah puluhan bahkan ratusan gerai.

Gerai mini market yang hanya berjumlah sedikit, misalnya satu atau dua gerai saja, memiliki posisi tawar menawar (*bargaining position*) yang rendah dengan produsen dan sulit untuk mendapatkan kredit dari bank. Selain itu, dengan jumlah gerai yang sedikit berarti barang-barang yang dijual di gerai tersebut akan lebih mahal karena margin yang diterima dari produsen ataupun *supplier* sangat kecil. Hal ini dapat diatasi dengan mengadopsi sistem waralaba atau *Franchise Sistem* yang mulai berkembang saat ini yang memungkinkan tumbuhnya gerai-gerai mini market dalam jumlah puluhan bahkan ratusan. Bahkan dengan jumlah mini market yang sedemikian banyak, justru produsen yang akan mencari mini market untuk memasarkan produknya (*bargaining position* menjadi tinggi). Jadi dalam hal ini, sistem waralaba juga menjadi salah satu faktor pendukung pertumbuhan mini market khususnya di Indonesia selain prosedur atau izin pendirian mini market yang cukup mudah di beberapa daerah.

Konsep pasar modern ini yang mementingkan kenyamanan bagi para pengunjung diperkirakan sebagian besar akan menggantikan sistem pasar tradisional. Image yang terpatrit pada konsumen jika membicarakan tentang pasar tradisional umumnya adalah pasar dengan bentuk bangunan yang relatif sederhana; suasana yang relatif kurang menyenangkan seperti ruang tempat usaha atau toko yang sempit; sarana perparkiran yang kurang memadai; kebersihan pasar yang tidak terjaga (bau, becek, kotor) sehingga tidak memungkinkan bagi konsumen untuk berbelanja ke pasar dengan berpakaian rapi (jas, dasi, dan sebagainya); serta penerangan yang kurang baik. Barang-barang yang diperdagangkan di pasar tradisional adalah barang kebutuhan sehari-hari dengan mutu barang yang kurang diperhatikan; harga barang relatif murah namun cara pembeliannya masih dengan menggunakan sistem tawar menawar (*bargaining*) yang cukup menyita waktu. Para pedagangnya sebagian besar adalah golongan ekonomi lemah dengan cara berdagang yang kurang profesional. Contoh pasar tradisional seperti pasar Inpres, pasar lingkungan, dan sebagainya.

Berdasarkan pemaparan mengenai pasar modern dan pasar tradisional di atas, dapat disimpulkan bahwa saat ini pada umumnya yang menghuni pasar modern adalah para pedagang yang tergolong pengusaha menengah atas sedangkan pasar tradisional dihuni oleh para pedagang yang tergolong pengusaha menengah bawah dan mikro. Keduanya memperebutkan pangsa pasar sektor perdagangan retail yang relatif sama karena menjual ragam produk yang relatif sama walaupun dengan tingkat harga dan kenyamanan yang berbeda.

Khusus untuk mini market, salah satu jenis pasar modern yang saat ini sedang berkembang pesat, menawarkan kemudahan karena lokasi toko atau gerai yang dekat ke konsumen di perumahan-perumahan. Luas dari toko atau gerai tidak terlalu besar, sekitar 90-150 meter persegi dan menjual 3.000-4.000 item barang tidak terlalu membutuhkan investasi besar dan sebagian besar pangsa pasarnya adalah perumahan rumah tangga terutama mereka yang bekerja dan mengutamakan kepraktisan dan kecepatan atau lama dalam berbelanja barang. Mini market dan ibu-ibu waktu yang tidak. Selain beberapa hal di atas, terdapat beberapa keuntungan lain dengan berbelanja di mini market yaitu suasana nyaman dan aman dalam berbelanja; mudah dalam memilih barang-barang yang diperlukan; kualitas barang lebih terjamin dibandingkan berbelanja di pasar tradisional; harga barang sudah pasti sehingga tidak perlu tawar-menawar lagi; dan dapat berbelanja berbagai keperluan dalam satu tempat saja sehingga akan menghemat waktu dan tenaga. (Harmaizar, 2006: 327-328).

