

PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERKOMPUTERISASI PADA TOKO EMAS SRI RATU PRAMBANAN

Dani Putro Purnomo
Anastasia Fenyta Dewi

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Jalan Babarsari 43 – 44, Yogyakarta

Abstrak

Penelitian ini dilakukan di Toko Emas Sri Ratu Prambanan. Toko Emas Sri Ratu Prambanan adalah sebuah toko yang melakukan transaksi jual beli emas perhiasan. Pemilik ingin mengembangkan usahanya supaya lebih besar dengan sistem bisnis waralaba (*franchise*). Pemakaian sistem informasi akuntansi yang selama ini diterapkan tidak mampu mengakomodasi perkembangan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem informasi akuntansi berbasis komputer untuk mengakomodasi sistem bisnis yang baru.

Sistem informasi akuntansi berbasis komputer yang dirancang meliputi siklus pendapatan, siklus pengeluaran dan sistem persediaan. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini metode analisis deskriptif berupa wawancara dan observasi. Metode pengembangan sistem yang digunakan dengan pendekatan *prototyping*.

Berdasarkan studi kelayakan ekonomis yang telah memperhitungkan biaya – biaya dan manfaat – manfaat yang diukur dengan satuan uang, maka diperoleh NPV bernilai Rp 24.070.897,47 ,serta *payback period* untuk proyek tersebut selama 1 tahun 4.118 bulan. Kesimpulannya proyek tersebut layak untuk diterima dan dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Siklus Pendapatan, Siklus Pengeluaran, Sistem Persediaan

A. Pendahuluan

1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi merupakan stimulus untuk dapat lebih meningkatkan kinerja pada suatu organisasi bisnis. Hal tersebut juga membuat perkembangan dunia informasi saat ini menjadi semakin cepat, maka diperlukan sistem pengolahan data yang dapat menghasilkan informasi guna menunjang proses bisnis yang dimiliki. Sistem informasi menjadi pengaruh penting karena membantu organisasi bisnis untuk dapat menghasilkan informasi yang tepat dan cepat. Berkembangnya kebutuhan informasi memicu perkembangan akuntansi sebagai suatu sistem informasi akuntansi.

Kemampuan sistem informasi akuntansi yang berkembang saat ini memungkinkan adanya komputer sebagai alat bantu dalam pengolahan data menjadi informasi yang berguna. Seluruh kegiatan yang berhubungan dengan segala hal termasuk sistem akuntansi di suatu organisasi bisnis mulai menggunakan sistem secara terkomputerisasi. Hal ini ditujukan supaya mencapai tingkat efektivitas dan efisiensi yang tinggi. Dengan adanya perkembangan

teknologi informasi akan menyebabkan perkembangan sistem basis data yang juga disebabkan karena tuntutan kebutuhan dan permasalahan akan pengolahan data yang semakin banyak dan kompleks.

Banyak organisasi bisnis yang sukses berkat teknologi informasi, contohnya adalah Google. Perusahaan yang bergerak di bidang teknologi informasi ini memang sangat digemari oleh kalangan pecinta browsing sebagai mesin pencari. Google menawarkan layanan kecepatan dan kemudahan pencarian informasi untuk para pengakses. Dibalik layanan tersebut, Google menyiasatinya dengan penggunaan teknologi informasi yang bermutu tinggi. Tidak seperti mesin pencari yang lain, berkat penggunaan teknologi informasi ini Google dapat menyajikan layanan yang objektif dalam pencarian sumber informasi dengan kualitas terbaik melalui cara yang mudah. Dapat disimpulkan bahwa penggunaan teknologi informasi memposisikan organisasi bisnis menjadi lebih unggul secara kompetitif dibanding kompetitor.

Menurut pendapat Szajna dan Scammel (1998), kesuksesan pengembangan sistem informasi sangat tergantung pada kesesuaian harapan antara *system analyst*, pemakai (*user*), sponsor dan *customer*. Didukung analisis Bodnar dan Hopwood (2000), perubahan dari sistem manual ke sistem komputerisasi tidak hanya menyangkut perubahan teknologi tetapi juga perubahan perilaku dan organisasional. Oleh karena itu, suatu perkembangan sistem informasi memerlukan suatu perencanaan dan implementasi yang matang.

Kepemilikan bisnis individu biasanya hanya dikelola secara manual dan tidak melakukan perencanaan yang sistematis. Seringkali pelaku bisnis ingin mengembangkan usahanya untuk menjadi lebih besar daripada bisnisnya yang semula. Pada kenyataannya, untuk mengembangkan bisnis diperlukan perencanaan pengembangan sistem informasi yang terkoordinasi dengan baik upaya pencegahan terhadap risiko yang mungkin akan terjadi. Toko Mas Sri Ratu akan merencanakan pengembangan bisnis untuk menjadi distributor emas yang kompetitif dengan sistem bisnis waralaba (*franchise*). Kebutuhan sistem informasi yang semakin luas dan volume pengolahan data yang semakin meningkat menyebabkan harus disusunnya sistem yang baru supaya dapat memenuhi semua kebutuhan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen.

Toko Emas Sri Ratu merupakan salah satu pelaku usaha yang melakukan transaksi jual beli perhiasan emas secara tunai. Pada saat ini, Toko Emas Sri Ratu menjalin hubungan dengan Toko Emas Mustika Magelang sebagai distributornya. Barang – barang yang dijual antara lain cincin, kalung, anting, dan gelang dengan beragam model dan jumlah karat emas. Toko Emas Sri Ratu memiliki volume transaksi penjualan minimal 10gram emas per hari dengan kurs yang berlaku di pasar, karena karakteristik harga pasar emas dunia yang selalu berfluktuasi. Pengelolaan Toko Emas Sri Ratu masih sangat bergantung kepada pemilik.

Dengan dasar latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terapan dengan judul “Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pada Toko Emas Sri Ratu Prambanan”.

