

**MERANCANG SISTEM INFORMASI AKUNTANSI UNTUK  
OPTIMALISASI PENGELOLAAN KEUANGAN DAN  
PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN GLOBAL (STUDI  
PADA UMKM MOZZARE SHOP, BALI)**

**SKRIPSI**



**OLEH**

**SISI SALSABILA**

**NIM : 19520109**

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MAULANA  
MALIK IBRAHIM MALANG**

**2024**

**MERANCANG SISTEM INFORMASI AKUNTANSI UNTUK  
OPTIMALISASI PENGELOLAAN KEUANGAN DAN  
PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN GLOBAL (STUDI  
PADA UMKM MOZZARE SHOP, BALI)**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Memperoleh  
Gelar Sarjana Akuntansi



**OLEH**

**SISI SALSABILA**

**NIM : 19520109**

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MAULANA  
MALIK IBRAHIM MALANG**

**2024**

## **LEMBAR PERSETUJUAN**

**MERANCANG SISTEM INFORMASI AKUNTANSI UNTUK OPTIMALISASI  
PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PENGEMBANGAN STRATEGI  
PEMASARAN GLOBAL (STUDI PADA UMKM MOZZARE SHOP, BALI)**

### **SKRIPSI**

Oleh

**Sisi Salsabila**

NIM : 19520109

Telah Disetujui Pada Tanggal 21 Juni 2024

**Dosen Pembimbing,**



**Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D**

**NIP. 197606172008012020**

# LEMBAR PENGESAHAN

## MERANCANG SISTEM INFORMASI AKUNTANSI UNTUK OPTIMALISASI PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN GLOBAL (STUDI PADA UMKM MOZZARE SHOP, BALI)

### SKRIPSI

Oleh

**SISI SALSABILA**

NIM : 19520109

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun.)  
Pada 27 Juni 2024

Susunan Dewan Penguji:

1 Ketua Penguji

**Ditya Permatasari, M.S.A., Ak**

NIP. 198709202023212048

2 Anggota Penguji

**Zuraidah, M.S.A**

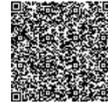
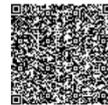
NIP. 197612102009122001

3 Sekretaris Penguji

**Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA.,  
Ph.D**

NIP. 197606172008012020

Tanda Tangan



Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi,



**Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D**

NIP. 197606172008012020

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sisi Salsabila  
NIM : 19520109  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**MERANCANG SISTEM INFORMASI AKUNTANSI UNTUK OPTIMALISASI PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN GLOBAL (STUDI PADA UMKM MOZZARE SHOP, BALI)** adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 21 Juni 2024 Hormat  
saya,



Sisi Salsabila  
NIM : 19520109

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

*Skripsi ini saya persembahkan untuk:*

*Kepada Orang tua saya yang tercinta dan tersayang  
untuk Bapak Musarri dan Ibu Nurlaila orang hebat  
yang selalu menjadi penyemangat dan senantiasa  
memberikan dukungan, motivasi, doa, serta kasih dan  
sayangnya kepada penulis.*

*Ibu Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak.  
CA., Ph.D sebagai dosen Pembimbing saya yang telah  
memberikan kontribusi berupa bimbingan, motivasi,  
kritik dan saran atas terselesaikannya skripsi ini.*

*Diri saya sendiri yang telah mampu bertahan,  
berjuang, dan tidak menyerah hingga saat ini.*

## **MOTTO**

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(QS. Al-insyirah:5)

Orang tua di rumah menanti kepulanganmu dengan hasil yang membanggakanjangan  
kecewakan mereka. Simpan keluhmu, sebab letihmu tak sebanding dengan  
perjuangan mereka menghidupimu.

**-Sisi S-**

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “MERANCANG SISTEM INFORMASI AKUNTANSI UNTUK OPTIMALISASI PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN GLOBAL (STUDI PADA UMKM MOZZARE SHOP, BALI)”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Misbahul munir, LC., M.EI selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus.Ak.,CA.,M.Res.,Ph., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Sekaligus Dosen Pembimbing Skripsi Saya.
4. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
5. Kepada orang tua tercinta dan teristimewa, yang sudah mengantarkan saya berada di tempat ini. Bapak Musari dan ibu Nurlaila yang telah menjadi orang tua terhebat. Terimakasih yang tiada terhingga atas limpahan kasih sayang dan cinta yang tulus, doa yang tak pernah putus, materi, motivasi, nasehat, perhatian, dan pengorbanan yang diberikan selalu membuat penulis selalu bersyukur telah memiliki keluarga yang luar biasa.
6. Kedua adik terkasih (Syauqi Ramdan dan Mizian Haziq) yang selalu memberikan semangat dan dukungan walaupun melalui celotehannya, tetapi penulis percaya itu adalah sebuah bentuk dukungan dan motivasi.

7. Khairunnisa, aunty saya yang sudah seperti saudari saya sendiri, terimakasih telah menjadi penyemangat dan bagian besar dari hidup ini. Terimakasih sudah menjadi saudari terbaik yang selalu menemani penulis dalam suka maupun duka, yang turut menjaga penulis Ketika sedang sakit saat pengerjaan skripsi ini.
8. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, Wahyu Wildani Diasputra, S.H Terimakasih telah membersamai penulis selama proses penyusunan dan pengerjaan skripsi dalam kondisi apapun. Terimakasih selalu menjadi penenang bagi penulis, mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan, tenaga, pikiran, materi maupun bantuan, dan senantiasa sabar menghadapi saya terimakasih telah menjadi bagian perjalanan saya hingga penyusunan skripsi ini.
9. Seluruh karyawan UMKM Mozzare Shop yang telah membantu dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
10. Keluarga besar, Sahabat serta teman-teman Akuntansi 2019 yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
11. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik.

Malang, 11 Mei 2024



Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
SKRIPSI .....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
MOTTO .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	x
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Batasan Penelitian .....	7
BAB II .....	8
TINJAUAN PUSTAKA .....	8
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu .....	8
2.2 Kajian Teoritis.....	11
2.3 Kajian Integrasi Keislaman .....	21
2.4 Kerangka Berfikir.....	23
BAB III.....	24
METODE PENELITIAN.....	24

3.1 Pendekatan Penelitian .....	24
3.2 Lokasi Penelitian .....	25
3.3 Objek Dan Subjek Penelitian .....	25
3.4 Sumber Data.....	26
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	27
3.6 Analisis Data .....	28
3.7 Keabsahan Data.....	29
<b>BAB IV .....</b>	<b>31</b>
<b>PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>31</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	31
4.2 Aktifitas Operasional Umkm Mozzare Shop .....	34
4.3 Pengelolaan Laporan Keuangan Yang Diterapkan Di Umkm Mozzare Shop ...	42
4.4 Analisis Kebutuhan Sia Pada Umkm Mozzare Shop .....	43
4.5 Rekomendasi Rancangan Sia Berdasarkan Analisis Pada Umkm Mozzare Shop .....	50
4.6 Pembuatan Rancangan Sistem Berbasis Komputer .....	66
<b>BAB V .....</b>	<b>70</b>
<b>PENUTUP .....</b>	<b>70</b>
5.1 Kesimpulan.....	70
5.2 Saran.....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>73</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>77</b>
<b>Lampiran 1.....</b>	<b>77</b>
.....	77
<b>Gambar 1. Nota Pembelian Bahan Baku UMKM Mozzare Shop .....</b>	<b>77</b>
<b>Gambar 2. Faktur Pengiriman Pesanan UMKM Mozzare Shop .....</b>	<b>77</b>
<b>Gambar 3. Nota Penjualan Toko Fisik UMKM Mozzare Shop .....</b>	<b>78</b>

<b>Gambar 4. Nota Penjualan UMKM Mozzare Shop.....</b>	<b>78</b>
<b>Gambar 5. Pencatatan Laporan Keuangan UMKM Mozzare Shop.</b>	<b>79</b>
<b>BIODATA PENELITI .....</b>	<b>80</b>
<b>SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME .....</b>	<b>82</b>
<b>JURNAL BIMBINGAN SKRIPSI.....</b>	<b>83</b>

## ABSTRAK

Sisi Salsabila. 2024, SKRIPSI. Judul: “Merancang Sitem Informasi Akuntansi Untuk Optimalisasi Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Strategi Pemasaran Global (Studi Pada UMKM Mozzare Shop, Bali)”

Pembimbing :Yuniarti Hidayah Suyoso Putra,  
SE.,M.Bus.Ak.,CA.,M.Res.,Ph.,

Kata Kunci :UMKM, Sistem Informasi Akuntansi, Pemasaran Ekspor,  
Pengelolaan Keuangan, Kerajinan Tas Anyaman.

---

---

UMKM Mozzare Shop merupakan usaha kerajinan tas anyaman tradisional Bali yang telah menembus pasar ekspor. Namun, dalam operasionalnya, Mozzare Shop menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran ekspor yang kurang optimal. Penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem informasi akuntansi (SIA) dan strategi pemasaran ekspor yang tepat bagi UMKM Mozzare Shop guna mengoptimalkan pengelolaan keuangan dan meningkatkan daya saing di pasar global.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data mengungkapkan kekurangan dalam sistem pencatatan keuangan yang tidak terstruktur, kurangnya integrasi antara modul, dan keterbatasan dalam pengelolaan persediaan serta strategi pemasaran ekspor.

Hasil penelitian merekomendasikan perancangan struktur organisasi yang lebih terstruktur, SIA terintegrasi untuk pembelian bahan baku, produksi, penjualan, dan strategi pemasaran ekspor yang lebih kuat. Implementasi SIA yang direkomendasikan dapat meningkatkan efisiensi, akurasi, dan transparansi dalam operasional UMKM Mozzare Shop, serta memberikan informasi yang lebih andal untuk pengambilan keputusan bisnis. Strategi pemasaran ekspor yang disarankan meliputi riset pasar global, penetrasi pasar terfokus, optimalisasi pemasaran digital, pengembangan branding yang kuat, penguatan jaringan distribusi global, dan peningkatan kapasitas logistik internasional. Penelitian ini memberikan rekomendasi komprehensif untuk mengoptimalkan pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran ekspor pada UMKM Mozzare Shop, sehingga dapat meningkatkan kinerja bisnis dan mempertahankan daya saing di pasar global yang semakin kompetitif.

## ABSTRACT

Sisi Salsabila. 2024, THESIS. Title: "Designing an Accounting Information System for Optimizing Financial Management and Global Marketing Strategy (Study on MSMEs Mozzare Shop, Bali)"

Supervisor :Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE.,  
M.Bus.Ak.,CA.,M.Res.,Ph.,

Keywords :MSMEs, Accounting Information Systems, Financial Management, Export Marketing, Woven Bag Crafts.

---

---

Mozzare Shop is a traditional Balinese woven bag craft business that has penetrated the export market. However, in its operations, Mozzare Shop faces obstacles in financial management and ineffective export marketing. This research aims to design accounting information system (AIS) to optimize financial management and export marketing strategy for Mozzare Shop MSMEs in order to increase competitiveness in the global market. The research method used is qualitative with a descriptive approach. Data collection is done through interviews, observation and documentation. Data analysis revealed deficiencies in the unstructured financial recording system, lack of integration between modules, and limitations in purchasing and export marketing strategies. The results recommended to establish an organizational structure, integrated AIS for raw material purchasing, production, sales, and a stronger export marketing strategy. The implementation of the recommended AIS can improve efficiency, accuracy, and transparency in the operations of Mozzare Shop, as well as provide more reliable information for business decision making. The recommended export marketing strategy includes global market research, targeted market penetration, digital marketing optimization, strong brand development, strengthening global distribution networks, and increasing international logistics capacity. Furthermore This study provides comprehensive recommendations for optimizing the financial management and export marketing strategies of Mozzare Shop to improve business performance and maintain competitiveness in an increasingly competitive global market.

## تجريدي

جانب سلسابيلية. 2024 ، أطروحة. العنوان: "تصميم نظام معلومات محاسبية لتحسين الإدارة المالية وتطوير استراتيجيات التسويق العالمية (دراسة حول Mozzare Shop للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة ، بالي)"

المشرف : يونياري هداية سويوسو بوترا ، CA ، M.Bus.Ak. ، SE. ، ماجستير ، دكتوراه ،

الكلمات المفتاحية : المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة ، نظم المعلومات المحاسبية ، تسويق الصادرات ، الإدارة المالية ، حرف الأكياس المنسوجة.

متجر موزاري للمشروعات الصغيرة والمتوسطة هي شركة تقليدية للحرف اليدوية المنسوجة بالية اخترقت سوق التصدير. ومع ذلك ، في عملياته ، يواجه Mozzare Shop عقبات في الإدارة المالية وتسويق الصادرات التي هي أقل من الأمل. يهدف هذا البحث إلى تصميم نظام معلومات محاسبي (SIA) واستراتيجية تسويق الصادرات الصحيحة للشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة لتحسين الإدارة المالية وزيادة القدرة التنافسية في السوق العالمية.

طريقة البحث المستخدمة نوعية مع منهج وصفي. يتم جمع البيانات من خلال المقابلات والملاحظات والتوثيق. وكشف تحليل البيانات عن أوجه قصور في نظم التسجيل المالي غير المنظمة، وعدم التكامل بين الوحدات، والقيود المفروضة على إدارة المخزون واستراتيجيات تسويق الصادرات.

توصي نتائج الدراسة بتصميم هيكل تنظيمي أكثر تنظيماً ، و SIA متكامل لشراء المواد الخام وإنتاجها ومبيعاتها وتسويقها بشكل أقوى. يمكن أن يؤدي التنفيذ الموصى به ل SIA إلى تحسين الكفاءة والدقة والشفافية في عمليات موزار شوب للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة ، فضلاً عن توفير معلومات أكثر موثوقية لاتخاذ القرارات التجارية. تشمل استراتيجيات تسويق الصادرات المقترحة أبحاث السوق العالمية ، واختراق السوق المركز ، وتحسين التسويق الرقمي ، وتطوير العلامات التجارية القوية ، وتعزيز شبكات التوزيع العالمية ، وزيادة القدرة اللوجستية الدولية. يقدم هذا البحث توصيات شاملة لتحسين الإدارة المالية واستراتيجيات تسويق الصادرات للشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في موزار شوب ، حتى تتمكن من تحسين أداء الأعمال والحفاظ على القدرة التنافسية في سوق عالمية تنافسية بشكل متزايد.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 LATAR BELAKANG**

Perkembangan UMKM saat ini sangatlah positif dengan jumlah yang terus bertambah setiap tahunnya. Dampak yang positif ini tentunya sangat baik untuk perekonomian di Indonesia. Selama ini UMKM mampu memberikan bantuan di saat krisis, UMKM juga telah dipilih oleh sebagian besar masyarakat Indonesia untuk keluar dari masalah masalah perekonomian, selain itu Indonesia juga memiliki jumlah penduduk yang besar, sehingga dengan adanya UMKM mampu menurunkan angka pengangguran. UMKM juga berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, dan meratakan pendapatan melalui berwirausaha (Julyanda, 2018). UMKM yang ada di Indonesia, sebagian besar merupakan kegiatan usaha rumah tangga yang dapat menyerap banyak tenaga kerja. Berdasarkan data dari kementerian koperasi dan UKM, di Indonesia pada tahun 2019, terdapat 65,4 juta UMKM. Dengan jumlah unit usaha yang sampai 65,4 juta dapat menyerap tenaga kerja 123,3 ribu tenaga kerja. Ini membuktikan bahwa dampak dan kontribusi dari UMKM yang sangat besar terhadap pengurangan tingkat pengangguran di Indonesia. Dengan semakin banyaknya keterlibatan tenaga kerja pada UMKM itu akan membantu mengurangi jumlah pengangguran di negara ini (Kemenkeu, 2023).