2.3 Penelitian Terdahulu

Kajian awal mengenai dua bidang utama dalam sektor ritel di negara-negara berkembang yang dipengaruhi oleh supermarket, yakni: mata rantai pasokan dan pengusaha ritel tradisional (baca Reardon & Berdegue 2002, Reardon et al 2003, Traill 2006, dan Reardon & Hopkins 2006 untuk tinjauan literatur pada studi khusus mengenai suatu negara). Supermarket memilih, mengatur, dan mengikat para pemasoknya dengan kontrak

jangka menengah melalui skala ekonominya. Di sisi positif, praktik seperti ini mendorong para pemasok untuk lebih profesional karena mereka harus mengantar barang tersebut sesuai jadwal dan memiliki laporan keuangan yang diaudit. Kedua, para pemasok saat ini tidak lagi mudah terkena dampak perubahan harga karena penetapan harga telah disepakati dalam kontrak. Namun, ada beberapa dampak negatif, termasuk supermarket yang tidak memasukkan pemasok kecil yang tidak mampu memenuhi standar kualitas, biaya penyimpanan barang, dan tidak dapat menyanggupi jangka waktu pembayaran yang lebih panjang daripada para pengusaha ritel tradisional. Dampak umum pada pengusaha ritel tradisional adalah negatif dan kerap mengikuti pola yang sama. Pengusaha ritel tradisional pertama yang terpaksa menutup bisnisnya umumnya adalah mereka yang menjual barang-barang umum, makanan olahan, produk susu, lalu diikuti oleh toko yang menjual produk segar dan pasar basah. Setelah beberapa tahun bergelut dengan persaingan, pengusaha ritel tradisional yang biasanya masih tetap bertahan berdagang adalah mereka yang menjual satu jenis produk atau mereka yang berjualan di lokasi di mana supermarket secara resmi tidak diperkenankan untuk masuk. Untuk beberapa alasan tren ini tidaklah mengejutkan. Pertama, melalui skala ekonominya, supermarket dapat menjual lebih banyak produk yang lebih berkualitas dengan harga yang lebih murah. Kedua, informasi daftar harga setiap barang tersedia dan dengan mudah diakses publik. Ketiga, supermarket menyediakan lingkungan berbelanja yang lebih nyaman dan bersih, dengan jam buka yang lebih panjang, dan menawarkan aneka pilihan pembayaran, seperti kartu kredit dan kartu debit dan menyediakan layanan kredit untuk peralatan rumah tangga berukuran besar. Keempat, produk yang dijual di supermarket, seperti bahan pangan, telah melalui pengawasan mutu dan tidak akan dijual bila telah kedaluwarsa.

Maloka (2005) mencoba mengidentifikasi pemain utama usaha retail di Malawi, mencoba menganalisis pola pertumbuhan supermarket di negara-negara afrika timur dan selatan, menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan supermarket, dan menganalisis perubahan *procurement sistem* pada supermarket-supermarket tersebut. Hasilnya menemukan bahwa bermunculannya supermarket di negara-negara tersebut

sangat berpengaruh positif pada industri pertanian karena mempercepat perputaran produk sayuran segar dan buah-buahan.

Salah satu studi mengenai hubungan antara supermarket dan pasar tradisional di Indonesia yang ditemukan. CPIS (1994) menemukan bahwa pasar tradisional dan supermarket menarik segmen konsumen yang berbeda. Pasar tradisional umumnya menarik para konsumen kelas menengah-bawah, sementara supermarket menarik para konsumen dari kelas menengah dan atas. Akan tetapi, perlu diingat bahwa studi CPIS dilakukan sebelum sektor usaha ritel dibuka bagi investasi asing langsung pada 1998. Di samping itu, studi CPIS menemukan bahwa barang yang dijual di dua jenis pasar tersebut sebagian besar bersifat komplementer, dengan pasar tradisional yang menyediakan makanan segar/mentah dan supermarket yang menjual makanan olahan dan nonmakanan. Terkait dengan perbedaan ini, studi tersebut mengungkapkan bahwa keuntungan kompetitif pasar tradisional adalah harga rendah dan kesegaran produk yang dijualnya, sementara supermarket menyajikan tingkat kenyamanan dan kebersihan terbaik. Dengan demikian studi ini menegaskan bahwa pasar tradisional dan supermarket bersifat saling melengkapi. Akan tetapi, studi ini juga mengingatkan bahwa jika pasar tradisional tidak dikelola secara tepat, mereka dapat kehilangan kelebihan yang mereka memiliki atas supermarket. Karena itu, rekomendasi kebijakan dari studi CPIS lebih banyak mengarah pada penguatan pasar tradisional daripada pengaturan regulasi penzinaan atau pembatasan jam-jam pengoperasian supermarket.