2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimanakah rancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi yang ditujukan untuk

mengakomodasi perkembangan usaha sistem bisnis waralaba (*franchise*) Toko Emas Sri Ratu?

3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk merancang sistem informasi akuntansi terkomputerisasi yang ditujukan untuk mengakomodasi perkembangan usaha sistem bisnis *franchise* Toko Emas Sri Ratu.

B. Landasan Teori dan Pembentukan Hipotesis

1. Konsep Dasar Sistem Informasi Akuntansi

Samiaji Sarosa (2009) mendefinisikan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) sebagai sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data sehingga menghasilkan informasi yang berguna dalam membuat keputusan. SIA banyak digunakan oleh organisasi bisnis untuk mendukung proses bisnisnya. Kebutuhan akan SIA tergantung pada jenis proses bisnis dan kompleksitas informasi yang diinginkan. SIA dapat diterapkan dengan basis komputerisasi.

2. Siklus Pendapatan

Siklus pendapatan menurut Romney dan Steinbart (2005) adalah rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi terkait yang terus berulang dengan menyediakan barang dan jasa ke para pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan – penjualan tersebut. Siklus pendapatan dilakukan secara rutin karena berkaitan dengan pihak eksternal yang menjadi sumber pemasukan organisasi bisnis yaitu pelanggan. Terdapat empat aktivitas dasar bisnis yang dilakukan dalam siklus pendapatan yaitu entri pesanan penjualan, pengiriman, penagihan dan piutang usaha dan penagihan kas.

3. Siklus Pengeluaran

Siklus pengeluaran adalah rangkaian kegiatan bisnis dan operasional pemrosesan data terkait yang berhubungan dengan pembelian serta pembayaran barang dan jasa (Romney dan Steinbart, 2005). Di dalam siklus pengeluaran, intensitas pertukaran informasi utama banyak kepada pemasok barang (*vendor*). Tiga aktivitas dasar bisnis dalam siklus pengeluaran, yaitu memesan barang, perlengkapan dan layanan; menerima dan menyimpan barang, perlengkapan dan layanan; serta membayar barang, perlengkapan dan layanan.

4. Sistem Akuntansi Persediaan

Sistem akuntansi persediaan bertujuan untuk mencatat mutasi tiap jenis persediaan yang disimpan di gudang. Sistem ini berkaitan dengan sistem penjualan, sistem retur penjualan, sistem pembelian, sistem retur pembelian dan sistem akuntansi biaya produksi (Mulyadi, 1997). Sistem akuntansi persediaan dibutuhkan pada perusahaan manufaktur maupun perusahaan dagang. Tipe persediaan yang ada di perusahaan manufaktur lebih kompleks karena bentuk pengolahan persediaan yang beragam. Pada perusahaan dagang tipe persediaan hanya satu golongan yaitu persediaan barang dagangan.

5. Prototip

Jogiyanto (2003) mendefinisikan suatu prototip (*prototype*) adalah bentuk dasar atau model awal dari suatu sistem atau bagian dari suatu sistem. Setelah dioperasikan, prototip ditingkatkan terus sesuai dengan kebutuhan pemakai sistem yang juga meningkat. Sedangkan *prototyping* adalah proses pengembangan suatu

prototip secara cepat untuk digunakan terlebih dahulu dan ditingkatkan terus menerus sampai didapatkan sistem yang utuh.

6. Database (Basis Data)

Menurut Sutedjo (2002) database adalah “himpunan kelompok data yang saling berkaitan. Data tersebut diorganisasikan sedemikian rupa agar tidak terjadi duplikasi yang tidak perlu, sehingga dapat diolah atau dieksplorasi secara cepat dan mudah untuk menghasilkan informasi.” Relasi data biasanya ditunjukkan dengan kunci dari tiap *file* yang ada. Dalam satu *file* terdapat *record – record* sejenis yang merupakan satu kumpulan entitas yang seragam.

7. Studi Kelayakan

Studi kelayakan adalah studi awal untuk memeriksa kebutuhan informasi calon pengguna akhir dan tujuannya, batasan, sumber daya, biaya, manfaat dan kelayakan dari proyek yang diusulkan.

8. Sistem Bisnis Waralaba (Franchise)

Sistem bisnis waralaba atau yang dikenal dengan *franchise* secara singkat digunakan untuk menunjukkan apa yang sebelumnya sering disebut dengan pengaturan lisensi. Mendelsohn (1993) mendefinisikan *franchise* dalam format bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh seseorang (*franchisor*) kepada pihak lain (*franchisee*), lisensi tersebut memberi hak kepada *franchisee* untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang *franchisor*, dan untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seorang yang sebelumnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankannya dengan bantuan yang terus menerus atas dasar – dasar yang telah ditentukan sebelumnya.

C. Metode Penelitian

1. Objek Penelitian

Dalam penelitian ini perusahaan yang akan diteliti adalah Toko Emas Sri Ratu yang terletak di Jalan Raya Pasar Prambanan no 6, Yogyakarta.

2. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang akan dilakukan pada penelitian ini adalah teknik observasi, yaitu dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian (Toko Emas Sri Ratu Prambanan). Teknik wawancara, yaitu dengan melakukan tanya jawab dan diskusi langsung dengan pemilik dan pihak terkait untuk memberikan data yang diperlukan.