UMKM merupakan wadah yang mampu dan memberikan *impact* yang baik bagi ekonomi negara, UMKM dinyatakan menyerap sekitar 89,2% total masyarakat di Indonesia. Dalam masa pandemi ini UMKM terdampak pandemi. Pada Provinsi Bali sendiri, yang dikenal sebagai daerah pariwisata seakan tenggelam akibat adanya pandemi ini. Berdasarkan data dari kementerian koperasi diketahui bahwa 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku UMKM terdampak pandemi Covid-19. Kebanyakan koperasi yang terkena dampak Covid-19 bergerak pada bidang kebutuhan sehari-hari, sedangkan sektor UMKM yang paling terdampak yakni makanan dan minuman. Kementerian koperasi dan UMKM juga mengatakan bahwa koperasi yang bergerak pada bidang jasa dan produksi juga paling terdampak pada pandemi Covid 19. Para

pengelola koperasi merasakan turunnya penjualan, kekurangan modal, dan terhambatnya distribusi. Sementara itu sektor UMKM yang juga merasakan dampak selama pandemi Covid 19 adalah industri kreatif dan pertanian (Badan Penelitian, Pengembangan dan Inovasi Daerah, t.t.).

Sektor UMKM di Kota Denpasar memiliki peranan penting karena merupakan salah satu penyumbang devisa terbesar disektor pariwisata. Dengan berkembangnya pembangunan yang berbasis budaya lokal membuat pulau Bali menjadi destinasi wisata baik manca negara maupun domestik. Berkembangnya sektor pariwisata juga akan ikut mempengaruhi perkembangan ekonomi, termasuk UMKM. Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM di daerah Denpasar dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Tingginya pertumbuhan UMKM di Denpasar mempunyai dampak positif dari segi penyerapan tenaga kerja, pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya khususnya di bidang ekonomi dan peningkatan pendapatan domestik regional bruto (Priyatna Slamet Adi, 2023). Kota Denpasar sebagai kota metropolitan mengalami perkembangan UMKM sangat pesat hal ini terbukti dengan pertumbuhan UMKM mencapai 175,52 persen selama tahun 2019 sampai dengan 2020 yaitu sebesar 11.500 naik menjadi 31.685 unit. Usaha tersebut diklasifikasikan dalam 4 jenis usaha yaitu perdagangan, aneka usaha, industri pertanian dan industri non pertanian. Namun demikian masih banyak kendala yang dihadapi para pelaku usaha kecil ini dalam mengembangkan usahanya yaitu SDM (sumber daya manusia) yang kurang memadai, sulitnya memperoleh modal, masalah bahan baku, produksi, dan persaingan pasar, biaya pemasaran, serta meningkatnya penggunaan barang import merupakan beberapa penghambat atau masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Kota Denpasar (Kemenkeu, 2023).

Begitu banyak pelaku UMKM yang terus berlomba lomba bersaing untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya agar tetap bertahan di tengah persaingan yang ketat. Oleh karena itu sangat dibutuhkan perhatian lebih untuk mengembangkan sekaligus mempertahankan Keberadaan UMKM, karena pada kenyataannya UMKM memiliki kelemahan yang biasanya terjadi dalam pengelolaan keuangan, banyak UMKM masih secara manual mendokumentasikan transaksi keuangan dan menyiapkan laporan keuangan dalam usaha mereka. Banyak bisnis yang mengalami masalah keuangan,

akibatnya usaha mereka mengalami kegagalan / gulung tikar. Suatu usaha yang ingin berkembang sangat membutuhkan suatu sistem informasi akuntansi yang baik, sehingga mampu memberikan laporan keuangan yang baik dan dapat di manfaatkan. Apabila UMKM di Indonesia menyadari betapa pentingnya membuat laporan keuangan, maka banyak manfaat yang bisa di dapat oleh pelaku usaha UMKM Dapat mengetahui apakah usaha yang dijalankan mengalami kerugian atau keuntungan, dapat mengetahui apakah usahanya harus dilanjutkan atau di tutup.

Pentingnya pengelolaan keuangan dalam UMKM, untuk mengoptimalkan penggunaan modal, terutama mengingat peran penting UMKM dalam pertumbuhan ekonomi lokal. Namun, literatur yang ada saat ini belum memberikan pemahaman yang menyeluruh kepada UMKM contohnya: Pertama, Beberapa penelitian sebelumnya telah meneliti risiko keuangan yang dihadapi oleh UMKM, namun, mereka belum memberikan perhatian yang cukup pada optimalisasi operasional dan strategi pengelolaan keuangan yang efektif yang mengakibatkan kesenjangan pengetahuan yang diperlukan. Kedua mengenai pengelolaan keuangan UMKM di era digital, literatur ini mungkin berfokus pada pengelolaan keuangan tanpa memperhatikan aspek lain seperti strategi pemasaran digital atau manajemen sumber daya manusianya. Kemudian contoh yang ketiga terkait strategi pemasaran online untuk UMKM, meskipun pembahasannya tentang strategi pemasaran online, literatur ini mungkin kurang memberikan pemahaman tentang manajemen operasional atau keuangan yang dapat memengaruhi keseluruhan kinerja UMKM. Penelitian ini akan mengidentifikasi masalah-masalah yang di hadapi oleh UMKM terkhususnya pada industry rumahan kerajinan tas pada Mozzare Shop ini dalam mengelola keuangan mereka, dan faktor-faktor yang mempengaruhi keuangan terkait dengan pekerjaan, mengembangkan strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik UMKM.

Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) dalam pengelolaan keuangan memberikan sejumlah manfaat yang signifikan bagi UMKM. Pentingnya SIA dalam menunjang kinerja keuangan sebuah UMKM tidak dapat diabaikan. SIA bukan hanya sekadar alat pencatatan transaksi, tetapi merupakan pondasi yang kokoh untuk mengoptimalkan seluruh proses keuangan. Dengan

memanfaatkan SIA, UMKM dapat mengelola data keuangan dengan cepat dan akurat, meminimalkan risiko kesalahan manusia, dan meningkatkan efisiensi operasional. Misalnya, sistem ini memungkinkan pencatatan transaksi keuangan secara *real-time*, memberikan pemahaman yang mendalam tentang arus kas, pergerakan aset, dan kinerja keuangan secara keseluruhan. Dengan menerapkan SIA, UMKM dapat menghadirkan kualitas yang lebih tinggi dalam pengelolaan keuangan mereka. Sebagai alat yang menyeluruh dan terintegrasi, SIA bukan hanya berfungsi sebagai alat administratif, melainkan sebagai Penggerak untuk mencapai efisiensi, transparansi, dan stabilitas keuangan. Dalam keseluruhan, penggunaan SIA menjadi suatu langkah yang strategis dalam mendukung dan mengoptimalkan kinerja keuangan sebuah UMKM (Rais, 2018).

Mozzare Shop adalah UMKM yang menjadi fokus di penelitian ini, Mozzare Shop adalah sebuah UMKM Home Industri yang bergerak di bidang kerajinan tas dengan fokus pada bahan baku utama dari bahan alami seperti serat daun lontar, mendong, eceng gondok. Mozzare Shop dikenal dengan produsen tas berkualitas tinggi dengan desain yang inovatif. Mozzare Shop memiliki pangsa pasar lokal dan ekspor tetapi pangsa pasar terbesarnya berasal dari luar negeri. Mozzare Shop berhasil meraih perhatian dan minat konsumen dari berbagai belahan dunia. Meskipun berasal dari Bali, pangsa pasar Mozzare Shop secara signifikan melampaui batas negara, menciptakan kehadiran yang kuat di pasar internasional.

Namun, dalam perjalanan operasionalnya, UMKM Mozzare Shop dihadapkan pada sejumlah tantangan dan kendala yang menghambat pertumbuhan serta pengembangan usaha mereka secara berkelanjutan. Salah satu kendala utama yang dihadapi adalah kurangnya optimalisasi dalam pengelolaan keuangan, yang menyebabkan kesulitan dalam memantau arus kas, menganalisis kinerja finansial, dan mengambil keputusan bisnis yang tepat. Hal ini dapat menimbulkan beberapa permasalahan dalam kegiatan operasional mereka, terutama terkait dengan pengelolaan pembelian bahan baku, produksi, dan sistem penjualan. Beberapa permasalahan yang sering terjadi di lapangan terkait dengan SIA pembelian adalah UMKM Mozzare shop memiliki kesulitan dalam memantau stok bahan baku, sering terjadi kelebihan dan kekurangan stok bahan baku, ketidakakuratan dalam perhitungan harga produksi. Masalah yang

terkait dengan SIA Produksi adalah kesulitan dalam mengontrol penggunaan bahan baku dalam proses produksi, ketidakakuratan dalam perhitungan produksi (bahan baku, tenaga kerja, overhead). Masalah yang terjadi terkait SIA Penjualan adalah sering terjadi kehabisan stok bahan baku dikarenakan kurangnya koordinasi antara penjualan dan pengelolaan persediaan, ketidakakuratan dalam pencatatan pembayaran dan piutang usaha, sulit memantau kinerja penjualan dan menganalisis trend pasar.

Hal ini lah yang menjadikan penelitian ini harus dilakukan. Karena UMKM Mozzare Shop sangat membutuhkan pengelolaan keuangan yang baik agar dapat memahami kondisi keuangan dengan jelas, karena jika kondisi keuangannya sudah jelas dan teratur dapat membantu pemilik UMKM dalam membuat keputusan yang strategis dan melihat kesehatan finansial usaha. Untuk memastikan efisiensi operasional dan keakuratan laporan keuangan maka merancang SIA menjadi langkah yang strategis UMKM Mozzare Shop mencapai tujuannya. merancang SIA menjadi kunci dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM dalam lingkungan bisnis yang semakin kompleks.

Permasalahan yang kedua, Mozzare Shop tidak memiliki sistem pemasaran dan promosi yang memadai untuk bersaing dan menangani usaha export yang berdampak pada perolehan laba. Oleh karena itu Mozzare Shop membutuhkan strategi pemasaran yang baik, memahami pasar international dan merancang strategi pemasaran yang sesuai. Karena pemasaran yang efektif dapat membantu UMKM untuk membangun citra Usaha, meningkatkan visibilitas di pasar Global, meningkatkan penjualan produk di pasar internasional, dan lebih menarik perhatian Konsumen.

Perusahaan harus melakukan promosi dengan strategi yang tepat agar dapat memenuhi target penjualan dan meningkatkan laba usaha. Promosi yang dilakukan harus sesuai dengan keadaan perusahaan. dimana harus memperhitungkan jumlah dana yang tersedia dengan besarnya manfaat yang diperoleh dari kegiatan promosi yang di jalankan perusahaan. oleh karena itu strategi pemasaran juga mempunyai peranan penting untuk keberhasilan suatu perusahaan. Disamping itu strategi pemasaran yang diterapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan

pasar tersebut. Dengan demikian strategi pemasaran arus dapat memberikan gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan perusahaan dalam menggunakan setiap kesempatan atau panduan pada beberapa sasaran pasar.

Dengan memahami dan mengelola secara optimal kedua aspek ini, UMKM dapat meraih potensi penuh mereka di pasar global dan membangun pondasi yang kokoh untuk masa depan yang berkelanjutan.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “MERANCANG SITEM INFORMASI AKUNTANSI UNTUK OPTIMALISASI PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN GLOBAL (STUDI PADA UMKM MOZZARE SHOP, BALI)”

## **1.2 RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti merumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana rancangan sistem informasi akuntansi yang dapat diterapkan untuk optimalisasi pengelolaan keuangan pada UMKM Mozzare Shop?
2. Bagaimana strategi pemasaran ekspor yang efektif dapat dirumuskan untuk meningkatkan pangsa pasar dan daya saing produk UMKM di pasar internasional?

## **1.3 TUJUAN PENELITIAN**

Tujuan yang akan di capai dalam Penelitian ini adalah :

1. Merancang sistem informasi akuntansi yang mudah dipahami dan digunakan UMKM Mozzare Shop untuk optimalisasi pengelolaan keuangan .
2. Mengembangkan strategi pemasaran ekspor yang lebih efektif untuk meningkatkan pangsa pasar dan daya saing produk UMKM di pasar international.

## **1.4 MANFAAT PENELITIAN**

1. Memberikan pemahaman yang mendalam tentang sejauh mana penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) di Mozzare Shop memberikan manfaat operasional dan strategis. Penelitian ini dapat memberikan wawasan tentang efisiensi pencatatan keuangan, ketepatan laporan, dan dampak positif terhadap pengambilan keputusan di tingkat UMKM, khususnya pada Mozzare Shop di kota Denpasar.

2. Membantu merancang sistem informasi akuntansi yang sesuai agar dapat digunakan oleh UMKM Mozzare Shop.
3. Membantu merumuskan strategi pemasaran ekspor yang efektif kepada UMKM Mozzare Shop agar dapat mengidentifikasi pasar target.
4. Untuk kontribusi keilmuan menambah literatur untuk merancang sistem informasi akuntansi pada home industri kerajinan tas.

### **1.5 BATASAN PENELITIAN**

Berdasarkan masalah yang telah diuraikan di atas, peneliti membatasi permasalahan agar lebih fokus dan spesifik, penelitian ini berfokus pada Penyusunan berikut:

1. Sistem Informasi Akuntansi yang dirancang pada UMKM Mozzare Shop mencakup sistem pembelian, sistem produksi, sistem penjualan.
2. Strategi Pemasaran ekspor

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 HASIL PENELITIAN TERDAHULU

Hasil penelitian terdahulu dalam penelitian ini digunakan sebagai dasar untuk mendapatkan gambaran dalam menyusun kerangka berfikir, selain itu untuk mengetahui persamaan dan perbedaan dari beberapa penelitian yang ada, serta kajian yang dapat mengembangkan penelitian selanjutnya.