Penelitian Suryadarma, dkk, (2007) dari Lembaga Riset Smeru, mengukur dampak supermarket pada pasar tradisional di daerah perkotaan di Indonesia secara kuantitatif dengan menggunakan metode *difference-in-difference* (**DiD**) dan metode ekonometrik, serta secara kualitatif dengan menggunakan metode wawancara mendalam. Penelusuran melalui metode kuantitatif secara statistik tidak menemukan dampak signifikan pada pendapatan dan keuntungan, tetapi terdapat dampak signifikan supermarket pada jumlah pegawai pasar tradisional. Temuan-temuan kualitatif menunjukkan bahwa kelesuan yang terjadi di pasar tradisional kebanyakan bersumber dari masalah internal pasar tradisional yang

memberikan keuntungan pada supermarket. Karena itu, untuk menjamin keberlangsungan pasar tradisional diperlukan perbaikan sistem pengelolaan pasar tradisional yang memungkinkannya dapat bersaing dan tetap bertahan bersama kehadiran supermarket.

Penelitian Susanti (2007) menunjukkan adanya perbedaan persepsi konsumen Indomaret dan Alfamart pada komponen lokasi, pelayanan, kelengkapan produk yang ditawarkan, harga dan promosi sedang pada komponen kenyamanan berbelanja tidak ditemukan perbedaan yang signifikan karena kedua *mini market* ini memiliki fasilitas yang hampir sama setelah diadakan penelitian.

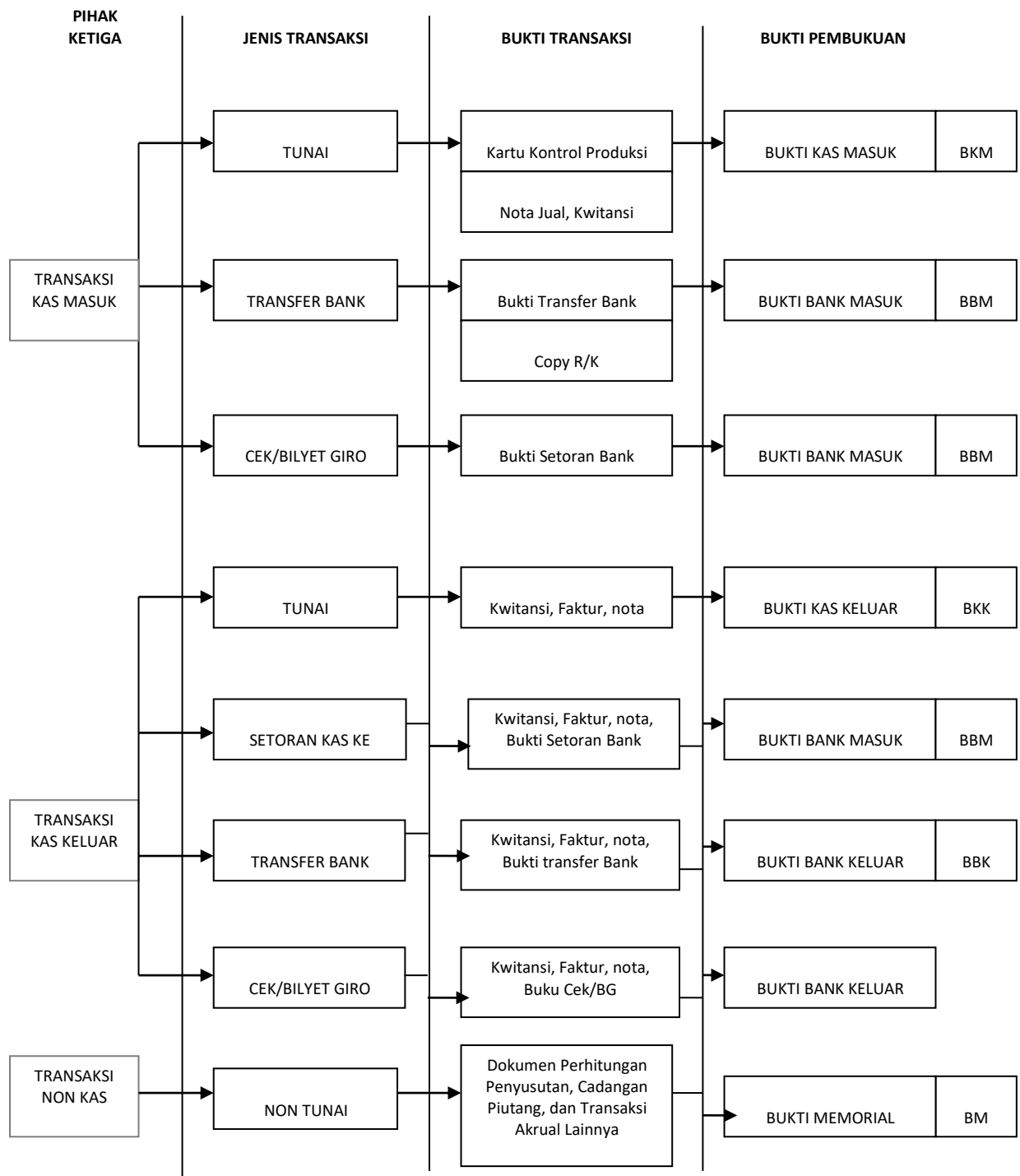
Temuan Studi Siahaan (2009), HBE (*home based enterprises*) memberikan kontribusi yang besar bagi pendapatan rumah tangga. Untuk rumah tangga yang hanya bekerja pada HBE, jenis perdagangan dan industri merupakan jenis yang paling banyak memiliki pendapatan diatas 2 juta/bulan (50% dan 56%), sedangkan pada sektor jasa didominasi oleh pendapatan antara 800ribu-2juta/bulan(45%). Bagi pelaku usaha yang memiliki pekerjaan diluar HBE, jenis usaha yang paling banyak memberikan kontribusi bagi pendapatan rumah tangga adalah jenis usaha perdagangan dan industri.