3. Metodologi Pengembangan Sistem

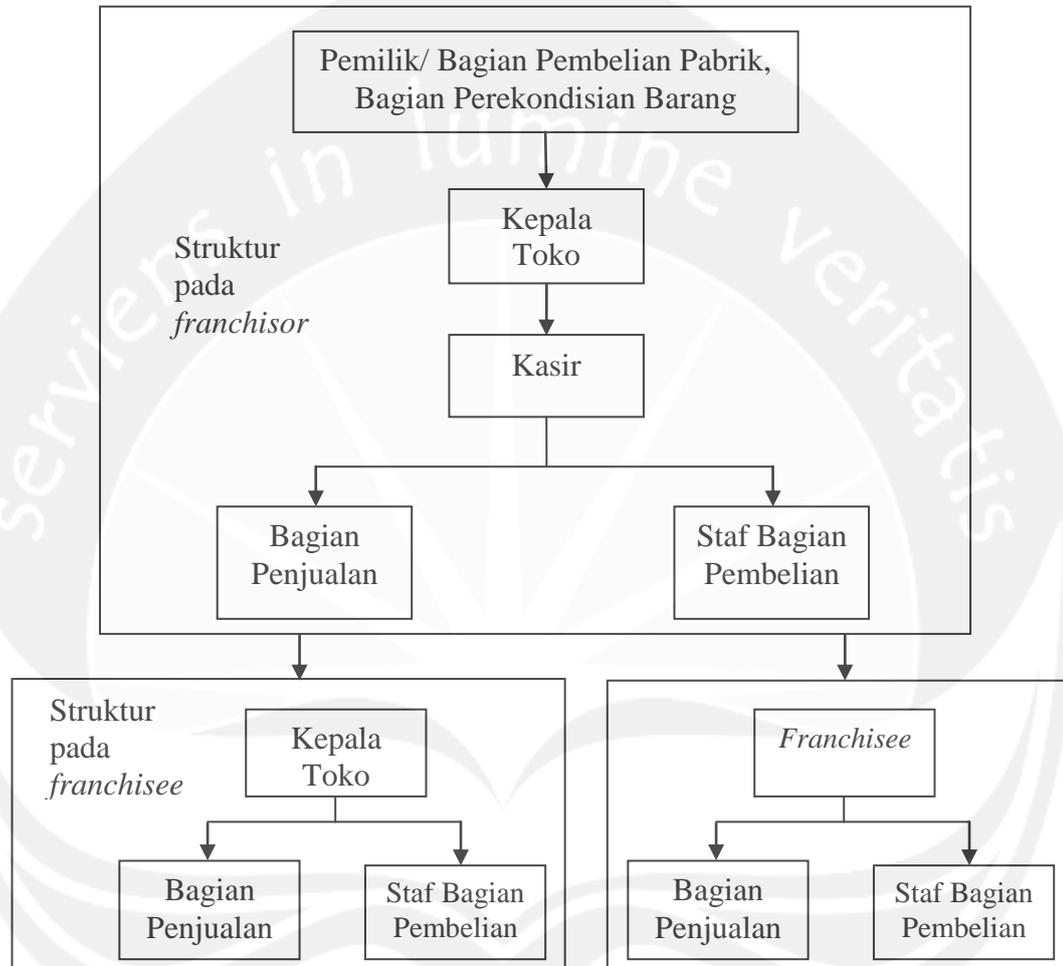
Suatu prototip (*prototype*) merupakan fondasi awal dari suatu sistem. Fondasi awal ini terus ditingkatkan sesuai dengan kebutuhan pemakai sistem sampai mendapatkan suatu sistem yang utuh atau sering disebut dengan *prototyping*. Tahap – tahap yang dilakukan di dalam pengembangan sistem menggunakan metode prototip adalah sebagai berikut ini (Jogiyanto, 2003) :

1. Identifikasi kebutuhan pemakai yang paling mendasar.
2. Membangun prototip.
3. Menggunakan prototip.
4. Merevisi dan meningkatkan prototip.
5. Jika prototip lengkap menjadi sistem yang dikehendaki, proses iterasi dihentikan.

D. Analisis Data dan Pembahasan

1. Analisa Kebutuhan Sistem

Berikut ini rancangan struktur organisasi untuk mengakomodasi pengembangan usaha pada Toko Emas Sri Ratu Prambanan. Terdapat empat karyawan yang akan menjalankan fungsi dan tanggung jawabnya masing – masing, yaitu kepala toko, bagian kasir, bagian penjualan dan staf bagian pembelian.



Gambar 1. Rancangan Struktur Organisasi Sistem Waralaba

2. Membangun Prototip

Dokumen – dokumen yang diperlukan dalam sistem bisnis waralaba (*Franchise*) Toko Emas Sri Ratu Prambanan terdiri dari *customer order*, nota penjualan, surat order pembelian, nota pembelian dan faktur supplier.

a. Customer Order

Customer Order adalah pesanan dari konsumen kepada bagian penjualan. Setelah *customer order*, bagian penjualan akan mengecek persediaan yang tersedia. *Customer order* tersebut akan diproses oleh bagian penjualan menjadi bentuk nota penjualan manual yang ditujukan ke kepala toko (pemilik otorisasi).

b. Nota penjualan

Nota penjualan akan berisi informasi yang dibutuhkan pada saat penjualan barang dagangan yang terdiri dari tanggal terjadi transaksi, gambar, nomor

transaksi, nama pembeli, kode barang, nama barang, kadar, berat, harga satuan, dan harga total yang harus dibayar. Nota penjualan akan dibuat dua rangkap, berwarna putih sebagai lembar pertama yang diberikan kepada pembeli karena transaksi dilakukan secara tunai semua dan lembar kedua berwarna merah muda disimpan sebagai sumber informasi bagian kasir untuk melakukan penginputan.

c. Surat order pembelian

Surat order pembelian merupakan dokumen yang digunakan oleh pemilik. Dokumen tersebut digunakan untuk mengajukan pembelian barang dagangan karena persediaan yang ada sudah menipis atau habis. Surat order pembelian diajukan untuk melakukan order pembelian ke supplier (pabrik) yang dipilih.

d. Nota pembelian

Nota pembelian adalah dokumen yang digunakan untuk pembelian kembali dari pelanggan atau *franchisee*. Nota pembelian akan berisi dari tanggal transaksi, gambar, nomor transaksi, kode supplier, nama dan alamat supplier, nama barang, kadar, berat gram, harga satuan dan harga total yang harus dibayar. Nota pembelian akan dibuat rangkap dua, yaitu rangkap pertama berwarna putih yang akan diserahkan kepada pembeli dan rangkap kedua berwarna kuning yang akan diserahkan kepada bagian kasir untuk proses penginputan.

e. Faktur supplier

Faktur supplier adalah dokumen yang diserahkan ke pemilik (*franchisor*) sebagai tagihan atas pembelian barang dagangan dari supplier sesuai pesanan. Di dalam faktur supplier disebutkan sejumlah rupiah yang harus dibayarkan oleh pemilik. Faktur supplier akan diteruskan ke bagian kasir untuk penginputan dan diarsipkan.