**Tabel 2.1**

**Tinjauan Penelitian Terdahulu**

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Bentuk Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Penelitian dilakukan oleh D. Padang, Yosi Puspita Sari, Muhammad Pondrinal (2023)	“Optimalisasi Pengelolaan Keuangan Melalui Penerapan Prinsip Akuntansi Yang Efektif Dan Efisien Pada UMKM Kerupuk Jengek Buk Kai Di Padang”	Peneliti membahas tentang Optimalisasi pengelolaan keuangan Metode yang digunakan kualitatif.	Hasil dari penelitian ini menunjukkan Penerapan prinsip-prinsip akuntansi yang efektif dan efisien mengatur pencatatan yang lebih akurat, pemantauan yang baik terhadap arus kas dan aset, serta pelaporan keuangan yang lebih terstruktur.
2.	Penelitian dilakukan oleh Rahma Arifah Muflikhah (2022)	“Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (Studi Pada UMKM Nyemal-nyemil Snack Kab. Lamongan)	Peneliti membahas tentang Sistem Informasi Akuntansi penjualan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif	Hasil dari penelitian tersebut adalah diperlukan adanya perancangan system informasi akuntansi penjualan untuk memperbaiki aktifitas operasional kususnya penjualan pada UMKM Nyemal-nyemil snack. Yang menghasilkan beberapa rekomendasi yaitu rekomendasi pada struktur organisasi dan rekomendasi pada

				system informasi akuntansi penjualan.
3.	Penelitian dilakukan oleh Ni Kadek Sinarwato, Dkk (2019).	Penelitian yang berjudul “Peran Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Mobile Bagi Peningkatan Kinerja UMKM”.	Peneliti membahas tentang sistem informasi akuntansi untuk UMKM Metode yang digunakan kualitatif.	SIA berbasis mobile berperan pada peningkatan kinerja usaha UMKM dengan indikator setelah penerapan SIA administrasi usaha UMKM lebih rapi dan tertata dibandingkan dengan sebelum penerapan SIA
4.	Penelitian dilakukan oleh Wasiyanti (2017)	“Penerapan Aplikasi Penerimaan dan Pengeluaran Kas Pada Perusahaan Jasa”.	Peneliti membahas tentang Penerapan Aplikasi Penerimaan dan Pengeluaran Kas Pada Perusahaan Jasa	Hasil Dari penelitian tersebut adalah dengan merancang sistem akuntansi dengan software zahir, Pencatatan transaksi terkomputerisasi lebih baik dari pencatatan transaksi yang dilakukan secara manual dan lebih kondusif dibandingkan dengan aplikasi akuntansi yang terdahulu.
5.	Penelitian dilakukan oleh Gita Puspitasari (2017)	“Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku pada PT. Jogja Graha Selaras”	Peneliti membahas tentang perancangan sistem informasi akuntansi persediaan yang sedang berjalan di PT. Jogja Graha Selaras.	Hasil dari penelitian tersebut adalah PT. Jogja Graha Selaras perlu mengembangkan lebih lanjut terutama adalah hal sistem informasi akuntansi persediaan bahan bakunya bisa menggunakan teknologi seperti kartu Gudang elektronik agar lebih efektif dan efisien sehingga tidak perlu menetapkan harga pokok barang keluar secara manual, kemudian perusahaan juga dapat mengembangkan sistem informasi

				akuntansi persediaan bahan baku secara online sehingga dapat diakses di tempat yang berbeda dan dapat mencetak laporan dimana saja.
6.	Penelitian dilakukan oleh Pieter Octaviandy, Jurnal TIMES, (2016)	Analisis Sistem Informasi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada UD. Sumber Mutiara Rantauprapa	Peneliti membahas sistem informasi penjualan, penerimaan kas. Dan menggunakan penelitian kualitatif	Penjualan dan penerimaan kas pada UD. Sumber masih memiliki prosedur, fungsi bagian dan dokumen bisnis yang masih kurang efektif dan efisien sehingga mengakibatkan sistem pengendalian internal yang kurang efektif
7.	Penelitian dilakukan oleh Chusnul Chowatin, Dkk (2015)	“Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Rangka Pengendalian Intern Penjualan Guna Meningkatkan Laba Pada CV.ANUGRAH JAYA SIDOARJO	Peneliti membahas tentang sistem informasi akuntansi dalam rangka pengendalian intern penjualan. dan Metode yang digunakan kualitatif	dengan adanya perencanaan sistem informasi akuntansi penjualan dengan akurat agar tidak terjadi lagi kecurangan atau adanya kesalahan yang dilakukan oleh karyawan baru yang dikarenakan tidak adanya sebuah sistem

Yang membedakan penelitian penulis dengan penelitian terdahulu adalah memiliki fokus yang lebih khusus atau berbeda, seperti mengeksplorasi strategi pemasaran dalam menghadapi tantangan pasar global, Penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih baru atau terkini tentang kondisi dan tren pemasaran ekspor Mozzare Shop, berdasarkan data dan informasi yang lebih baru., penelitian saat ini juga lebih memungkinkan akses informasi keuangan dari perangkat seluler atau lokasi yang berbeda. penelitian saat ini mungkin menyesuaikan desain SIA untuk memenuhi persyaratan baru ini. Dengan menonjolkan perbedaan-perbedaan ini, penelitian dapat memberikan wawasan baru dan informasi yang lebih relevan sesuai dengan tujuan penelitian yang ditetapkan.

## 2.2 KAJIAN TEORITIS

### 1. Sistem

Sistem adalah sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur atau variablevariabel yang saling terorganisasi, saling berinteraksi, dan saling bergantung sama lain. (Hanif, 2007) "Suatu sistem adalah jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu. Konsep dasar sistem merupakan elemen-elemen yang saling terkait dan bekerja sama untuk memproses masukan (input) yang ditujukan kepada sistem tersebut dan mengolah masukan tersebut sampai menghasilkan keluaran (output) yang diinginkan.

### 2. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) mengacu pada rangkaian prosedur, metode, dan teknologi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan menyajikan informasi akuntansi dalam suatu organisasi.

**Menurut James A. Hall, Sistem Informasi adalah:** "Sekumpulan unsur atau komponen yang berinteraksi, bekerja sama, dan saling memengaruhi satu sama lain untuk mencapai suatu tujuan atau sasaran. Unsur-unsur tersebut melibatkan manusia, proses, teknologi, data, dan lingkungan, yang secara kolektif bekerja bersama untuk menghasilkan informasi yang bermanfaat dan mendukung pengambilan keputusan di suatu organisasi."

**Sedangkan Menurut Mulyadi (2016:3),** Sistem Informasi Akuntansi adalah Organisasi Formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Definisi-definisi tersebut menunjukkan kesamaan dalam menggambarkan Sistem Informasi Akuntansi sebagai suatu kerangka yang melibatkan proses, teknologi, dan manusia untuk menghasilkan informasi akuntansi yang berguna dalam mendukung pengambilan keputusan dan kegiatan manajerial di suatu organisasi.

### 3. Sistem Informasi Akuntansi Pembelian

#### a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Pembelian

Sistem akuntansi pembelian digunakan dalam perusahaan untuk pengadaan barang yang diperlukan oleh perusahaan. Transaksi pembelian dapat digolongkan menjadi dua: pembelian lokal dan impor. Pembelian lokal adalah pembelian dari pemasok dalam negeri, sedangkan impor adalah pembelian dari pemasok luar negeri (Mulyadi, 2016). Menurut (Hall, 2019) Sistem Informasi Akuntansi Pembelian adalah sistem yang mengotomatisasi proses pembelian, mulai dari pengajuan permintaan hingga pembayaran kepada pemasok. Sistem ini dirancang untuk meningkatkan efisiensi, akurasi, dan kontrol atas proses pembelian. Menurut (Romney dan Steinbart, 2018) Sistem Informasi Akuntansi Pembelian adalah bagian dari SIA yang bertugas untuk mengumpulkan, mencatat, memproses, dan melaporkan informasi terkait aktivitas pembelian dalam suatu organisasi. Sistem ini bertujuan untuk menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu untuk pengambilan keputusan manajemen.

b. Fungsi Terkait

Menurut Mulyadi, (2016) Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi pembelian adalah:

1. Fungsi gudang: Bertanggung jawab untuk mengajukan permintaan pembelian sesuai dengan posisi persediaan yang ada di gudang dan untuk menyimpan barang yang telah diterima oleh fungsi penerimaan.
2. Fungsi pembelian: Bertanggung jawab untuk memperoleh informasi mengenai harga barang, menentukan pemasok yang dipilih dalam pengadaan barang, dan mengeluarkan order pembelian kepada pemasok yang dipilih
3. Fungsi penerimaan: Bertanggung jawab untuk melakukan pemeriksaan terhadap jenis, mutu, dan kuantitas barang yang diterima dari pemasok guna menentukan apakah barang tersebut dapat diterima atau tidak oleh perusahaan. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk menerima barang dari pembeli yang berasal dari transaksi retur penjualan.
4. Fungsi akuntansi: Fungsi akuntansi yang terkait dalam transaksi pembelian adalah fungsi pencatat utang dan fungsi pencatat persediaan.

c. Transaksi Pembelian mencakup Prosedur berikut ini:

1. Fungsi gudang mengajukan permintaan pembelian ke fungsi pembelian.
2. Fungsi pembelian meminta penawaran harga dari berbagai pemasok.
3. Fungsi pembelian menerima penawaran harga dari berbagai pemasok dan melakukan pemilihan pemasok.
4. Fungsi pembelian membuat order pembelian kepada pemasok yang dipilih.
5. Fungsi penerimaan memeriksa dan menerima barang yang dikirim oleh pemasok.
6. Fungsi penerimaan menyerahkan barang yang diterima kepada fungsi gudang untuk disimpan.
7. Fungsi penerimaan melaporkan penerimaan barang kepada fungsi akuntansi.
8. Fungsi akuntansi menerima faktur tagihan dari pemasok dan atas dasar faktur dari pemasok tersebut, fungsi akuntansi mencatat kewajiban yang timbul dari transaksi pembelian.

d. Catatan Terkait

Menurut (Mulyadi, 2016) dokumen yang digunakan dalam akuntansi pembelian adalah:

1. Surat Permintaan Pembelian. Dokumen ini merupakan formulir yang diisi oleh fungsi gudang atau fungsi pemakaian barang untuk meminta fungsi pembelian melakukan pembelian barang dengan jumlah, jenis, mutu seperti yang tersebut dalam surat permintaan pembelian.
2. Surat Permintaan Penawaran Harga. Dokumen ini digunakan untuk meminta penawaran harga bagi barang yang pengadaannya tidak bersifat berulang kali terjadi atau tidak repetitive yang menyangkut jumlah rupiah pembelian yang besar.
3. Surat Order Pembelian. Dokumen ini digunakan untuk memesan barang kepada pemasok yang dipilih.
4. Laporan Penerimaan Barang. Dokumen ini dibuat oleh fungsi penerimaan untuk menunjukkan bahwa barang yang diterima dari

pemasok telah memenuhi jenis, spesifikasi, mutu, dan kuantitas seperti yang tercantum dalam surat order pembelian.

5. Surat Perubahan Order. Kadangkala diperlukan perubahan terhadap isi surat order pembelian yang sebelumnya telah diterbitkan. Perubahan tersebut dapat berupa perubahan kuantitas, jadwal penyerahan barang, spesifikasi, penggantian atau hal lain yang bersangkutan dengan perubahan desain atau bisnis.
6. Bukti Kas Keluar. Dokumen ini dibuat oleh fungsi akuntansi untuk dasar pencatatan transaksi pembelian. Dokumen ini juga berfungsi sebagai perintah pengeluaran kas untuk pembayaran utang kepada pemasok.

#### **4. Siklus Produksi**

Produksi dapat didefinisikan secara luas sebagai proses atau aktivitas mengubah input menjadi output. Ruang lingkupnya mencakup berbagai macam, mencakup barang dan jasa sebagai output. Dalam konteks yang lebih spesifik, produksi terbatas pada proses yang terlibat dalam penciptaan barang, apakah itu produk jadi, bahan baku, atau komponen. Hasil produksi dapat bervariasi dari barang konsumsi hingga produk industri. Sistem produksi terdiri dari elemen-elemen yang saling berhubungan yang berkolaborasi untuk mencapai tujuan tertentu (Nasution & Yudha, 2008).

Menurut Romney and Steinbart, (2015) siklus produksi adalah berulang kegiatan bisnis dan operasi pemrosesan informasi terkait yang berhubungan dengan pembuatan produk. Sebagai imbalannya, sistem informasi siklus produksi mengirimkan informasi siklus pendapatan tentang barang jadi yang telah diproduksi dan tersedia untuk dijual. Meskipun akuntan terlibat terutama pada langkah keempat, akuntansi biaya, mereka harus memahami tiga proses lain untuk dapat merancang laporan yang menyediakan manajemen dengan informasi yang dibutuhkan untuk mengelola kegiatan siklus produksi perusahaan manufaktur modern.

Dengan demikian Produksi adalah proses atau aktivitas mengubah input menjadi output, mencakup barang dan jasa. Dalam konteks yang lebih spesifik, produksi lebih terkait dengan proses penciptaan barang yang bisa berupa produk jadi, bahan baku, atau komponen. Sistem produksi terdiri dari elemen-elemen yang saling berhubungan dan bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu. Siklus produksi adalah serangkaian kegiatan bisnis berulang dan operasi pemrosesan informasi yang terkait dengan pembuatan produk. Sistem informasi siklus produksi mengirimkan informasi tentang barang jadi yang telah diproduksi dan siap dijual. Meskipun akuntan terutama terlibat dalam akuntansi biaya, mereka perlu memahami seluruh proses produksi untuk dapat merancang laporan yang memberikan informasi yang dibutuhkan manajemen untuk mengelola kegiatan siklus produksi perusahaan manufaktur secara efektif.

#### Tujuan Siklus Produksi

Tujuan dari siklus produksi adalah mengotorisasi semua produksi dan perolehan aktiva tetap dengan baik, menjaga persediaan barang dalam proses dan aktiva tetap, mencatat siklus produksi yang valid dan sah, mencatat siklus produksi secara akurat dan melakukan setiap aktivitas siklus produksi secara efisien dan efektif (Romney dan Steinbart, 2012).

### **5. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan adalah bagian dari sistem informasi akuntansi yang didesain khusus untuk mengelola dan melacak transaksi penjualan suatu perusahaan. Fungsi utama dari SIA Penjualan adalah untuk mencatat, memproses, dan memberikan informasi terkait seluruh kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Menurut Baridwan (2015: 112) “Sistem akuntansi penjualan adalah prosedur atau urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan”

Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit (Mulyadi, 2008). Dalam sistem informasi akuntansi penjualan merupakan sistem yang penting dalam sebuah perusahaan, dikarenakan sistem dapat membuat kegiatan transaksi penjualan akan terasa lebih mudah juga dapat meminimalisir kesalahan atau

kecurangan pada saat pengolahan data penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan suatu sistem yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan, dan memperoleh informasi untuk mendukung pengambilan keputusan tentang penjualan (Mulyadi, 2010).

## **6. Tahapan Perancangan Sistem**

Merancang SIA berarti proses untuk mengatur segala sesuatu yang berhubungan dengan SIA sebelum membuat SIA. Dalam proses desain termasuk upaya kreatif untuk menciptakan sesuatu yang baru yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya dengan maksud untuk memudahkan pekerjaan atau menambah baik suatu kinerja. Proses desain juga melibatkan aspek fungsi, keindahan (estetika), kenyamanan dalam mengoperasikan (ergonomics) dan berbagai macam aspek lainnya yang melibatkan pengalaman sebelumnya, riset dari lembaga lain atau dari buku dan jurnal, pemikiran, curah pendapat (*brainstorming*).

Perancangan sistem informasi akuntansi dapat dibedakan menjadi 2 (dua) yaitu perancangan sistem untuk perusahaan yang baru berdiri dan perancangan untuk mengembangkan atau memperbaiki sebagian sistem yang sudah ada di perusahaan. Ada 3 (tiga) tahapan dalam perancangan sistem yaitu analisis sistem, desain sistem, dan implementasi sistem (Mulyadi, 2014).