Suyono, Farooque dan Riswan (2016) menemukan bahwa dalam pemberdayaan warung pengecer dan toko tradisional di Kabupaten Banyumas menghadapi kendala utama berupa kurangnya permodalan, kesulitan akses ke sumber-sumber modal, persaingan tinggi dengan munculnya minimarket modern, dan buruknya jaringan usaha bagi pelaku bisnis tradisional. Penelitian ini menghasilkan draf kebijakan yang bisa digunakan pemerintah daerah untuk mengatasi masalah-masalah tersebut.

3. Metode Pelaksanaan

Untuk mengatasi masalah-masalah yang dihadapi mitra, Tim PKM menawarkan implementasi sistem akuntansi berbasis komputer yang telah dibangun pada beberapa toko tradisional yang sudah memiliki fasilitas komputer yang memadai. Produk ini merupakan luaran pengabdian strategis nasional yang dilakukan ketua Tim PKM dengan anggotanya

pada Tahun 2014 dan hasil penelitian tersebut juga sudah terbit pada Jurnal Internasional bereputasi Scopus Q3 yaitu DLSU Business dan Economics Review dari De La Sale University, Filipina dengan judul *“Toward a Model of Traditional Retailers and Sellers Empowerment to Improving Competitiveness Against Modern Market in Banyumas Region, Indonesia.* Tim sudah merancang sistem informasi berbasis komputer yang sesuai untuk menopang operasional toko tradisional. Gambaran sistem informasi dan software yang akan kami terapkan pada Toko Haikal Arcawinangun adalah seperti dalam gambar 1 berikut ini :



Gambar 1 Konsep Bukti Transaksi dan Pembukuan

4. Hasil Dan Pembahasan

4.1 Gambaran Umum Partisipan dalam PKM

Toko Haikal merupakan sebuah unit usaha perdagangan milik Pak Seno, Arcawinangun, Purwokerto Timut yang bergerak dalam bidang perdagangan atau retail. Dalam kegiatan PKM ini maka sebagai partisipan utama yang terlibat dalam perancangan sistem akuntansi toko beserta pelatihan mengoperasionalkannya adalah Bapak Seno selaku pemilik toko.