3. Menggunakan Prototip

a. Prosedur penjualan ke *franchisee*

Kepala toko

Kepala toko yang menjalankan bagian penjualan menerima pesanan dari *franchisee*. Semua pemesanan akan menjadi *customer order*. Selanjutnya kepala toko akan mengecek ketersediaan barang, jika tidak ada maka prosedur penjualan akan selesai. Jika barang tersedia, kepala toko akan menginput data pesanan dan membuat nota penjualan manual. Kepala toko akan melakukan penagihan karena penjualan dilakukan secara tunai. Beserta dengan kas diterima, nota penjualan manual diteruskan ke bagian kasir.

Kepala toko akan menerima nota penjualan terkomputerisasi yang dibuat oleh bagian kasir lalu mengotorisasinya. Setelah diotorisasi, nota penjualan lunas akan diteruskan ke bagian penjualan untuk mempersiapkan barang dan diserahkan ke *franchisee*.

Sebelum tutup toko, bagian kasir akan menyerahkan arsipan nota penjualan *franchisee* beserta kas yang diterima. Kepala toko akan mencetak laporan penjualan harian dan mencocokkan dengan jumlah kas yang diterima. Validasi akan diberikan setelah cocok. Selanjutnya diteruskan kepada pemilik beserta kas yang diterima sebagai pertanggung jawaban.

Bagian kasir

Bagian kasir akan menerima kas dan nota penjualan manual dari kepala toko. Bagian kasir akan menginput ke database dan mencetak nota penjualan terkomputerisasi. Nota asli akan diberikan ke kepala toko untuk diberi

pengesahan. Sedangkan nota penjualan rangkap akan diarsipkan, dan nanti pada saat tutup toko akan diserahkan ke kepala toko.

Bagian penjualan

Bagian penjualan yang dijalankan oleh karyawan akan menerima nota penjualan lunas. Kewajiban karyawan untuk mengepak dan menyerahkan barang dagangan yang dijual kepada *franchisee* dengan menyertakan nota penjualan asli.

b. Prosedur penjualan ke konsumen akhir

Bagian penjualan

Bagian penjualan yang dijalankan oleh karyawan akan menerima pesanan dari konsumen akhir. Karyawan akan melayani konsumen akhir dengan baik dan mengecek ketersediaan barang. Jika konsumen sudah menemukan model yang diinginkan, selanjutnya akan diinput ke dalam nota penjualan manual dengan rangkap untuk diarsipkan oleh karyawan. Nota asli bersama dengan uang akan diteruskan ke bagian kasir. Rangkap dari nota penjualan manual pada saat tutup toko akan diserahkan kepada kepala toko.

Bagian penjualan akan menerima nota penjualan lunas dari kepala toko. Karyawan bertanggung jawab untuk mengepak dan menyerahkan barang dengan menyertakan nota penjualan lunas kepada konsumen akhir.

Bagian kasir

Bagian kasir akan melakukan penghitungan ulang dengan membandingkan jumlah uang dengan nota penjualan manual. Jika sudah sesuai, bagian kasir akan menginput data penjualan ke database dan mencetak nota penjualan secara terkomputerisasi. Nota penjualan terkomputerisasi asli diteruskan ke kepala toko untuk diotorisasi, sedangkan rangkapnya akan diarsipkan. Arsip nota penjualan manual asli dan tembusan nota penjualan terkomputerisasi pada saat tutup toko akan diserahkan ke kepala toko untuk pertanggung jawaban.

Kepala toko

Kepala toko menerima nota penjualan terkomputerisasi dari bagian kasir. Selanjutnya akan diotorisasi lunas dan diserahkan ke bagian penjualan supaya dapat mengepak barang.

Pada saat tutup toko, bagian kasir dan bagian penjualan akan menyerahkan semua arsip kepada kepala toko sebagai bentuk pertanggung jawaban. Bagian kasir akan menyertakan kas penjualan sehari. Kepala toko akan mengecek total penjualan sehari dengan membandingkan laporan penjualan harian. Setelah cocok, kepala toko akan memberikan validasi dan diserahkan kepada pemilik sebagai pertanggung jawaban.

c. Prosedur pembelian pabrik

Kepala toko

Kepala toko akan mengecek ketersediaan barang di toko setiap hari. Apabila persediaan sudah menipis atau habis, kepala toko akan melapor kepada pemilik sebagai permintaan pembelian.

Kepala toko akan mencocokkan surat order pembelian dengan barang yang diterima dari pabrik. Jika barang tidak sesuai pesanan pemilik, akan dikembalikan kembali ke pabrik. Jika barang sesuai pesanan, barang akan disimpan dan SOP diteruskan ke bagian kasir.

Saat tutup toko, bagian kasir akan menyerahkan faktur supplier dan tembusan SOP ke kepala toko. Kepala toko akan mencetak laporan pembelian

pabrik dan memberikan validasi. Selanjutnya diserahkan kepada pemilik sebagai pertanggung jawaban.

Pemilik

Pemilik akan menerima laporan dari kepala toko mengenai jumlah persediaan barang yang ada. Pemilik akan membuat SOP dua rangkap. SOP asli akan diberikan kepada pabrik yang dipilih, SOP tembusan akan diberikan kepada kepala toko.