Proses perancangan SIA bermacam tahap, semakin kompleks SIA yang dikehendaki maka semakin panjang proses perancangannya dan berarti semakin memakan waktu yang lama. Menurut (Imam Wahjono, 2022.) Pada umumnya terdapat enam (6) tahapan dalam mendesain SIA, yaitu:

### **a. Mempelajari SIA yang sedang berlaku dan berjalan**

Mempelajari SIA yang sedang berlaku di perusahaan. Ini artinya kita harus memahami SIA yang benar benar berjalan. Meskipun suatu perusahaan belum mempunyai SIA yang terbukukan, namun bukan berarti perusahaan tersebut belum mempunyai SIA. Banyak perusahaan yang sudah berjalan bahkan bertahun tahun tidak mempunyai SIA terbuku, namun mampu menjalankan perusahaannya dengan keberlanjutan yang terjaga. Laporan keuangan tetap keluar setiap periode, manajemen arus kas juga berjalan meski tidak ideal.

b. Menetapkan SIA yang dikehendaki,

Menetapkan SIA yang dikehendaki perusahaan. Ini artinya kita menentukan beberapa perubahan bagian bagian SIA dikarenakan menyesuaikan dengan perubahan lingkungan bisnis, perubahan teknologi yang melingkupi SIA, atau perubahan peraturan baik peraturan akuntansi, keuangan, maupun peraturan administrasi lainnya.

c. Membuat penyesuaian SIA.

Ini artinya merancang arsitektur sistem berdasarkan kebutuhan dan analisi bisnis dan menyusun desain basis data. membuat daftar bagian-bagian SIA terdahulu yang masih dipertahankan dan mana bagian-bagian SIA yang akan diubah dan diperbarui.

d. Sistem analyst bekerja memformulasikan penyesuaian SIA

Setelah catatan tentang bagian-bagian SIA yang akan diubah dan diperbarui dibuat, maka kemudian catatan tersebut diserahkan kepada sistem analyst untuk diformulasikan dalam bagan-bagan alir sub-sub sistem untuk kemudian diserahkan kepada programmer untuk dibuatkan program SIA terkomputerisasi.

e. Membuat program SIA

Membuat program yang disesuaikan berdasarkan desain yang dibuat oleh sistem analyst,

f. Mengimplementasikan SIA secara bertahap

Bila telah selesai membuat Program , maka siap untuk diimplementasikan. Implementasi sistem adalah pendidikan dan pelatihan pemakai informasi, pelatihan dan koordinasi teknisi yang akan menjalankan sistem, pengujian sistem baru, dan perubahan yang dilakukan untuk membuat sistem informasi yang telah dirancang menjadi dapat dilaksanakan secara operasional.

Dengan mengikuti prosedur-prosedur ini, maka proses perancangan SIA dapat berjalan lebih terstruktur dan memastikan bahwa sistem yang di hasilkan diharapkan sistem yang di rancang dapat berfungsi dengan baik dan dapat membantu UMKM dalam Mengelola keuangan mereka. serta membantu UMKM mencapai tujuan bisnisnya.

Adapun dokumen yang dibutuhkan yang diperlukan adalah sebagai berikut.

a. Kas Dan Pengeluaran Kas

**Kas** menurut pengertian akuntansi adalah alat pertukaran yang dapat diterima untuk pelunasan utang dan dapat diterima sebagai suatu setoran ke bank dengan jumlah sebesar nominalnya, juga simpanan dalam bank atau tempat-tempat lainnya yang dapat diambil sewaktu-waktu

**Pengeluaran kas** adalah transaksi-transaksi yang mengakibatkan berkurangnya saldo-saldo kas tunai, atau rekening bank milik perusahaan baik yang berasal dari pembelian tunai, pembayaran utang, pengeluaran transfer maupun pengeluaran-pengeluaran lainnya. Pengeluaran kas dapat berupa uang logam atau uang yang dikeluarkan melalui bank atau langsung dari piutang (Baridwan, 2009).

b. Dokumen Bukti Transaksi.

Dokumen dan bukti-bukti transaksi biasanya berbentuk sebuah formulir. Menurut Mulyadi (2014), definisi formulir adalah secarik kertas yang memiliki ruang untuk diisi. Terdapat dua jenis formulir yaitu formulir manual berbentuk kertas, formulir elektronik berbentuk data file di komputer.

c. Jurnal Penerimaan Kas

Definisi Laporan Penerimaan Kas menurut Samryn (2014) “Sumber penerimaan kas terbesar dalam suatu perusahaan dagang berasal dari transaksi penjualan tunai”.

Definisi Laporan Penerimaan Kas menurut Cahyaningsih & Putra (2016) “Sistem akuntansi penerimaan kas merupakan rangkaian proses yang dalam kegiatannya meliputi pencatatan, penggolongan, dan peringkasan transaksi penerimaan uang yang berasal dari kegiatan perusahaan meliputi penjualan tunai atau dari piutang usaha yang digunakan dalam membuat laporan keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan.

## 7. Kinerja Keuangan

a. Sistem Keuangan

Fungsi keuangan bertanggung jawab untuk mengelola aset keuangan perusahaan dan memaksimalkan pengembalian aset keuangan. Untuk menentukan apakah suatu perusahaan memperoleh laba terbaik atas investasinya, departemen keuangan perlu memperoleh sejumlah besar informasi dari sumber luar. Fungsi akuntansi bertanggung jawab untuk memelihara dan mengelola catatan keuangan perusahaan seperti pendapatan, pembayaran, penyusutan, dan penggajian guna menghitung aliran dana dalam perusahaan. Sistem informasi keuangan memberikan informasi kepada seluruh manajer perusahaan tentang aktivitas keuangan perusahaan. Sistem Informasi Keuangan menggunakan format yang sama dengan sistem informasi area bisnis lainnya. Sistem informasi keuangan memberikan hasil seperti memprediksi tren ekonomi masa depan, mengelola aliran dana melalui perusahaan, dan mengelola keuangan perusahaan (Raymond McLeod, George P.Shell, 2008).

b. Transaksi Keuangan

Transaksi adalah peristiwa yang dapat mempengaruhi kondisi keuangan suatu perusahaan dan juga merupakan item yang dapat diandalkan wajar untuk dicatat (Kusrini dan Andri Koniyo, 2007). Transaksi keuangan adalah kegiatan ekonomi yang mempengaruhi aset dan modal suatu perusahaan, tercermin dalam akun yang berbeda dan diukur dalam rasio keuangan yang berbeda. Menjual produk ke pelanggan, membeli inventaris dari pemasok, serta membayar dan menerima uang tunai adalah contoh dari transaksi keuangan.

## **8. Laporan Keuangan**

Arief Sugiono dan Edy Untung (2008), laporan keuangan adalah hasil akhir dari kegiatan akuntansi (siklus akuntansi) yang mencerminkan kondisi keuangan dan hasil operasi perusahaan. Dan menurut Johar Arifin (2007) bahwa laporan keuangan disusun dan disajikan sekurang – kurangnya setahun sekali untuk memenuhi kebutuhan sejumlah besar pemakai yang memerlukan dan berhak memperoleh informasi yang tercakup dalam laporan keuangan termasuk informasi tambahan. Laporan keuangan adalah laporan yang menyajikan informasi keuangan yang dapat dipercaya.

Pada standart akuntansi keuangannya menggunakan SAK EMKM, (IAI, 2016) SAK EMKM dirancang untuk memenuhi kebutuhan pelaporan keuangan UMKM. SAK EMKM diharapkan kerangka pelaporannya dapat membantu

entitas dalam melakukan transisi dari pelaporan yang berdasarkan kas ke pelaporan yang berdasarkan dasar akrual.

(Djuwito et al., 2017) Penggunaan SAK EMKM adalah standar yang diberlakukan untuk pelaku usaha mikro kecil dan menengah sebagai penyederhanaan dari SAK ETAP yang memudahkan penyusunan laporan keuangan dan akses bank.

## **9. Strategi Pemasaran ekspor**

Pemasaran adalah proses yang memiliki tujuan meningkatkan penjualan atau omzet suatu perusahaan. Selain itu proses pemasaran juga memiliki tujuan memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen akan suatu barang dengan selera yang dimilikinya. Menurut Chandra (2002), strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu.

Untuk menciptakan branding dan citra merek yang kuat, dapat mengambil Langkah-langkah strategi yang berfokus untuk membangun identitas merek yang khas dan menarik. Seperti :

1. Melakukan pemasaran yang cerdas dan berfokus pada kualitas produknya. Memastikan bahwa setiap produk tas yang di produksi oleh Mozzare Shop memenuhi standar kualitas yang tinggi.
2. Konsisten dalam kualitas produk akan membangun kepercayaan pelanggan dan membantu mempertahankan citra merk yang positif.
3. Membuat desain yang menarik dan estetika yang sesuai dengan target market.
4. Memanfaatkan media social untuk membangun komunitas online, membagikan cerita di balik produksi tas, karena media social adalah alat yang sangat efektif untuk melakukan pemasaran dan membangun dan memperluas komunitas merek.
5. Berpartisipasi dalam acara seperti bazar atau bisa juga dengan berkolaborasi dengan pihak pihak influencer seperti Endorsment.

Dengan menggabungkan strategi-strategi ini, dapat menciptakan branding dan citra merk yang kuat (Chandra, Gregorius, dkk. 2004).

Strategi Pemasaran Ekspor adalah cara yang dilakukan perusahaan ekspor untuk pemasaran produknya agar dikenal dan diminati masyarakat luas (PPEI,2011). Yaitu suatu cara atau taktik pemasaran agar produk yang dihasilkan dapat dikenal masyarakat luas, akhirnya tertarik, dan berminat untuk membelinya.

### **2.3 KAJIAN INTEGRASI KEISLAMAN**

Penelitian ini juga bertujuan untuk mengintegrasikan nilai-nilai keislaman dalam perancangan SIA agar mendukung optimalisasi keuangan pada UMKM. Integrasi ini mencakup beberapa aspek untuk memastikan kesesuaian dengan prinsip prinsip etika islam :

#### **1. Sistem Informasi Akuntansi Dalam Perspektif Islam**

Sistem informasi akuntansi mengajarkan kepada manusia agar lebih waspada dalam mengambil langkah atau keputusan. Seperti yang dijelaskan di awal, sistem informasi akuntansi merupakan informasi yang berguna bagi para pemakainya. Allah berfirman: ﷻ” Hai orang-orang yang beriman, apabila orang munafik datang kepadamu dengan membawa berita, maka tunggu lah hingga sampai kebenaran mengenai berita itu datang supaya tidak terjadi kebodohan bagi suatu kaum sebab dirimu sehingga kamu menyesal atas yang telah diperbuat.” Q.s Al-Hujurat (49):6.

Melalui ayat di atas Allah subhanahu wa ta'ala menegaskan tentang pengolahan informasi. Menjelaskan bagaimana cara kita sampai kepada informasi tersebut hingga menyampaikannya kembali kepada orang lain. Adapun informasi yang diterima harus dibuktikan pula kebenarannya. Sehingga apa yang akan disampaikan nantinya akan dapat bermanfaat dan tidak merugikan orang lain.

#### **2. Perspektif Islam dalam Perancangan Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu komponen pengendalian internal yang menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan. Bersama-sama dengan komponen pengendalian internal lainnya seperti struktur organisasi, kebijakan, pemisahan tugas, dan pengawasan, sistem informasi akuntansi bertujuan untuk menjaga aset organisasi agar dapat dipertanggungjawabkan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Dalam Islam, pertanggungjawaban itu tidak hanya di hadapan manusia saja, melainkan harus pula dapat dipertanggungjawabkan di hadapan Allah SWT. Sabda Rasulullah SAW. yang diriwayatkan oleh Tirmidzi menggambarkan pertanggungjawaban atas aset tersebut.

*”Kedua kaki seorang hamba tidak akan bergeser pada hari kiamat sampai ditanya tentang empat perkara; tentang umurnya untuk apa dia habiskan, tentang masa mudanya untuk apa dia gunakan, tentang hartanya darimana dia peroleh dan kemana dia infakkan dan tentang ilmunya apa saja yang telah dia amalkan.” (HRAt Tirmidzi)*

Oleh karena sedemikian beratnya pertanggungjawaban atas aset tersebut, maka proses pengendalian internal perlu dirancang sedemikian rupa agar dapat mencegah penyelewengan dan kecurangan (el-muhasaba, vol 6).

### 3. Laporan Keuangan dalam Perspektif Islam

Laporan keuangan dalam perspektif Islam menempatkan nilai-nilai etika dan prinsip-prinsip Syariah sebagai landasan utama dalam menyusun dan menyajikan informasi keuangan. Pemisahan transaksi riba menjadi salah satu fokus utama, dengan mencatat dengan jelas segala transaksi yang melibatkan bunga atau riba secara terpisah. Kepatuhan terhadap kewajiban zakat dan infaq juga menjadi aspek penting, dengan laporan keuangan yang mencerminkan besaran zakat yang harus dibayarkan dan penggunaannya. Transparansi, keadilan, dan kejujuran dalam pelaporan menjadi nilai utama, di mana informasi yang disajikan harus akurat, jujur, dan memberikan pandangan yang setara kepada semua pihak yang berkepentingan.

Islam telah menerapkan sistem pencatatan yang penekanannya pada kebenaran, kejujuran dan keadilan antara kedua belah pihak sejak Rasulullah saw, sebagaimana firman Allah dalam QS.AL-Baqarah:282: ,

*“Wahai, orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah seorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis. Dan hendaklah orang yang berutang mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada utangnya. Jika yang berutang itu orang*

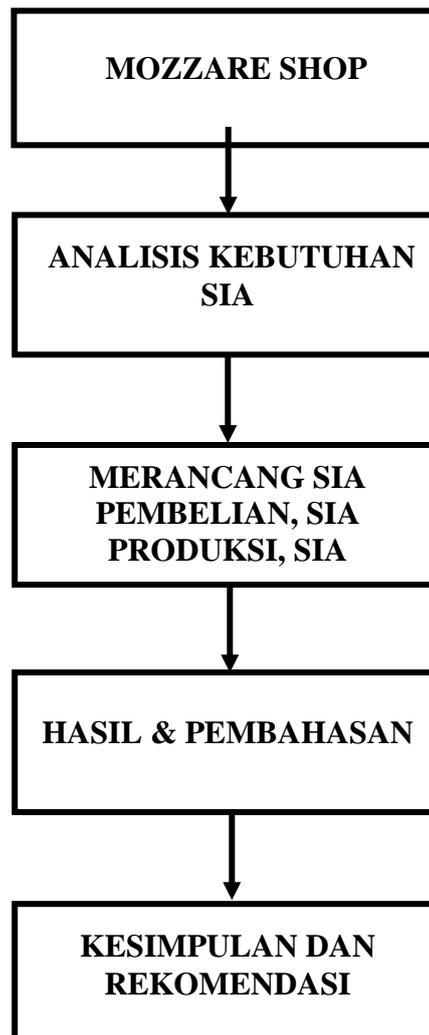
*yang lemah akalnya (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaknya walinya mengimlakkan dengan jujur, dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang lelaki diantaramu”.*

Dalam hal ini akuntansi berperan dalam proses penghitungan zakat yang tepat, baik zakat maal, zakat penghasilan, zakat profesi, zakat perdagangan dan zakat yang lain. Islam menuntut umamya dapat bertanggungjawab dalam segala bidang, hanya saja kendala yang dihadapi adalah, kekurangmampuan umat Islam dalam menggali khazanah kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologinya sendiri, sehingga diambil alih oleh orang lain

## **2.4 KERANGKA BERFIKIR**

Kerangka berfikir ini memberikan panduan untuk melalui langkah-langkah merancang SIA dengan lebih terstruktur dan efisien. Setiap tahap memiliki peranan yang penting dalam memastikan bahwa sistem yang dihasilkan dapat mendukung keberhasilan bisnis UMKM.