4.2 Gambaran Sistem Akuntansi yang Sudah Diterapkan dan Dilakukan Pendampingan

Proses pengembangan sistem akan mencakup tahapan yang mencakup perencanaan, perancangan, implementasi, dan evaluasi. Dalam tahap perencanaan sistem maka Tim PKM dengan melibatkan programmer dari Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) Komisariat Banyumas Raya melakukan wawancara mendalam untuk mengidentifikasi kebutuhan sistem. Hal-hal penting yang ditanyakan dalam tahap identifikasi mencakup model sistem seperti apa yang diinginkan dan fitur-fitur apa saja yang akan dimasukkan ke dalam sistem. Dalam tahap ini juga dilakukan wawancara akan kendala-kendala atau kelemahan sistem yang selama ini digunakan.

Berdasarkan *need assessment* dalam tahap perencanaan Tim PKM dan programmer dari IAI Komisariat Banyumas Raya dapat mengidentifikasi sistem yang bisa secara tepat dan akurat mampu mengakomodir kebutuhan Toko Haikal dengan transaksi yang semakin berkembang. Selanjutnya berdasarkan identifikasi ini maka dilakukan perancangan sistem di mana secara garis besar gambaran umum sistem yang saat ini sedang dibangun adalah mencakup beberapa sub-sistem yaitu : produk, penjualan, penawaran, pembelian, mutasi, pengguna, pemberitahuan, dan laporan keuangan yang dihasilkan.

Sub-sistem produk menampilkan semua produk yang dijual di Toko Haikal beserta barcode dan tanggal kadaluwarsanya sehingga manajer toko bisa langsung mengetahui berapa produk yang terjual setiap harinya dari barecode yang dientry dalam transaksi. Data

tanggal kadaluwarsa sebuah produk juga sangat penting untuk memastikan bahwa barang bisa terjual sebelum tanggal kadaluwarsa berakhir sehingga Toko Haikal tidak menjual barang yang sudah kadaluwarsa. Dari sistem kondisi produk dapat terus dievaluasi. Secara lengkap subsistem produk akan menampilkan:

- **Daftar Produk**
Daftar produk akan mencakup tabel produk berisi informasi produk dalam aplikasi, termasuk untuk melihat detail produk, mengedit dan menambah produk baru yang selama ini belum dijual.
- **Impor Produk**
Dengan menggunakan file CSV, pengguna sistem dapat mengimpor produk baru untuk menambahkan produk
- **Print Barcode Label**
Aplikasi dilengkapi fasilitas untuk mencetak barcode label untuk ditempelkan pada produk
- **Hasil Penyesuaian**
Akan menampilkan tabel daftar hasil transaksi penyesuaian stok barang yang tersedia.
- **Tambah Penyesuaian**
Merupakan fasilitas untuk menyesuaikan stok fisik dengan saldo stok dalam aplikasi.
- **Hasil Hitung Stok**
Akan menampilkan tabel daftar percobaan sinkronisasi stok untuk semua transaksi.
- **Tambah Hitung Stok**
Mulai melakukan penghitungan dan sinkronisasi stok.

Adapun sub-sistem penjualan dan penawaran akan mencakup data penjualan harian dari seluruh anggota maupun konsumen non anggota koperasi dan produk-produk yang ditawarkan. Konsumen non anggota adalah konsumen yang kebetulan lewat dan berbelanja

di toko, sedangkan konsumen anggota adalah konsumen yang tercatat sebagai anggota koperasi yang umumnya mereka melakukan pembelian kebutuhan sehari-hari secara rutin.