Bagian kasir

Bagian kasir akan menerima faktur dari supplier dan tembusan SOP dari kepala toko. Bagian kasir memeriksa jumlah yang harus dibayar. Jika sesuai maka bagian kasir akan melunasi faktur supplier. Selanjutnya bagian kasir akan menginput pembelian ke database komputer. Faktur supplier akan diarsipkan bersama tembusan SOP untuk diteruskan ke kepala toko pada saat tutup toko.

- d. Prosedur pembelian kembali dari konsumen akhir

Staf bagian pembelian

Pelanggan akan menyerahkan barang (emas perhiasan) kepada karyawan sebagai staf bagian pembelian. Karyawan akan mengecek kondisi barang dari konsumen akhir. Terjadi negosiasi harga hingga mencapai kesepakatan harga beli barang. Staf bagian pembelian akan membuatkan nota pembelian manual dua rangkap, dengan tujuan nota pembelian manual asli akan diserahkan ke kepala toko, sedangkan tembusannya untuk pengarsipan. Nota yang diarsipkan diserahkan kepada kepala toko pada saat tutup toko.

Staf bagian pembelian akan menerima uang dan nota pembelian diotorisasi dari kepala toko. Tugas selanjutnya dari staf bagian pembelian adalah menyerahkannya kepada pelanggan.

Bagian kasir

Bagian kasir akan menerima nota pembelian manual asli dari staf bagian pembelian yang dijalankan oleh karyawan. Bagian kasir akan melakukan penghitungan ulang untuk menghindari kesalahan perhitungan dan inputan database. Bagian kasir akan mencetak nota pembelian terkomputerisasi dua rangkap. Nota pembelian asli beserta uang pembelian diteruskan ke kepala toko untuk diotorisasi. Tembusan nota pembelian akan diarsipkan bersama dengan nota pembelian manual asli.

Saat tutup toko, bagian kasir akan menyerahkan semua arsip dan sisa kas pembelian kepada kepala toko.

Kepala toko

Kepala toko menerima nota pembelian dari bagian kasir. Nota pembelian tersebut akan diotorisasi beserta dengan uang pembelian diberikan kepada staf bagian pembelian untuk diserahkan kepada konsumen.

Pada saat tutup toko, kepala toko akan menerima arsip dan sisa kas pembelian harian dari bagian kasir dan staf bagian pembelian. Kepala toko akan mencetak laporan pembelian harian. Validasi diberikan setelah pencocokan selesai. Selanjutnya diserahkan kepada pemilik sebagai bentuk pertanggung jawaban.

- e. Prosedur penghitungan persediaan

Kepala toko

Kepala toko akan memulai proses awal dengan mencetak laporan stock harian. Setelah itu, laporan dibandingkan fisik stock barang. Jika perbandingan

fisik dengan laporan sesuai, maka proses telah selesai. Jika terjadi selisih perbandingan maka kepala toko akan menelusuri bagian yang melakukan kesalahan.

4. Merevisi dan Meningkatkan Prototip

Dalam setiap siklus memungkinkan berbagai risiko yang akan terjadi dan menghambat kelancaran jalannya kegiatan dengan sistem bisnis waralaba. Pengendalian merupakan proses minimalisasi risiko tersebut.

Aktivitas	Ancaman	Pengendalian
Masalah umum	1. Kehilangan data	1. Mencetak nota tembusan untuk pengarsipan data
Entri penjualan	2. Kesalahan menerima pesanan pelanggan	2. Melakukan konfirmasi kembali kepada pelanggan
Penerimaan kas	3. Pencurian kas	3. Perhitungan setiap penerimaan kas harus disesuaikan dengan dokumen pendukung serta memberikan tanda pengesahan diatas nota penjualan
Pencatatan	4. Kesalahan dalam pencatatan	4. Pemberian kolom identitas untuk setiap dokumen transaksi

Tabel 1. Ancaman dan Pengendalian Dalam Siklus Pendapatan Sistem Bisnis Waralaba

Aktivitas	Ancaman	Pengendalian
Masalah umum	1. Kehilangan data	1. Mencetak nota tembusan untuk pengarsipan data
Permintaan pembelian	2. Aktivitas penerimaan barang rusak atau cacat	2. Mengecek kondisi barang saat pembelian dengan teliti
	3. Membeli barang tidak sesuai dengan pesanan	3. Mengecek dan menghitung barang yang dibeli sesuai dengan surat order pembelian
Penerimaan barang yang dipesan	4. Pencurian persediaan	4. Pembatasan akses fisik ke brankas; pemberian kode barang dan input ke computer
Pembayaran	5. Pencurian kas dari pemotongan pembelian	5. Penghitungan ulang oleh pemilik otorisasi pada nota pembelian dan jumlah kas yang dikeluarkan
Pencatatan	6. Kesalahan pencatatan persediaan	6. Perhitungan fisik persediaan mengacu <i>database</i> ; dilakukan setiap hari setelah proses bisnis selesai

Tabel 2. Ancaman dan Pengendalian Dalam Siklus Pengeluaran Sistem Bisnis Waralaba