**Gambar 2.1**



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 PENDEKATAN PENELITIAN**

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengertian utama penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman berdasarkan metodologi yang mempelajari suatu fenomena sosial dan suatu permasalahan manusia. Pendekatan kualitatif adalah pendekatan penelitian yang berfokus pada pemahaman mendalam tentang konsep, pemikiran, persepsi, atau pengalaman individu atau kelompok. Ini bertujuan untuk menjelaskan, memahami, dan mengeksplorasi fenomena dalam konteks alamiahnya. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti untuk mendalami detail dan kompleksitas dari situasi yang diteliti.

Pendekatan deskriptif menurut Moleong (2005) adalah pendekatan penelitian dimana data-data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar-gambar dan bukan angka. Data-data tersebut dapat diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, foto, video tape, dokumentasi pribadi, catatan, atau memo dan dokumen lainnya.

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif ini bertujuan untuk mengoptimalkan Pengelolaan keuangan Pada UMKM Mozzare Shop. Studi kasus pada sebuah UMKM Mozzare Shop dilakukan dengan beberapa pertimbangan dan alasan yang mendasar. Seperti adanya Peluang dan tantangan yang Unik, karena Setiap UMKM memiliki peluang dan tantangan unik. Studi kasus pada Mozzare Shop dapat mengidentifikasi faktor-faktor tersebut dan memberikan wawasan tentang strategi yang diterapkan untuk mengoptimalkan keuangan dan pemasaran internasional. Meneliti UMKM Mozzare Shop juga dapat memberikan pemahaman tentang potensi pengembangan dan keberlanjutan bisnis. Informasi ini dapat bermanfaat bagi pemilik UMKM, pembuat kebijakan, dan lembaga pendukung UMKM. Temuan dari studi kasus juga dapat diaplikasikan secara langsung oleh Mozzare Shop atau UMKM sejenis untuk meningkatkan kinerja keuangan dan ekspansi pemasaran internasional.

### **3.2 LOKASI PENELITIAN**

Lokasi penelitian ini adalah di UMKM Mozzare Shop menjadi pusat perhatian dalam penggalian wawasan yang mendalam mengenai pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran internasional. Mozzare Shop terletak di Jl Pulau Yoni , Pemogan kota Denpasar dan memberikan gambaran mikro-ekonomi yang unik dari lingkungan bisnis lokal.

Lokasi ini dipilih bukan hanya karena kehadiran toko Mozzare Shop, tetapi juga karena kehadiran UMKM ini dapat memberikan pemahaman lebih baik mengenai dinamika perekonomian daerah. Melalui penelitian ini, kita dapat menggali lebih dalam tentang bagaimana Mozzare Shop menyesuaikan diri dengan karakteristik ekonomi dan sosial di wilayah tersebut, serta bagaimana strategi pemasaran internasional diterapkan untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas. Dengan memfokuskan pada lokasi tersebut, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam memahami implementasi praktik bisnis dan tantangan yang dihadapi UMKM di tingkat lokal, sekaligus memberikan inspirasi kepada UMKM lain di daerah untuk meningkatkan usahanya.

### **3.3 OBJEK DAN SUBJEK PENELITIAN**

#### **1. Objek penelitian**

Objek pada penelitian di UMKM Mozzare Shop fokusnya adalah sistem pembelian, sistem produksi, sistem penjualan, serta strategi pemasaran ekspor.

Mozzare Shop, yang berfokus pada produksi dan penjualan produk Kerajinan Tas dan produk Kerajinan Lainnya yang berbahan alami seperti Lontar, Mendong, dan Eceng gondok menjadi perwakilan nyata dari UMKM di sektor industry kerajinan dan fashion. Dengan mengambil Mozzare Shop sebagai onjek penelitian, kita dapat membongkar nuansa dan keunikannya dalam merespons dinamika pasar lokal dan global. Melalui penelitian ini, fokus akan tertuju pada bagaimana Mozzare Shop mengelola aspek keuangan, termasuk pembelian bahan baku, manajemen stok, dan pembiayaan usaha. Tak hanya itu, Objek penelitian ini juga memungkinkan eksplorasi strategi pemasaran internasional yang diterapkan oleh Mozzare Shop untuk memperluas pangsa pasar produknya di kancah global. Dengan melibatkan Mozzare Shop sebagai

subjek penelitian diharapkan dapat mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pemasaran internasional di tingkat UMKM, dan dapat membentuk daya saing Mozzare Shop di pasar internasional.

Merinci pemahaman tentang pengelolaan keuangan dan pemasaran internasional pada Mozzare Shop, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang nyata bagi pemilik UMKM sejenis dan pihak terkait, sekaligus memberikan gambaran mendalam tentang peran UMKM dalam mendukung ekonomi lokal dan menghadapi dinamika pasar global.

## **2. Subjek Penelitian**

Subjek dalam penelitian ini adalah pihak-pihak yang menjadi sasaran penelitian atau sumber yang akan memberikan informasi. Subjek pada penelitian ini adalah

1. Bapak Musari

Sebagai pemilik dan dari UMKM Mozzare Shop di Kota Denpasar.

2. Sofyan

Sebagai informan yakni karyawan yang terkait dalam proses, persediaan barang dagang.

3. Syauki Ramdan

Selaku karyawan yang bertugas pada bagian pemasaran dan Penjualan.

## **3.4 SUMBER DATA**

Sumber data untuk penelitian pada UMKM Mozzare Shop akan mencakup beragam aspek yang menggambarkan perubahan operasional dan pemasaran internasional usaha ini. Penelitian menggunakan sumber data primer dan data sekunder.

1. Data primer adalah data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti dari responden atau informan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, peneliti mengambil data primer secara langsung dari informan melalui observasi serta mewawancarai pemilik UMKM yang bersangkutan. Hasil dari wawancara tersebut kemudian akan diolah untuk mendapatkan jawaban.

## 2. Data Sekunder.

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer. Data Sekunder ini akan diambil dari sumber internal. Dalam penelitian ini, Data sekunder dari sumber internal Mozzare Shop, seperti laporan keuangan, catatan transaksi, dan data inventaris, akan menjadi sumber informasi yang penting. Dengan menganalisis data internal, penelitian dapat memahami lebih lanjut tentang kinerja keuangan dan efisiensi operasional UMKM ini.

### **3.5 TEKNIK PENGUMPULAN DATA**

Dalam melakukan penelitian terhadap UMKM Mozzare Shop, berbagai teknik pengumpulan data akan digunakan untuk memperoleh informasi yang akurat dan relevan.

#### **1. Wawancara**

wawancara akan diterapkan dengan mewawancarai pemilik Mozzare Shop, karyawan, dan pelanggan. Wawancara akan memberikan pemahaman langsung tentang pengelolaan keuangan, tantangan operasional, dan respons pasar terhadap strategi pemasaran internasional yang diadopsi oleh Mozzare Shop.

#### **2. Observasi**

Observasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung pada objek penelitian, dengan mencatat hal-hal penting yang berhubungan dengan judul penelitian. Observasi ini akan mencakup pemantauan aktivitas penjualan, manajemen stok, dan interaksi pelanggan.

#### **3. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang yang sudah berlalu, dokumentasi bisa berbentuk tulisan, audio, gambar, ataupun karya. Dokumentasi ini nantinya akan menjadi pelengkap dari metode observasi dan wawancara. Dokumen pada penelitian ini nantinya akan berupa hasil dari wawancara tentang sistem informasi akuntansi

penjualan, pembelian dan persediaan, bukti-bukti transaksi seperti retur pembelian, dan data stock.

Dengan menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data ini, penelitian diharapkan dapat memberikan pemahaman yang holistik tentang pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran internasional Mozzare Shop, sambil memastikan keakuratan dan keragaman informasi yang diperoleh.

### **3.6 ANALISIS DATA**

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang digunakan sebagai alat bantu bagi peneliti untuk mengambil suatu keputusan atas jumlah data penelitian yang telah terkumpul (Sugiyono, 2013:239). Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif yaitu suatu analisis yang berusaha mencari pola, model, tema, hubungan, persamaan dan makna dari data yang dinyatakan dalam bentuk pernyataan-pernyataan, tafsiran-tafsiran setelah menggali data dari beberapa orang informan yang dipresentasikan sesuai dengan hasil temuan (observasi) dan wawancara mendalam penulis dengan para informan.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis data di lapangan dengan metode deskriptif. dari (Miles dan Huberman 1984) menyatakan bahwa penelitian kualitatif deskriptif adalah sebuah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan nilai variable itu sendiri, baik itu satu variable atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan data agar hasil penelitian mudah di baca, di pahami, dan diinterpretasikan dengan baik. Berikut adalah beberapa langkah yang diambil dalam analisis data penelitian ini:

#### **1. Data collection**

Mengumpulkan data dan informasi langsung dari tempat penelitian, yang dilakukan dengan cara interview atau wawancara terhadap pemilik UMKM Mozzare Shop. Jika memerlukan data yang lebih maka akan diteruskan wawancara kepada pihak lain yang bersangkutan.

#### **2. Data reduction**

Mengidentifikasi masalah terkait penerimaan kas dengan pengeluaran kas pada UMKM Mozzare Shop. Dari hasil wawancara maka peneliti akan

mengidentifikasi dan menganalisis permasalahan dan kekurangan yang terjadi di tempat penelitian.

### **3. Data display**

Menyajikan data yang sudah diterima oleh peneliti yang berupa narasi terstruktur dimana berupa tulisan yang mengusulkan rancangan sistem informasi akuntansi kepada UMKM , peneliti juga akan merinci apa yang menyebabkan adanya masalah dan kekurangan yang terjadi pada UMKM Mozzare Shop.

### **4. Verification / Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat di Tarik dari tiga tahapan diatas adalah sistem informasi akuntansi yang ada pada UMKM Mozzare Shop sudah efektif atau belum, dan memberikan rekomendasi rancangan sistem informasi akuntansi yang efektif untuk UMKM Mozzare Shop.

## **3.7 KEABSAHAN DATA**

(Sugiyono, 2007:273) Mengatakan dalam mengumpulkan data, sumber informasi menjadi fokus utama untuk memvalidasi hasil penelitian. Proses wawancara mendalam dengan responden kunci memberikan sumber daya yang kaya dan mendalam. Pemilihan responden yang memiliki pengalaman langsung dan pengetahuan mendalam tentang konteks penelitian menjadi langkah awal dalam memastikan keabsahan data.

Selanjutnya adalah teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.

Dalam penelitian ini penelitian menggunakan Triangulasi sumber dan Triangulasi metode.

### **1. Triangulasi sumber**

Triangulasi sumber berarti membandingkan mengecek ulang derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui sumber yang berbeda. Misalnya, membandingkan hasil pengamatan dengan wawancara; membandingkan antara apa yang dikatakakan masyarakat umum terhadap UMKM Mozare Shop dengan yang dikatakan secara pribadi oleh staff

Mozzare Shop dan membandingkan hasil wawancara dengan dokumen yang telah ada (Sugiyono, 2007:274).

## **2. Triangulasi metode**

Menurut Susan Stainback dalam Sugiyono (2007) Triangulasi metode adalah usaha mengecek keabsahan data atau mengecek keabsahan temuan penelitian. Triangulasi metode dapat dilakukan dengan menggunakan lebih dari satu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan data yang sama, pelaksanaan juga dapat dilakukan dengan cara cek dan ricek. Peneliti membandingkan hasil wawancara yang telah diperoleh dari informasi. Peneliti juga mengecek kebenaran hasil wawancara dengan teori yang terkait.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

#### **4.1 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

UMKM Mozzare Shop merupakan sebuah UMKM yang berdedikasi dalam menciptakan tas anyaman berkualitas tinggi dengan sentuhan tangan kreatif. UMKM Mozzare Shop ini didirikan pada tahun 2018 oleh Bapak Musarri di Denpasar Bali, Indonesia. Beliau memiliki keahlian dalam membuat tas anyaman tradisional. Mozzare shop telah menjadi destinasi favorit bagi wisatawan local maupun internasional yang mencari produk kerajinan tangan yang unik dan berkualitas tinggi. Namun pada awal tahun 2020, pandemi Covid-19 melanda dan berdampak pada bisnis seperti ditutupnya toko Mozzare Shop. Penurunan jumlah pelanggan dan pembatasan operasional menghadirkan tantangan yang besar bagi kelangsungan usaha mereka.

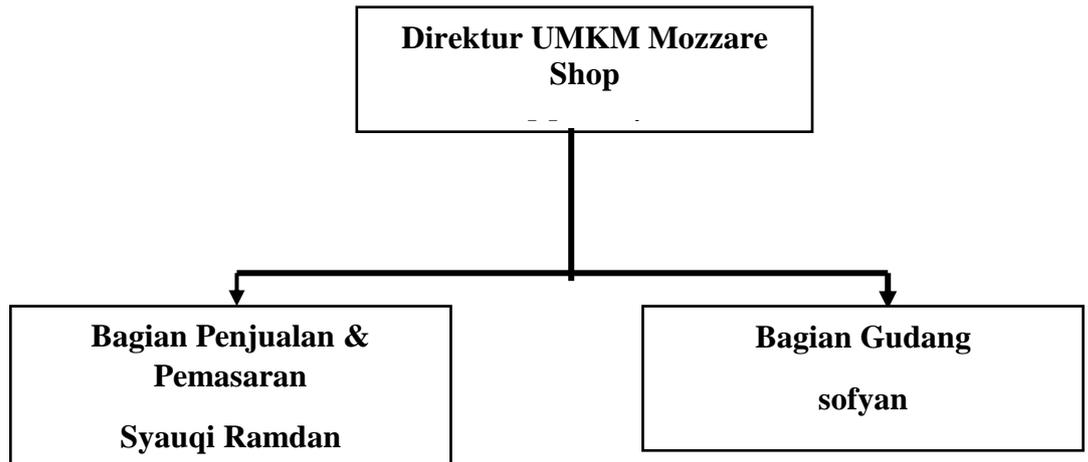
Untuk bertahan ditengah situasi yang sulit ini, Pemilik dari UMKM Mozzare Shop beserta istrinya memutuskan untuk mengambil langkah dengan membuka toko secara online. Dengan memanfaatkan platform e-commerce yang tersedia, beliau memulai mempromosikan produk-produk mereka kepada pelanggan potensial di seluruh Indonesia bahkan di luar negeri. Mereka juga aktif dalam memanfaatkan media social untuk memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk-produk anyaman mereka kepada khalayak yang lebih luas. Langkah ini membawa dampak positif yang luar biasa. Meskipun toko fisiknya terpaksa tutup, namun penjualan online justru mengalami peningkatan yang signifikan. Dengan keberhasilan berjualan secara online, Toko tutup berhasil bertahan dan bahkan berkembang di tengah-tengah krisis. Mereka tetap setia pada misi mereka untuk mempromosikan kerajinan anyaman lokal dan memberikan dukungan kepada para pengrajin di masa sulit ini.