Subsistem penjualan akan menampilkan hal-hal sebagai berikut :

- **Daftar Penjualan**
Daftar penjualan akan berupa table yang berisi informasi transaksi penjualan yang dilakukan di luar halaman Point of Sales (melalui formulir penjualan detail).
- **Penjualan POS**
Berupa tabel yang berisi informasi transaksi penjualan yang dilakukan dalam halaman POS (Point of Sales).
- **Tambah Penjualan**
Bagian ini akan membawa pengguna sistem ke halaman penjualan manual di luar halaman Point of Sales.
- **Tambah Penjualan oleh CSV**
Bagian ini akan membawa pengguna ke formulir untuk mengimpor hasil penjualan lewat file CSV.
- **Pengiriman**
Menampilkan tabel daftar transaksi penjualan yang memerlukan pengiriman/delivery.
- **Tambah Penyesuaian**
Fasilitas untuk menyesuaikan stok fisik dengan saldo stok dalam aplikasi.
- **Hasil Hitung Stok**
Merupakan tabel daftar percobaan sinkronisasi stok untuk semua transaksi.
- **List Gift Card**
Berupa daftar kupon, berupa kupon diskon atau potongan harga dimana pengguna sistem dapat menambah atau mengeditkupon di halaman ini)

Selanjutnya subsistem penawaran akan mencakup daftar penawaran dan tambah penawaran. Daftar penawaran berupa tabel yang berisi informasi surat penawaran produk

kepada pelanggan. Tambah penawaran berisi aplikasi jika pengguna sistem ingin membuat sebuah penawaran kepada pelanggan atau calon pelanggan.

Sedangkan sub-sistem pembelian akan menghubungkan pembelian produk beserta daftar pemasoknya yang berisi daftar pembeli, tambah pembeli, tambah pembelian dari CSV, daftar biaya, dan tambah biaya.

- Daftar Pembelian berupa tabel yang berisi informasi transaksi pembelian yang dilakukan lewat formulir pembelian.
- Tambah Pembelian akan membawa pengguna sistem ke halaman formulir pembelian barang.
- Tambah Pembelian dari CSV akan membawa pengguna sistem ke formulir untuk mengimpor hasil pembelian lewat file CSV.
- Daftar Biaya akan menampilkan tabel daftar berisi informasi biaya yang telah dientrikan ke dalam aplikasi.
- Tambah Biaya akan memungkinkan pengguna sistem dapat memasukan berbagai macam biaya operasional misalnya biaya sewa gedung, listrik, dan biaya produksi dan lain-lain.

Lebih lanjut, sub sistem mutasi akan mencatat perpindahan barang dari gudang baik karena penjualan maupun akibat harus dibuang karena rusak. Hal ini akan mencakup :

- Daftar Mutasi, berupa tabel yang berisi informasi mutasi yang dilakukan lewat formulir mutasi barang.
- Tambah Mutasi, akan membawa pengguna sistem ke halaman formulir mutasi barang, dilakukan jika mempunyai lebih dari satu gudang.
- Tambah Mutasi dari CSV, akan membawa pengguna sistem ke formulir untuk mengimpor hasil mutasi lewat file CSV.

Subsistem pengguna akan menjelaskan pihak pengguna sistem yang meliputi kasir, manajer keuangan, dan manajer umum mengenai hal-hal seperti :

- Daftar Pelanggan

Merupakan tabel yang berisi informasi pelanggan/member toko.

- Tambah Pelanggan

Membawa pengguna sistem ke halaman registrasi pelanggan/member baru.

- Daftar Suplier

Tabel berisi informasi suplier-suplier barang dalam toko.

- Tambah Suplier

Membawa pengguna ke halaman pembuatan data suplier baru.

- Pemberitahuan

Daftar kumpulan pemberitahuan atau notifikasi dari sistem. Sub sistem pemberitahuan akan mencakup hal-hal yang perlu diinformasikan secara otomatis kepada para pengguna sistem seperti kasir, manajer keuangan, dan manajer umum. Hal-hal yang perlu diberitahukan seperti kalau ada produk yang mendekati tanggal kadaluwarsa atau bahkan produk yang sudah melewati tanggal kadaluwarsa sehingga perlu segera dibuang dalam proses mutasi barangnya. Pemberitahuan ini akan berjalan dalam bentuk peringatan secara otomatis supaya pihak pengguna bisa melakukan tindakan yang seharusnya dilakukan untuk mensikapi pemberitahuan tersebut.