5. Studi Kelayakan Ekonomis

No	Biaya Pengembangan Sistem	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
1	Biaya Pengadaan				
	biaya pembelian perangkat keras	Rp 3,489,450.00	Rp -	Rp -	Rp -
	biaya instalasi	Rp 250,000.00	Rp -	Rp -	Rp -
	biaya tinta printer	Rp -	Rp 300,000.00	Rp 330,000.00	Rp 360,000.00
	biaya pembelian kertas	Rp -	Rp 300,000.00	Rp 330,000.00	Rp 360,000.00
	Total Biaya Pengadaan	Rp 3,739,450.00	Rp 600,000.00	Rp 660,000.00	Rp 720,000.00
	Biaya Operasi				
	biaya gaji		Rp 24,624,000.00	Rp 27,086,400.00	Rp 29,795,040.00
	biaya listrik	Rp -	Rp 500,000.00	Rp 550,000.00	Rp 600,000.00
	biaya maintenance komputer	Rp -	Rp 200,000.00	Rp 250,000.00	Rp 300,000.00
Total Biaya Operasi	Rp -	Rp 25,324,000.00	Rp 27,886,400.00	Rp 30,695,040.00	
Biaya Proyek					
biaya analisis sistem	Rp 2,000,000.00	Rp -	Rp -	Rp -	
biaya pemrograman	Rp 3,000,000.00	Rp -	Rp -	Rp -	
Total Biaya Proyek	Rp 5,000,000.00	Rp -	Rp -	Rp -	
Total Biaya	Rp 8,739,450.00	Rp 25,924,000.00	Rp 28,546,400.00	Rp 31,415,040.00	
2	Manfaat Berwujud				
	peningkatan penjualan	Rp -	Rp 10,530,000.00	Rp 14,040,000.00	Rp 17,550,000.00
	<i>management fee</i>	Rp -	Rp 11,500,000.00	Rp 11,500,000.00	Rp 23,000,000.00
	Total Manfaat Berwujud	Rp -	Rp 22,030,000.00	Rp 25,540,000.00	Rp 40,550,000.00
	Manfaat Tidak Berwujud				
	peningkatan loyalitas pelanggan	Rp -	Rp 11,232,000.00	Rp 11,793,600.00	Rp 12,383,280.00
	Total Manfaat Tidak Berwujud	Rp -	Rp 11,232,000.00	Rp 11,793,600.00	Rp 12,383,280.00
Total Manfaat	Rp -	Rp 33,262,000.00	Rp 37,333,600.00	Rp 52,933,280.00	
Selisih Total Manfaat dengan Total Biaya	Rp (8,739,450.00)	Rp 7,338,000.00	Rp 8,787,200.00	Rp 21,518,240.00	

Tabel 3. Rincian Biaya Proyek SIA Untuk Sistem Bisnis Waralaba Pada Toko Emas Sri Ratu Prambanan Yogyakarta

Dari data tabel 3, dapat dihitung NPV sebesar Rp 24.070.897,47. NPV bernilai lebih besar dari nol, maka investasi dapat diterima karena menguntungkan. *Payback period* untuk proyek ini selama 1 tahun 4.118 bulan. Dengan *maximum payback period* 3 tahun, maka investasi tersebut dapat diterima.

6. Nilai Persediaan

Metode rata – rata menganggap bahwa barang yang tersedia untuk dijual adalah homogen (sejenis). Alokasi perolehan barang yang tersedia dijual berdasarkan harga pokok penjualan. Bisnis emas dapat diilustrasikan sebagai berikut:

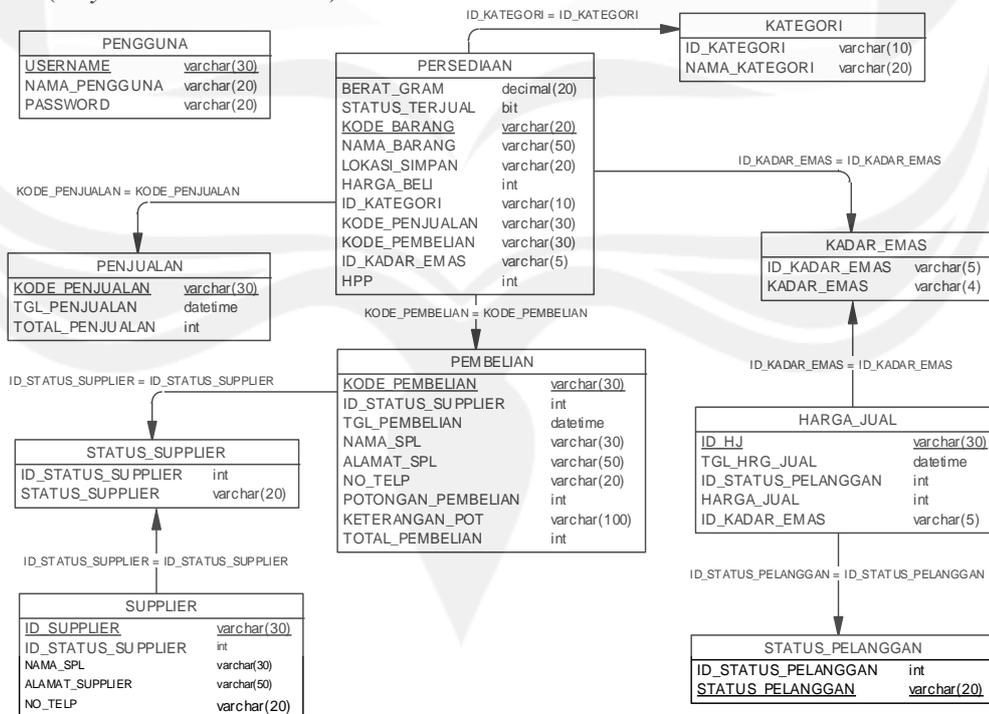
Bulan	Tanggal	Keterangan	Berat (gram)	Harga Satuan	Total
Agustus	1	persediaan awal	10	Rp 450,000.00	Rp 4,500,000.00
	8	pembelian	100	Rp 500,000.00	Rp 50,000,000.00
		harga pokok penjualan			Rp 495,454.55
	9	penjualan	3	Rp 495,454.55	Rp 1,486,363.64
		nilai persediaan	107	Rp 495,454.55	Rp 53,013,636.36

Tabel 4. Ilustrasi Harga Pokok Penjualan dan Nilai Persediaan

7. Desain Database SIA Atas Sistem Bisnis Waralaba Toko Emas Sri Ratu Prambanan

a. Desain Tabel

Tampilan dari desain tabel database yang dirancang dengan bentuk PDM (*Physical Data Model*)