#### **1. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi UMKM Mozzare Shop sangat sederhana, bahkan bisa dikatakan UMKM ini tidak memiliki Struktur. Karena semua kegiatan dilakukan oleh owner sendiri Bapak Musari dan dibantu oleh karyawannya.

Karyawan yang dimiliki oleh UMKM Mozzare Shop bisa di bilang tidak tetap. Karena bagian pemasarannya seringkali berganti ganti terkadang oleh bapak musari sendiri yang bekerjasama dengan beberapa orang yang di sebut agen. Namun untuk pemasaran di bagian social media di pegang oleh karyawannya yang Bernama Syauqi ramdan. Secara sederhana struktur organisasi UMKM Mozzare Shop sebagai berikut:

**Gambar. 4.1 Struktur Organisasi UMKM Mozzare Shop**



Sumber: Data Diolah penulis (2024)

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pemilik usaha UMKM Mozzare Shop pada 20 Februari 2024 beliau mengatakan:

*“Sebenarnya pembagian tugasnya juga masih berantakan mbak, yang penting karyawannya bekerja, kadang bagian pemasarannya juga saya dan kadang juga yang mengecek ketersediaan barang ya saya”*

Struktur organisasi dan pembagian tugas masih belum teratur dan tidak dapat di jelaskan secara tertulis, namun pembagian tugas pada UMKM Mozzare Shop ini tetap berjalan.

Bapak Musarri, sebagai direktur UMKM Mozzare Shop, memiliki tanggung jawab yang sangat luas. Mulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas hingga menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan, tugasnya mencakup berbagai aspek penting dalam operasional harian. Dia tidak hanya mengelola persediaan bahan baku dan menjadwalkan produksi, tetapi juga menetapkan harga pokok yang kompetitif. Selain itu, Bapak Musarri aktif

dalam mengembangkan produk, mengupayakan perluasan jaringan kerja, dan membangun hubungan yang baik dengan karyawan serta pelanggan. Dengan fokus pada pengembangan terus-menerus dalam semua aspek ini, Mozzare Shop dapat terus berkembang dan memperkuat posisinya di pasar.

Karyawan penjualan dan pemasaran memiliki peran krusial dalam Mozzare Shop untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan. Mereka bertanggung jawab tidak hanya dalam berkomunikasi langsung dengan pelanggan, tetapi juga melalui platform online seperti media sosial. Selain itu, mereka juga merancang strategi pemasaran yang menarik dan efektif untuk memperkenalkan produk Mozzare Shop kepada pasar. Ini bisa meliputi penggunaan media sosial untuk mempromosikan produk, mengatur pameran untuk menarik perhatian konsumen, dan berkolaborasi dengan influencer atau tokoh di bidang fashion untuk meningkatkan visibilitas merek. Dengan pendekatan ini, karyawan penjualan dan pemasaran dapat membantu Mozzare Shop untuk tumbuh dan sukses dalam industri yang kompetitif.

Karyawan bagian gudang di Mozzare Shop memiliki tanggung jawab penting terhadap manajemen persediaan dan pengiriman produk. Mereka bertanggung jawab atas penerimaan barang, melakukan pengecekan terhadap stok barang yang tersedia di gudang, dan memberitahukan pemilik usaha tentang status persediaan stok barang. Selain itu, mereka juga bertugas dalam proses pengiriman barang kepada konsumen, memastikan bahwa setiap pesanan dikirim dengan tepat dan tepat waktu. Untuk mengembangkan peran karyawan bagian gudang, penting untuk meningkatkan efisiensi dalam manajemen persediaan, menggunakan sistem yang terintegrasi untuk pemantauan stok secara real-time, serta mengoptimalkan proses pengiriman. Dengan melakukan ini, Mozzare Shop dapat meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pengiriman yang cepat dan akurat, serta mengurangi risiko kekurangan stok yang dapat mengganggu operasional bisnis.

## **4.2 AKTIFITAS OPERASIONAL UMKM MOZZARE SHOP**

Adapun aktivitas operasional pada UMKM Mozzare Shop terdiri dari SIA Pembelian bahan baku, SIA Produksi, SIA Penjualan non Ekspor, SIA Penjualan Ekspor. Berikut ini merupakan penjelasan terkait ktifitas operasional pada UMKM Mozzare Shop:

### **1. Sistem Informasi Akuntansi Pembelian**

Berdasarkan hasil dari wawancara peneliti dengan pemilik UMKM Mozzare Shop bapak Musari pada tanggal 20 Februari 2024 dapat diketahui aktifitas kegiatan pembelian bahan baku produksi yang telah berjalan di UMKM Mozzare Shop melibatkan beberapa tahapan berikut ini:

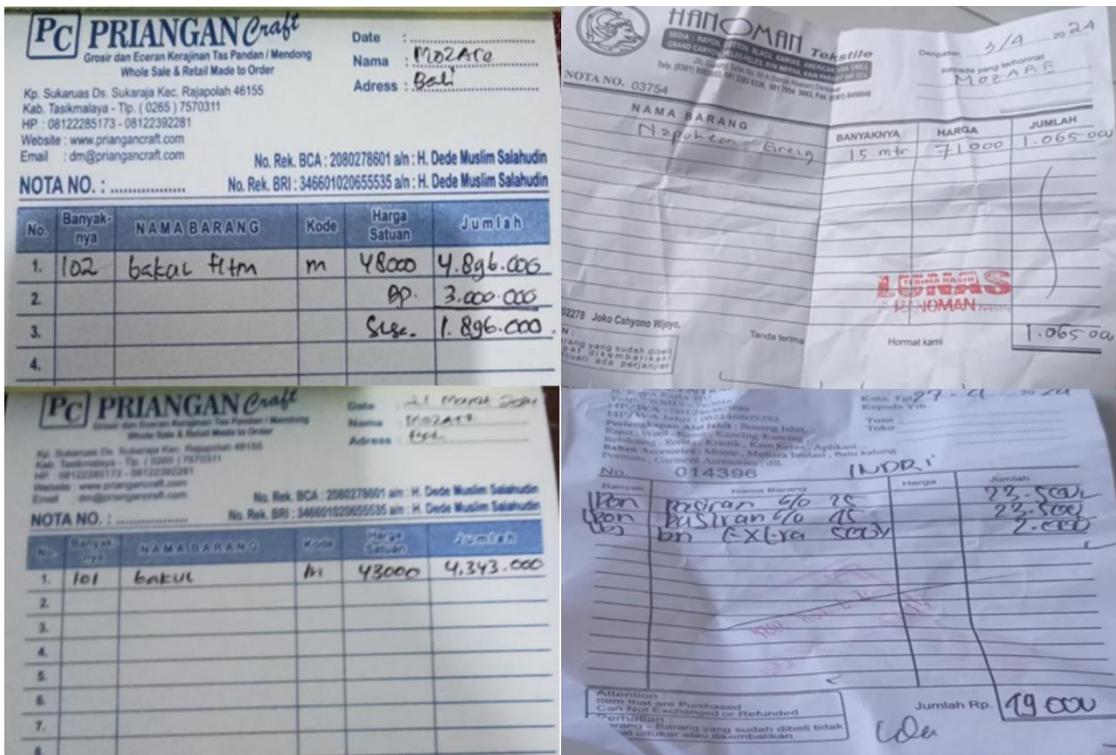
1. Bagian Gudang mengecek bahan yang sudah menipis stoknya di dalam Gudang, setelah melakukan pengecekan maka bagian Gudang mencatat dan memberikikan catatan tersebut ke pemilik untuk melakukan pembelian bahan baku yang akan habis untuk keperluan produksi.
2. Pemilik UMKM menghubungi supplier untuk melakukan pemesanan bahan baku yang dikirim dari luar kota.
3. Bagian Gudang membeli bahan baku ke pemasok.
4. Barang datang dan menerima nota pembelian dan resi pengiriman yang di pesan dari luar kota.
5. Pemilik UMKM mengecek Kembali barang yang sudah datang apakah sesuai dengan pesanan.

Adapun dokumentasi terkait pembelian bahan baku terdiri dari

1. Nota penjualan
2. Daftar pembelian bahan baku
3. Faktur pengiriman pesanan

Gambar 4.2a Nota Pembelian bahan baku

UMKM Mozzare Shop



Sumber: Data Mozzare Shop (2024)

Gambar 4.2a Faktur Pengiriman Pesanan

UMKM Mozzare Shop



Sumber : Data Mozzare Shop (2024)

## 2. Sistem Informasi Akuntansi Produksi

Berikut ini adalah tahapan dari proses produksi tersebut:

### a. Pemilihan bahan baku

1. Pemilihan bahan baku utama dilakukan dengan tujuan agar hasilnya nanti baik dan bahan baku tersebut yaitu tas anyaman mendong, lontar, eceng gondo yang dipilih dengan teliti untuk memastikan kekuatan dan kualitasnya.
2. Pemilihan bahan furing yang sesuai dengan tas anyaman dan sesuai juga dengan warna yang telah di pesan oleh pembeli.
3. Pemilihan bahan untuk dekorasi tambahan.

### b. Menjahit bahan baku

Setelah pemilihan tas anyaman maka tas akan dijahit untuk diberikan furing, kemudian, furing tersebut di potong sesuai dengan ukuran dan bentuk tas dengan pola yang sudah disiapkan. Setelah itu furing di letakkan dengan rapi di bagian dalam tas. Pengrajin kemudian menggunakan mesin jahit untuk menjahit furing ke bagian dalam tas, selama proses ini, kehati-hatian dan ketelitian sangat diperlukan agar hasil akhirnya menjadi sesuai dengan standar kualitas yang diinginkan.

### c. Mendekorasi tas

Langkah selanjutnya adalah menambah dekorasi seperti pompom atau kerrang. Proses ini memerlukan keahlian khusus dalam menata dan mengikat aksesoris dekoratif secara simetris sehingga menambah nilai estetika pada tas, kemudian setelah dekorasi selesai kemudian memastikan agar bahan tertempel dan terpasang dengan kuat.

## 3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Non ekspor / Nasional

Hasil wawancara dengan bapak Musari selaku pemilik dari UMKM Mozzare Shop ini pada tanggal 20 februari 2024 proses penjualan tas anyaman yang berjalan di UMKM Mozzare Shop memiliki 2 proses yang pertama proses penjualan melalui ecommerce dan yang kedua proses penjualan pada toko fisik dan social media:

Proses penjualan pada E-commerce (Shopee dan Tokopedia):

1. Menerima notifikasi pesanan melalui aplikasi e-commerce

2. Memverifikasi pesanan dengan mengecek nama pelanggan, alamat pengiriman, produk yang dipesan, jumlah produk, dan metode pembayaran.
3. Mengecek stok produk yang di pesan, dan memastikan produk yang akan dikirim sesuai dengan pesanan
4. Mengemas produk dengan bahan yang aman dan sesuai standar agar produk tidak rusak selama pengiriman
5. Mencetak label pengiriman / nomor pelacakan jasa kirim yang berisi detail pelanggan dan alamat pengiriman pada paket
6. Menjadwalkan pengambilan paket oleh kurir / antar paket ke drop-off point jasa pengiriman
7. Memantau status pengiriman melalui e-commerce dan memastikan paket telah sampai ke pelanggan.

Proses Penjualan pada toko fisik / social media (Instagram dan Facebook):

1. Menerima pesanan melalui toko fisik atau media social
2. Bagian penjualan membuat nota penjualan rangkap 2 yang mencakup nama pelanggan, nomor telepon, alamat, jenis tas, jumlah, dan metode pembayaran kemudian diberikan kepada pemilik dan pelanggan.
3. pelanggan melakukan pembayaran secara tunai / dp di awal dengan mentransfer.
4. Bagian penjualan memberikan bukti transfer kepada pemilik UMKM Mozareshop.
5. Pemilik memberikan nota rangkap ke 1 kepada bagian Gudang untuk memproses pesanan, dan memberikan nota pesanan rangkap ke 2 kepada pelanggan.
6. Bagian Gudang / pemilik mengecek bahan baku untuk pesanan sesuai keinginan konsumen.
7. Bagian Gudang menerima pesanan sesuai dengan kartu pesanan rangkap ke 1 dari bagian penjualan kemudian membuatkan pesanan konsumen.

8. Setelah barang jadi maka pemilik akan menginformasikan kepada pelanggan bahwa pesanan telah jadi
9. Kemudian penjual akan menentukan metode pengiriman dan menjadwalkan pengiriman.
10. Menghubungi pelanggan untuk mengonfirmasi penerimaan barang dan memastikan tidak ada pesanan yang kurang ataupun rusak.

**Gambar 4.1c Nota Penjualan Toko Fisik  
UMKM Mozzare Shop**

No.	DESCRIPTION	QTY	PRICE	AMOUNT
1	MP Mute sabuk	2 SET	310	620.000
2	MP Bahu	5 SET	270	1.350.000
3	MP mata hari	3 SET	290	870.000
4	MP Ceram tasu	2 SET	290	580.000
GRAND TOTAL				3.420.000
DEPOSIT				
BALANCE				

Sumber : Data Mozzare Shop (2024)

#### 4. Sistem Informasi Akuntansi penjualan Ekspor

Hasil wawancara dengan bapak Musari selaku pemilik dari UMKM Mozzare Shop ini pada tanggal 20 februari 2024 proses penjualan Tas anyaman yang berjalan di UMKM Mozzare Shop adalah:

1. Menerima pesanan dari pelanggan secara online / melalui agen.
2. Bagian penjualan membuat nota penjualan rangkap 2 yang mencakup nama pelanggan, nomor telepon, alamat, jenis tas, jumlah, dan metode pembayaran kemudian diberikan kepada pemilik dan pelanggan.
3. Pelanggan melakukan pembayaran secara tunai / dp di awal dengan mentransfer.

4. Bagian penjualan memberikan bukti transfer kepada pemilik UMKM Mozare Shop.
5. Pemilik memberikan nota rangkap ke 1 kepada bagian Gudang untuk memproses pesanan, dan memberikan nota pesanan rangkap ke 2 kepada pelanggan.
6. Bagian Gudang / pemilik mengecek bahan baku untuk pesanan sesuai keinginan konsumen.
7. Bagian Gudang menerima pesanan sesuai dengan kartu pesanan rangkap ke 1 dari bagian penjualan kemudian membuat pesanan konsumen.
8. Setelah barang jadi maka pemilik akan menghubungi pelanggan dan pelanggan akan menghubungi pihak jasa kirim ke negara tersebut.
9. Saat pihak jasa kirim telah datang untuk menjemput pesanan, pesanan akan di cek oleh bagian jasa kirim menggunakan nota order rangkap ke 2 yang telah diberikan oleh pelanggan ke pihak jasa kirim tersebut. Dan di cek juga oleh bagian gudang dengan nota order rangkap ke 1 supaya tidak ada kesalahan jumlah pesanan. Setelah selesai maka pesanan akan di kemas oleh bagian jasa kirim dan Gudang.