Adapun subsistem laporan akan mencakup berbagai laporan yang diperlukan termasuk di dalamnya adalah laporan keuangan yang dirancang sesuai Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Mikro dan Menengah (SAK EMKM) di mana laporan keuangan yang disajikan meliputi laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, dan catatan atas laporan keuangan (IAI, 2018). Hal ini mencakup :

- Rangkuman
- Rangkuman Gudang
- Best sellers
- Daftar Laporan
- Peringatan Jumlah Produk
- Laporan Produk
- Adjustments report

- Kategori Laporan
- Brands report
- Penjualan Harian
- penjualan Bulanan
- Laporan Pembayaran
- Laba/Rugi
- Daily purchases
- Monthly purchases
- Laporan Pembelian
- Expenses report
- Laporan Pelanggan
- Laporan Suplier
- Laporan Staf
- Laporan Stok
- Laporan Produk Harian

Rancangan sistem di atas selengkapnya dapat dilihat pada Lampiran 1. Sistem Akuntansi Toko Haikal yang dapat dilihat pada halaman 24. Selanjutnya dilakukan tahap implemtasi yang sekarang sudah terlaksana 100 %. Selama tahap implementasi maka Tim PKM melakukan pendampingan kepada mitra sehingga mitra memahami dan mampu menjalankan system akuntansi yang sudah dirancang dan diterapkan untuk operasionalisasi pengelolaan keuangan Toko.

5. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Kegiatan PKM ini dilakukan pada Toko Haekal Milik Bapak Seno di Arcawinangun yang bergerak dalam bidang perdagangan atau retail. Tim PKM telah melakukan instalasi dan pendampingan dalam penggunaan system informasi akuntansi berbasis computer yang

sangat dirasakan manfaatnya dalam menopang usaha perdagangan sudah dikelola Pak Seno sekitar 10 tahun terakhir. Sebelum masa pandemic Covid usaha ini cukup berkembang, semasa Covid menyusut, dan sekarang mulai berkembang kembali.

Mitra kegiatan ini sangat merasakan manfaat system yang telah diinstalasi dan pelatihan pembukuan serta pengelolaan keuangan berbasis computer juga sangat penting dan bermanfaat bagi mitra. Dengan kegiatan ini diharapkan mitra PKM akan semakin professional dalam mengelola usaha mereka sehingga usaha ini akan tetap mampu bertahan di tengah persaingan usaha retail yang sangat ketat dengan semakin banyaknya retail modern seperti Alfamart dan Indomaret.

5.2 Saran

Mitra PKM merupakan usaha perdagangan berupa toko yang merupakan milik pribadi. Untuk meningkatkan profesionalisme pengelolaan keuangan diharapkan pemilik Toko Haekal bisa secara konsisten menggunakan system yang telah dibangun dimana dari kegiatan PKM ini telah dihibahkan 1 set laptop dan 1 paket system akuntansi toko. Diharapkan penggunaan perangkat tersebut dapat menopang keberlangsungan usaha milik Pak Seno yang masih masuk kategori Mikro di mana omset setahun masih di bawah Rp 300.000.000,-.

DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, G., dan Hopwood, W. 2010. *Accounting Information System*, 12th Edition, Prentical Hall, New Jersey
- Collett, Paul and Tyler Wallace (2006) 'Background Report: Impact of Supermarkets on Traditional Markets and Small Retailers in the Urban Centers.' *Mimeo*. Jakarta.
- CPIS (1994) *Perdagangan Eceran di Indonesia: Skala Kecil vs Skala Besar*. Jakarta: Center for Policy and Implementation Studies.
- IASB, 2009. *Training Materials for The IFRS for SMEs*, London. Retrived from www.iasb.org pada 13 Oktober 2012.

- IAI, 2011. *Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik*. Salemba Empat, Jakarta.
- Reardon, T., Timmer, C.P., Barrett, C.B., Berdegue, J.A., 2003. "The rise of supermarkets in Africa, Asia and Latin America". *American Journal of Agricultural Economics*, No. 85, 1140–1146.
- Riswan, R., Suyono, E and Mafudi, M. 2017. "Revitalization Model for Village Unit Cooperative". *European Research Studies Journal*, Vol. 20 No. 4A, 102-123.
- Suyono, E., Farooque, O.A., and Riswan, R. (2016), Toward a Model of Traditional Retailers and Sellers Empowerment in Improving Competitiveness Against Modern Markets in Banyumas Region, Indonesia. *DLSU Business and Economics Review*, 25 (2), 147-165.