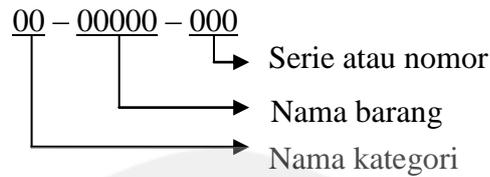


Gambar 2. Desain PDM : *Physical Data Model*

b. Desain Pengkodean

Pengkodean digunakan untuk mewakili suatu data agar pengisian data dapat berlangsung secara efektif dan efisien. Pengkodean yang digunakan harus

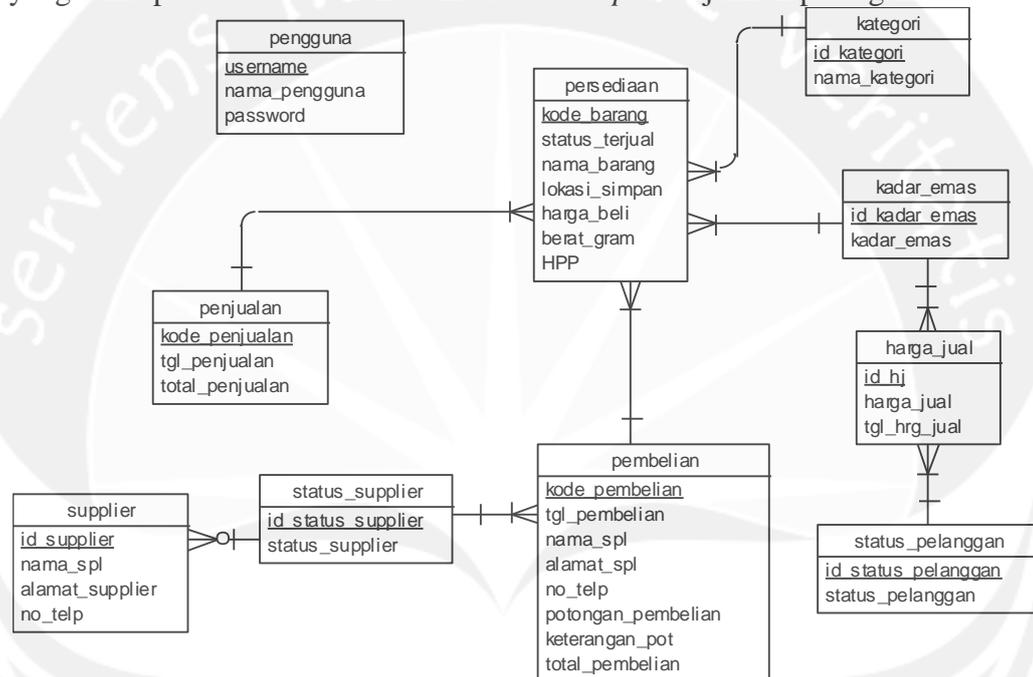
unik, dapat berupa kombinasi huruf dan angka. Contoh ilustrasinya pada gambar 3.



Gambar 3. Struktur Kode Barang

c. Desain Hubungan (Relationship)

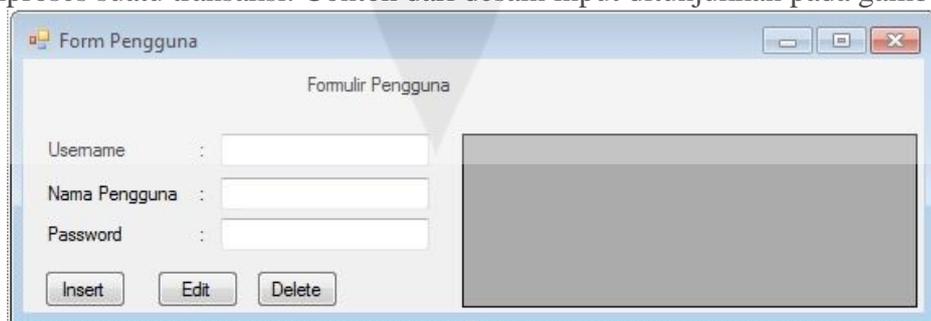
Hubungan antar tabel terbentuk dari nama *field* yang sama. Nama *field* yang sama pada tabel tersebut umumnya merupakan *primary key*. *Primary key* merupakan kunci yang digunakan untuk mencegah duplikasi data pada *field record* yang sama pada suatu tabel. Desain *relationship* ditunjukkan pada gambar ERD.



Gambar 4. Desain ERD : Entity Relationship Diagram

d. Desain Input

Desain atau rancangan input pada Toko Emas Sri Ratu akan menggunakan pendekatan *electronic form* dengan menggunakan program Microsoft Visual Studio. Input merupakan salah satu komponen yang penting karena dengan desain input yang tepat akan meningkatkan otomatisasi dalam memproses suatu transaksi. Contoh dari desain input ditunjukkan pada gambar 5.



Gambar 5. Tampilan Desain Input Formulir Pengguna

e. Desain Output

The image shows a screenshot of a purchase order form. At the top left is the logo for 'TOKO EMAS "Sri Ratu"' with contact information: 'Kios Pasar Prambanan (Madep Ngulon)' and 'Telp. (0274) 496176'. A 'Print Date' button is at the top right. The title 'SURAT ORDER PEMBELIAN' is centered. Below the title are input fields for 'Nomor SOP', 'Kode Suplier', 'Nama Suplier', and 'Alamat Suplier', each with a corresponding label on the left. A table with columns 'Nomor', 'Kategori', 'Nama Barang', 'Berat Gram', 'Jumlah', 'Harga Satuan', and 'Harga Total' follows. Below the table are sections for 'Section3 (Details)', 'Section4 (Report Footer)', and 'Section5 (Page Footer)'. The footer contains 'Jumlah Pembelian:' and a corresponding input field.

Gambar 6. Tampilan Desain Surat Order Pembelian

8. Rancangan Pengendalian Database

Pada setiap pengendalian database terdapat prosedur pengecekan kebenaran atas format data (*validity check*), terkumpul semuanya (*completeness check*), serta bebas dari kesalahan sebelum dilakukan proses pengolahannya.