**Gambar 4.2d Nota Penjualan  
UMKM Mozzare Shop**

NO	ITEM	UNIT	PRICE	AMOUNT
1	MD Manahan Natural	20	140.000	2.800.000
2	MD Donipatt Batu	15	100.000	1.500.000
3	MD Batu Li	15	140.000	2.100.000

4	MD Manrame	1	150.000	150.000
5	MD Batu	13	150.000	1.950.000
6	MD Peripom	12	110.000	1.320.000
7	Agel Manahan	12	150.000	1.800.000

Sumber: Data Mozzare Shop (2024)

## **5. Proses Pemasaran ekspor pada UMKM Mozzare Shop**

UMKM Mozzare Shop pemasarannya hanya secara online, supply ke toko oleh oleh dan toko kerajinan, serta. Produk di Mozzare Shop biasanya juga dipasarkan keluar kota dan luar negeri Adapun agen yang datang langsung kelokasi untuk memesan langsung produk Mozzare Shop, para agen ini adalah orang yang memiliki organisasi bisnis yang membantu mempromosikan produk Mozzare Shop dan jika ada yang memesan biasanya akan memesan dalam jumlah yang banyak sehingga para agen ini mendapatkan komisi dari hasil penjualannya misalkan sebesar Rp. 5.000 per produk dengan harga produk Rp. 135.000.

Salah satu strategi penting yang telah dilakukan Mozzare Shop adalah bekerja sama dengan agen-agen yang datang langsung ke lokasi untuk memesan produk secara besar-besaran. Para agen ini bukan hanya membeli produk untuk dijual kembali, tetapi juga berperan sebagai mitra dalam mempromosikan produk Mozzare Shop di pasar mereka masing-masing. Dengan model komisi sebesar Rp. 5.000 per produk, Mozzare Shop memberikan insentif kepada agen untuk meningkatkan penjualan dan distribusi produk mereka.

Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan visibilitas Mozzare Shop di berbagai pasar regional dan internasional, tetapi juga memperluas jangkauan produk mereka melalui jaringan yang lebih luas. Dengan terus mengembangkan kemitraan ini dan meningkatkan efisiensi dalam manajemen distribusi, Mozzare Shop dapat mengoptimalkan potensi penjualan dan memperkuat posisi mereka dalam industri kerajinan tas anyaman.

Berdasarkan dari hasil wawancara peneliti dengan pemilik UMKM Mozzare Shop pada tanggal 20 februari 2024, berikut adalah strategi pemasaran ekspor yang telah diterapkan oleh UMKM Mozzare Shop:

### **1. Pemanfaatan Agen dan Distributor**

UMKM Mozzare Shop saat ini memanfaatkan agen dan distributor untuk menjangkau pasar ekspor. Mozzare Shop menjalin kerjasama dengan agen-agen yang memiliki jaringan pelanggan dari luar negeri untuk memasarkan dan mendistribusikan produk tas anyaman mereka. Agen yang dimaksud disini adalah seorang pemandu wisata yang

memiliki banyak kenalan bisnis dari luar negeri. Biasanya berperan sebagai agen pemasaran yang bekerja sebagai penghubung antara penjual lokal dan pembeli internasional. Ia dipercaya untuk mencari dan menilai produk lokal yang sesuai dengan kebutuhan pembeli luar negeri, serta memastikan proses transaksi berjalan dengan lancar. Peran agen pemasaran ini sangat penting dalam menciptakan hubungan bisnis yang saling menguntungkan antara pebisnis lokal dan internasional.

Selain agen juga terdapat distributor, distributor juga membantu memasarkan produk Mozzare Shop ke berbagai toko oleh-oleh Bali seperti Bali Krishna, Agung Bali, dan Lainnya. Toko-toko ini biasanya memesan produk dalam jumlah besar untuk di jual Grosir / satuan kepada konsumen mereka. melalui jaringan distribusi yang luas, distributor memastikan produk Mozzare Shop tersedia di banyak lokasi.

## 2. Penjualan Online

UMKM Mozzare Shop juga memanfaatkan platform media sosial untuk memasarkan produk mereka ke pasar global. Mereka menggunakan situs web, Instagram, dan Facebook untuk mempromosikan produk dan menerima pesanan dari pelanggan di luar negeri.

## 3. Partisipasi dalam Pameran Dagang

Mozzare Shop berpartisipasi dalam pameran dagang, baik di tingkat lokal maupun internasional, untuk memperkenalkan produk mereka dan menemukan peluang bisnis baru. Pameran dagang memungkinkan mereka untuk berinteraksi langsung dengan pembeli potensial dari berbagai negara. Misalnya pada gerai Planogram G20 di Bali, rumah kreatif yang dikelola Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenprekraf) pada akhir Agustus hingga awal September 2022.

## 4. Promosi Melalui Influencer

UMKM Mozzare Shop juga memanfaatkan influencer atau selebriti untuk mempromosikan produk mereka di pasar global. Mereka menjalin kerjasama dengan influencer yang memiliki basis pengikut di luar negeri untuk mempromosikan tas anyaman mereka. Mozzare Shop pernah menjalani Kerjasama dengan selebgram yang berasal dari Medan,

dengan nama akun instagram @\_nbillaa dengan jumlah pengikut 1,1 juta, kerjasama ini dilakukan pada tahun 2021.

#### 5. Branding Produk Lokal

UMKM Mozzare Shop menekankan branding produk mereka sebagai produk kerajinan tangan lokal dari Bali. Mereka menonjolkan aspek budaya dan keunikan produk tas anyaman sebagai daya tarik utama untuk pasar global yang mencari produk unik dan otentik. Contoh seperti penggunaan bahan baku alami seperti daun lontar, mendong, eceng gondok, bambu. Penggunaan bahan baku alami ini tentunya akan memberikan nilai tambah pada produk sebagai kerajinan ramah lingkungan yang melestarikan kearifan lokal. Branding ini menjadi daya tarik utama bagi konsumen yang menghargai nilai-nilai kebudayaan dan kearifan lokal.

Namun, strategi pemasaran ekspor yang saat ini diterapkan oleh UMKM Mozzare Shop masih memiliki beberapa tantangan dan peluang untuk peningkatan. Tantangan yang dihadapi antara lain keterbatasan sumber daya untuk memasarkan secara lebih agresif di pasar global, persaingan dengan produk serupa dari negara lain, dan kendala logistik dalam pengiriman ke luar negeri.

### **4.3 PENGELOLAAN LAPORAN KEUANGAN YANG DITERAPKAN DI UMKM MOZZARE SHOP**

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pemilik UMKM Mozzare Shop terkait pengelolaan keuangan pada tanggal 20 Februari 2024 beliau mengatakan:

*“Kalo disini nggak pake kaya gitu mbak, nggak paham juga meskipun mau pake laporan keuangan, tapi kalo ada orderan masuk kalo ingat ya di catat, tapi keseringan lupa untuk mencatat, mencatatnya juga cuma jumlah uang masuknya aja, biasanya saya catat perbulan, tapi ya itu tidak konsisten”*

Dapat diketahui dalam UMKM Mozzare Shop selama ini, pencatatan atas setiap transaksi yang dilakukan tidak pernah disimpan atau dicatat sebagaimana mestinya. Alasannya karena pemilik tidak memiliki pemahaman terkait laporan keuangan, mereka tidak merasa pencatatan ini penting untuk

melihat keuntungan maupun mengevaluasi penjualan dan pendapatan selama setahun. Alasan ini sangatlah berbanding terbalik dengan ketentuan yang berlaku dalam siklus akuntansi. Selama ini pemilik UMKM Mozzare Shop tidak melakukan pencatatan serta menyimpan bukti transaksi.

Selain tidak pernah mencatat bukti transaksi UMKM Mozzare Shop juga mencampur antara uang usaha dengan uang pribadi pemiliknya. Hal ini menyebabkan uang usahanya sering kali digunakan untuk kebutuhan sehari-hari.

**Gambar 4.3 Pencatatan Laporan Keuangan  
UMKM Mozzare Shop**

The image shows two handwritten financial reports for January and December 2024 from Mozzare Shop. The reports are written on grid paper and show a list of transactions with their respective debit and credit amounts. The January report shows a total debit of 10,250,000. The December report shows a total debit of 79,220,000.

* JANUARI *		* Desember 2024 *	
Bulan / Month:		Bulan / Month:	
No. / Number:		No. / Number:	
Tanggal / Date	KETERANGAN / DESCRIPTION	Debit / Debit	Kredit / Credit
1/1	Masri	600.000	
3/1	Cust	390.000	
4/1	Sahuri	800.000	
4/1	Ci Yumma	900.000	
4/1	Masri	2.000.000	
5/1	Cust	600.000	
		400.000	
6/1	Dewangga	9.600.000	
8/1	Dewangga	350.000	
9/1	Jojo keas	900.000	
12/1	Dewangga	6.400.000	
13/1	Dian	4.000.000	
14/1	pp Bonset	1.500.000	
15/1	Bude Rita	1.400.000	
16/1	Bandung	200.000	
17/1	Mas-mas	800.000	
18/1	Sponyol	800.000	
18/1	Dewangga	1.000.000	
18/1	Cust Chopa	2.400.000	
18/1	Cantik Balika	1.900.000	
20/1	Polan	1.900.000	
20/1	Cantik balika	1.400.000	
22/1	unagi	280.000	
22/1	Dewangga	1.900.000	
23/1	Dewangga	520.000	
23/1	Cust Bandung	300.000	
28/1	1-15-Mas	5.800.000	
30/1	Jakarta	1.400.000	
30/1	A. Bali		
		10.250.000	

* Desember 2024 *		* Desember 2024 *	
Bulan / Month:		Bulan / Month:	
No. / Number:		No. / Number:	
Tanggal / Date	KETERANGAN / DESCRIPTION	Debit / Debit	Kredit / Credit
1	Masri	000.000	
2	Canthe	1.410.000	
3	Syokan	920.000	
4	TORAS	2.000.000	
5	Peg. Dewi	2.510.000	
6	Dewangga	22.400.000	
7	Masri	1.000.000	
8	PAMMUN	1.500.000	
9	Bojor	3.200.000	
10	Masri	2.700.000	
11	Bojor	1.600.000	
12	Shopee	24.000.000	
13	Fitri	2.200.000	
14	Rahuri	800.000	
15	Poko Abangy Dewi	3.850.000	
16	Masri	800.000	
17	Cantik balika	1.750.000	
18	Dewangga	5.400.000	
19	Masri	200.000	
20	Bali Mutana	700.000	
21	unagi	450.000	
22	Masri	300.000	
23	Masri	1.620.000	
24	Eseller Shopee	10.500.000	
25	Ken Eki	600.000	
26	Shopee	300.000	
27	Shopee	1.000.000	
28	unagi	800.000	
29	unagi	1.000.000	
30	Masri	320.000	
31	Masri	600.000	
32	Dewangga	13.800.000	
33	Masri	160.000	
34	Masri	1.000.000	
35	Dewangga	5.000.000	
36	Shopee	1.500.000	
37	Dian	1.000.000	
38	TORAS / Australia	5500.000	
39	Shopee	1.500.000	
		79.220.000	

Sumber: Data Mozzare Shop (2024)

#### 4.4 ANALISIS KEBUTUHAN SIA PADA UMKM MOZZARE SHOP

Berdasarkan dengan data hasil penelitian maka peneliti dapat mengetahui kebutuhan akan sistem pencatatan yang lebih efektif dan komprehensif, pemilik UMKM perlu segera mengambil langkah-langkah untuk memperbaiki proses pencatatan keuangan mereka, termasuk memperbarui sistem informasi akuntansi yang sederhana namun efektif. Sistem ini dapat membantu dalam mencatat penjualan, mengelola stok barang, dan menghasilkan laporan keuangan secara otomatis. Dengan demikian, pemilik UMKM dapat memiliki pemahaman yang

lebih baik tentang kinerja bisnis mereka dan dapat mengambil keputusan yang lebih tepat untuk pertumbuhan yang berkelanjutan.

Selain itu hasil menganalisis beberapa masalah yang ada pada UMKM Mozzare Shop, antara lain:

### **1. Analisis SIA Pembelian Bahan baku UMKM Mozzare Shop**

Sistem informasi akuntansi (SIA) pembelian bahan baku pada UMKM Mozzare Shop masih belum memadai karena berbagai alasan. **Pertama**, pemilik belum sepenuhnya memahami pentingnya SIA dan masih mengandalkan pencatatan manual. **Kedua**, keterbatasan sumber daya, baik keuangan maupun tenaga kerja, hal ini membuat kesulitan untuk mengimplementasikan sia yang baik. **Ketiga**, Mozzare Shop hanya berfokus pada produksi dan penjualan, sehingga pengelolaan bahan baku tidak menjadi prioritas utama. **Keempat**, pemilik tidak mengerti akan manfaat SIA seperti efisiensi operasional dan penghematan biaya. **Kelima**, kebiasaan pemilik sehingga enggan menghadapi perubahan dalam bisnis yang sudah cukup lama.

Oleh karena itu prosedur pembelian bahan baku di UMKM Mozzare Shop masih perlu di tingkatkan. Beberapa kekurangan yang diidentifikasi adalah sebagai berikut:

#### **1. Tidak memiliki pencatatan stok bahan baku (kode, nama, satuan)**

Saat ini, Mozzare Shop tidak memiliki sistem yang memadai untuk mendokumentasikan stok bahan baku. Detail penting seperti kode bahan baku, nama, dan unit untuk item individual tidak dicatat. Tidak adanya pencatatan seperti itu membuatnya sulit untuk memastikan jumlah pasti bahan baku yang tersedia, berpotensi mengakibatkan kekurangan mendadak atau kelebihan stok yang tidak terpakai. Selain itu, ini menghambat pelacakan bahan baku tertentu yang cepat dan efisien.

#### **2. Tidak memiliki pencatatan rincian PO (supplier, bahan baku, harga satuan)**

Mozzare Shop juga menunjukkan kekurangan dalam menjaga detail Purchase Order (PO). Informasi utama seperti pemasok, jenis

bahan baku yang diperoleh, dan harga satuan setiap bahan baku seringkali tidak didokumentasikan secara memadai. Kekurangan dalam pencatatan ini mempersulit manajemen hubungan pemasok, verifikasi harga, dan verifikasi barang yang diterima terhadap pesanan. Hal ini juga dapat menyebabkan ketidakakuratan pembayaran dan perbedaan antara barang yang dipesan dan yang diterima.

3. Tidak memiliki pencatatan barang yang diterima dari supplier.

Tantangan lain yang dihadapi oleh Mozzare Shop adalah dokumentasi barang yang diterima dari pemasok yang tidak memadai. Tidak adanya pencatatan rutin mengakibatkan kurangnya dokumentasi yang jelas mengenai kuantitas dan kualitas barang yang diterima. Kekurangan ini dapat menimbulkan masalah ketika perbedaan terjadi antara barang yang diterima dan pesanan, karena tidak ada bukti dokumenter pendukung untuk referensi. Selain itu, penerimaan barang tanpa dokumentasi yang tepat meningkatkan risiko kehilangan stok dan kesalahan.