1. Pengendalian masukan

Pengendalian yang diterapkan saat terjadi proses masukan (*input*) data.

Pengendalian masukan dilakukan dengan:

- Pemberian nomor urut tercetak pada dokumen yang digunakan untuk transaksi. Fungsi dari pemberian nomor urut ini sebagai alat pendeteksi apabila terjadi kehilangan dokumen.
- Mengecek kebenaran dan kelengkapan data yang akan diproses, serta mengecek apakah sudah diotorisasi oleh pihak yang berwenang.

2. Pengendalian proses

Pengendalian proses bertujuan sebagai cara mengontrol kinerja masing – masing *database* dan hubungan antara *database* yang satu dengan yang lainnya.

- Pengujian urutan dengan mengecek data nomor transaksi untuk mengetahui apakah terdapat kesalahan atau perangkaian nomor formulir.
- Cross-check* dan *validation check*.

3. Pengendalian keluaran

Pengendalian terhadap produk dari pengolahan data yang disajikan dalam bentuk *hard copy* dan *soft copy*. Pengendalian keluaran dapat dilakukan dengan:

- Pengecekan hasil dengan menjumlahkan data pembelian, penjualan dan persediaan dengan membandingkan jumlah kas yang ada di toko dan jumlah persediaan fisik yang tersedia.
- Keluaran yang dihasilkan diperiksa dan dikaji ulang sebelum dicetak.

E. Kesimpulan, Keterbatasan dan Saran

1. Kesimpulan

Rancangan sistem informasi akuntansi yang baru terdapat pengelompokan untuk siklus pendapatan, siklus pengeluaran dan sistem persediaan. Pada sistem pendapatan terdapat pengkategorian pendapatan dari sistem bisnis *franchise* atau penjualan langsung ke konsumen akhir. Pada siklus pengeluaran terdapat pengkategorian pembelian persediaan barang dari pabrik, *franchisee* atau pelanggan yang menjual emasnya kembali.

Rancangan sistem informasi akuntansi pada sistem pengeluaran yang baru dapat menghilangkan kolusi yang disebabkan oleh sistem pengendalian yang lemah. Sistem komputerisasi tidak akan dapat dimanipulasi, karena pencatatan *record* berdasarkan dokumen.

Pemilik akan mengetahui informasi laba atau rugi kotor dari usaha yang dijalankan berdasarkan laporan penghitungan laba/rugi kotor yang didesain dengan sistem baru. Sejalan dengan perkembangan usaha yang diinginkan, maka sistem yang baru juga membuat desain laporan – laporan pendukung sistem bisnis secara akurat dan tepat waktu.

Dengan rancangan sistem informasi akuntansi pada sistem persediaan yang berbasis komputer, dapat menghasilkan informasi mengenai persediaan barang secara lengkap dan benar.

2. Keterbatasan

Perancangan sistem informasi akuntansi untuk sistem bisnis *franchise* adalah desain sistem *offline*. Hal ini disebabkan keterbatasan waktu dan keilmuan yang dimiliki oleh penulis. Perancangan sistem informasi akuntansi dengan menggunakan *software database S-Designor 5.0* dan pembuatan desain formulir menggunakan *Microsoft Visual Studio 2008*. Karena keterbatasan diatas, maka penulis hanya mendesain tampilan, sedangkan *coding* supaya program dapat berjalan akan ditindaklanjuti oleh professional.

Perancangan sistem informasi akuntansi untuk sistem bisnis *franchise* adalah *database* tunggal yang ada di *franchisor*. Data tersimpan hanya dalam satu tempat, hal tersebut menjadi rawan apabila terjadi kerusakan pada *server*.

3. Saran

Rancangan sistem informasi akuntansi pada sistem bisnis *franchise* yang berbasis komputer diharapkan dapat segera diterapkan oleh Toko Emas Sri Ratu, karena mengingat pengembangan usaha yang dilakukan dan masih membutuhkan tenaga professional untuk membuat *coding program*.

Desain program yang dirancangan merupakan pengembangan tahap pertama. Untuk tahap pengembangan selanjutnya disarankan perancangan untuk sistem *online* dan terintegrasi. Penggunaan sistem *online* dan terintegrasi akan menjadi sarana pembangunan sistem model bagi hasil untuk Toko Emas Sri Ratu Prambanan.

Pengembangan tahap pertama ini disarankan untuk segera diimplementasikan. Disarankan juga untuk menjaga dan merawat komputer *server* dari ancaman – ancaman yang dapat mengganggu kestabilan pemrosesan data. Penggunaan UPS untuk mengantisipasi terjadinya tegangan menurun atau kehilangan daya listrik dan penggunaan *software* anti-virus terpercaya.

Daftar Pustaka

- Bodnard, George H dan Hopwood, W.S. 2000. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Indonesia. Salemba Empat. Jakarta.
- Jogiyanto, Hartono.M. 1990. *Analisis & Disain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Jogiyanto, Hartono.M. 1997. *Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer*. Edisi Kedua. BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.
- Jogiyanto, Hartono.M. 2003. *Sistem Teknologi Informasi*. Edisi I. Andi Offset. Yogyakarta.
- Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Cetakan 1. Ghalia Indonesia. Bogor.
- Mendelsohn, Martin. 1993. *Franchising: Petunjuk Praktis bagi Franchisor dan Franchisee*. Cetakan pertama. Pustaka Binaman Pressindo. Jakarta.
- Mulyadi, 1997. *Sistem Akuntansi, Edisi ketiga*. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta.
- Romney, Marshall B., dan Paul John Steinbart. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Sembilan. Salemba Empat. Jakarta.
- Samiaji Sarosa. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*. Grasindo. Jakarta.
- Sutedjo, Budi. 2002. *Perencanaan & Pembangunan Sistem Informasi*. Edisi Satu. Andi Offset. Yogyakarta.
- Szajna, dan Scammel,. Ell. 1998. "The Effect Of Information System User Expectation on Their Performance and Perception". MIS Quarterly. March.