4. Tidak memiliki pencatatan transaksi pembelian bahan baku

Terakhir, Mozzare Shop tidak memiliki sistem pencatatan yang efektif untuk transaksi pembelian bahan baku. Rincian setiap transaksi pembelian, termasuk tanggal, jumlah, dan total biaya yang dikeluarkan, tidak dicatat secara memadai. Tidak adanya catatan transaksi yang komprehensif membuatnya sulit untuk memantau pengeluaran secara tepat, merumuskan laporan keuangan yang akurat, dan mengatur anggaran pengadaan. Selain itu, kelangkaan catatan ini mempersulit pelacakan riwayat pembelian dan analisis pola pengadaan untuk perencanaan masa depan.

Tantangan-tantangan ini menunjukkan bahwa ini adalah kebutuhan mendesak bagi Mozzare Shop untuk mengimplementasikan sistem pencatatan yang lebih baik dan terstruktur. Dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang mencakup pencatatan stok bahan baku, detail PO, penerimaan barang, dan transaksi pembelian, Mozzare Shop dapat

meningkatkan efisiensi operasional, akurasi, dan transparansi dalam manajemen bahan baku. Inisiatif ini akan meningkatkan efektivitas operasional, mengurangi risiko kesalahan, dan memberikan informasi yang lebih andal untuk memfasilitasi pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik.

## **2. Analisis SIA Produksi pada UMKM Mozzare Shop**

Berdasarkan analisis yang dilakukan, sistem informasi akuntansi (SIA) produksi yang ada di UMKM Mozzare Shop saat ini masih belum memadai dan perlu ditingkatkan secara signifikan. Kekurangan utama yang teridentifikasi adalah:

1. Tidak adanya sistem pencatatan dan perencanaan produksi yang terstruktur, seperti penjadwalan produksi dan perhitungan kebutuhan bahan baku.
2. Kurangnya pengendalian dan pencatatan dalam proses produksi, seperti pencatatan aktivitas produksi, penggunaan bahan baku, dan penyesuaian stok secara otomatis.
3. Tidak adanya pengelolaan biaya produksi yang terintegrasi, meliputi pencatatan biaya bahan baku, tenaga kerja, overhead pabrik, dan perhitungan harga pokok produksi.
4. Kurangnya pengendalian kualitas yang terstruktur, termasuk pencatatan dan analisis produk cacat atau reject.
5. Tidak tersedianya laporan dan analitik produksi yang memadai, seperti laporan produksi, biaya produksi, dan analisis efisiensi produksi.
6. Tidak adanya integrasi dengan modul lain seperti persediaan bahan baku, produk jadi, dan akuntansi/keuangan.

Untuk mengoptimalkan proses produksi dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik, UMKM Mozzare Shop perlu mengimplementasikan SIA produksi yang lebih komprehensif dan terintegrasi. Sistem ini harus mencakup modul-modul seperti perencanaan produksi, pengendalian produksi, pengelolaan biaya produksi, pengendalian kualitas, laporan dan analitik, serta integrasi dengan modul lain seperti persediaan dan akuntansi/keuangan. Dengan adanya SIA produksi yang

memadai, UMKM Mozzare Shop dapat meningkatkan efisiensi, kontrol, dan akuntabilitas dalam proses produksi, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik berdasarkan informasi yang akurat dan tepat waktu.

### **3. Analisis SIA pada Penjualan UMKM Mozzare Shop**

Mozzare Shop membutuhkan sistem informasi akuntansi yang terintegrasi dan terkomputerisasi untuk meningkatkan produktivitas, ketepatan dan dapat terlacak dalam proses penjualan mereka. Dengan mengimplementasikan sistem yang sesuai, mereka dapat mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi dan meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan. Berdasarkan analisis terhadap sistem informasi akuntansi penjualan di UMKM Mozzare Shop, ditemukan bahwa prosedur SIA yang saat ini sudah berjalan masih belum memadai dan perlu ditingkatkan. Berikut ini adalah kekurangan yang teridentifikasi pada SIA penjualan di UMKM Mozzare Shop:

1. Tidak adanya sistem pencatatan pesanan yang terintegrasi dari berbagai saluran penjualan, seperti e-commerce, media sosial, dan toko fisik.
2. Kurangnya integrasi dengan pengelolaan persediaan, sehingga pengecekan dan penyesuaian stok masih dilakukan secara manual.
3. Tidak ada pencatatan pembayaran dari pelanggan
4. Tidak ada laporan penjualan
5. Tidak ada sistem pembukuan untuk pencatatan pendapatan dan pengelolaan piutang

Kekurangan-kekurangan ini mengindikasikan bahwa UMKM Mozzare Shop membutuhkan implementasi SIA penjualan yang terintegrasi dan komprehensif untuk meningkatkan efisiensi, akurasi, dan keterlacakan dalam proses penjualan, serta memudahkan untuk pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik.

### **4. Analisis Strategi Pemasaran Ekspor untuk UMKM Mozzare Shop**

Berdasarkan strategi pemasaran ekspor yang saat ini diterapkan oleh UMKM Mozzare Shop, terdapat beberapa aspek yang masih perlu di dan

ditingkatkan untuk mengoptimalkan strategi pemasaran ekspor mereka. Berikut adalah analisis kebutuhan strategi pemasaran ekspor yang kurang di Mozzare Shop:

1. Penelitian Pasar Global yang Lebih Mendalam

UMKM Mozzare Shop perlu melakukan penelitian pasar yang lebih mendalam terhadap pasar global untuk mengidentifikasi peluang dan tren yang ada. Hal ini dapat mencakup analisis preferensi konsumen di berbagai negara, pemetaan pesaing, dan segmen pasar yang potensial.

2. Strategi Penetrasi Pasar yang Lebih Fokus

Setelah melakukan penelitian pasar, UMKM Mozzare Shop perlu menentukan strategi penetrasi pasar yang lebih fokus. Mereka dapat memilih untuk fokus pada beberapa negara atau wilayah tertentu, atau menyoroti segmen pasar spesifik yang sesuai dengan produk mereka.

3. Peningkatan Kehadiran Online dan Digital Marketing

Meskipun sudah memanfaatkan penjualan online dan media sosial, UMKM Mozzare Shop perlu meningkatkan kehadiran online mereka dan mengoptimalkan strategi digital marketing. Ini dapat mencakup optimasi mesin pencari (SEO), kampanye iklan online, dan kolaborasi dengan influencer atau blogger di pasar global.

4. Pengembangan Strategi Branding yang Lebih Kuat

UMKM Mozzare Shop perlu mengembangkan strategi branding yang lebih kuat untuk membangun citra merek yang kuat di pasar global. Ini dapat mencakup pengembangan identitas merek yang unik, cerita merek yang menarik, dan strategi komunikasi yang konsisten di berbagai saluran.

5. Penguatan Jaringan Distribusi Global

Meskipun sudah memanfaatkan agen dan distributor, UMKM Mozzare Shop perlu terus memperkuat jaringan distribusi global mereka. Ini dapat dilakukan dengan mencari mitra baru di negara atau wilayah yang belum terjangkau, serta mengevaluasi dan mengoptimalkan kinerja mitra distribusi yang ada.

6. Penyesuaian Produk dengan Permintaan Global

UMKM Mozzare Shop perlu terus memonitor permintaan dan tren di pasar global, serta melakukan penyesuaian produk jika diperlukan. Ini dapat mencakup pengembangan produk baru, variasi desain, atau penambahan fitur yang sesuai dengan preferensi konsumen global.

#### 7. Peningkatan Kapasitas Logistik dan Pengiriman

Untuk mendukung ekspansi ke pasar global, UMKM Mozzare Shop perlu meningkatkan kapasitas logistik dan pengiriman mereka. Ini dapat mencakup penguatan kemitraan dengan penyedia jasa pengiriman internasional, optimalisasi proses pengemasan, dan peningkatan efisiensi dalam menangani pesanan ekspor.

Dengan mengatasi aspek-aspek strategi pemasaran ekspor yang masih kurang ini, UMKM Mozzare Shop dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar global, meningkatkan penjualan ekspor, dan membangun citra merek yang kuat di tingkat internasional.

Permasalahan yang sering terjadi pada UMKM Mozzare Shop adalah kurangnya sistematisasi dalam pencatatan laporan keuangan. Dengan hanya mencatat pemasukan tanpa mencatat dengan rinci mengenai penjualan dan stok barang yang tersedia, pemilik UMKM menghadapi kesulitan dalam mengambil keputusan yang strategis terkait dengan kesehatan finansial bisnisnya. Tanpa laporan keuangan yang lengkap dan akurat, sulit bagi pemilik untuk mengevaluasi apakah bisnisnya menghasilkan keuntungan atau bahkan menimbulkan kerugian. Hal ini dapat menghambat pertumbuhan dan pengembangan bisnis, karena keputusan investasi dan strategi pemasaran yang tepat harus didasarkan pada informasi finansial yang akurat.

#### 5. Analisis Laporan Keuangan Untuk UMKM Mozzare Shop

Berdasarkan data hasil penelitian pengelolaan laporan keuangan pada UMKM Mozzare Shop saat ini masih sangat kurang dan belum memadai. Berikut ini adalah analisis pengelolaan laporan keuangan UMKM Mozzare Shop:

1. Tidak ada pencatatan transaksi keuangan yang teratur, tidak melakukan pencatatan transaksi keuangan seperti penjualan, pembelian, biaya-biaya, dan arus kas secara teratur dan konsisten.

Pencatatan hanya dilakukan secara manual jika pemilik ingat, sehingga banyak transaksi yang tidak tercatat.

2. Pemilik UMKM Mozzare Shop tidak memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadinya sehingga sering digunakan untuk keperluan pribadi dan sebaliknya, sehingga sulit untuk menghitung laba atau rugi usaha.
3. Tidak menyusun laporan keuangan seperti laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas secara teratur dan lengkap. Pemilik hanya mengandalkan perkiraan sederhana dengan membandingkan penerimaan kas dan pengeluaran kas.
4. Tidak memiliki sistem pencatatan persediaan yang baik untuk bahan baku, barang dalam proses, maupun barang jadi. Pengecekan persediaan dilakukan secara fisik tanpa pencatatan.
5. Tidak memiliki pencatatan tentang piutang usaha dari pelanggan dan utang usaha kepada pemasok.

Kekurangan dalam pengelolaan laporan keuangan ini menyebabkan UMKM Mozzare Shop mengalami kesulitan dalam menganalisis kinerja keuangan dan mengambil keputusan bisnis yang tepat.

#### **4.5 REKOMENDASI RANCANGAN SIA BERDASARKAN ANALISIS PADA UMKM MOZZARE SHOP**

Berdasarkan hasil analisis permasalahan yang ada pada UMKM Mozzare Shop berikut beberapa hal yang perlu rekomendasikan untuk UMKM Mozzare Shop:

##### **1. Rekomendasi Perancangan Struktur Organisasi UMKM Mozzare Shop**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan sebelumnya, telah di ketahui sejumlah kelemahan yang ada dalam sistem informasi akuntansi yang mempengaruhi produktivitas serta ketepatan bisnis. Maka dari itu, untuk menjawab tantangan-tantangan tersebut perlu dilakukan suatu perubahan yang mendasar dalam struktur organisasi yang ada. rekomendasi ini dilakukan bertujuan untuk menciptakan alur kerja yang lebih terstruktur,

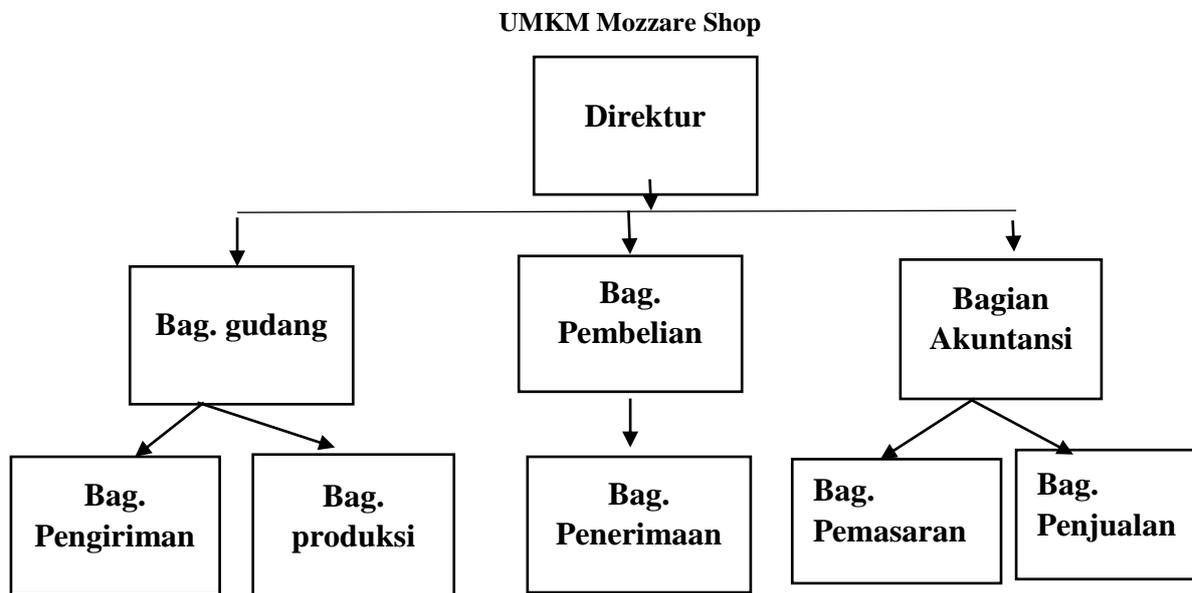
meningkatkan komunikasi antar bagian, dan memastikan setiap fungsi dalam organisasi berjalan secara optimal dan terkoordinasi dengan baik.

Dengan perancangan struktur organisasi yang baru, diharapkan Mozzare Shop dapat mengatasi kekurangan yang ada, mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya, dan secara efektif mewujudkan visi dan misinya dengan baik.

Menurut (Robbins & Judge, 2015) struktur organisasi adalah untuk menunjukkan bagaimana tugas pekerjaan secara Formal dibagi dikelompokkan, dan dikoordinasikan. Struktur organisasi juga membantu menentukan peran, tanggung jawab, dan hubungan pelaporan dalam perusahaan.

Setelah dilakukan wawancara dengan pemilik UMKM Mozzare Shop dan melakukan analisis, UMKM Mozzare Shop ini memiliki struktur organisasi yang sangat sederhana dengan pembagian tugas yang tidak terstruktur dengan jelas. Untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas, penulis merekomendasikan perancangan struktur organisasi yang lebih terstruktur seperti berikut:

**Gambar 4.5 Rekomendasi Struktur Organisasi**



Sumber: Data Peneliti (2024)

Berikut ini adalah rincian pada tabel di atas mengenai tugas dan tanggung jawab ialah;

1. Direktur: sebagai pemilik Bapak Musarri yang bertanggung jawab atas pengambilan keputusan strategis, pengembangan produk, dan hubungan dengan pelanggan.
2. Bagian gudang: yang bertanggung jawab atas pengelolaan proses produksi, manajemen bahan baku, dan pengendalian bahan baku.
3. Bagian produksi: berada di bawah bag. Gudang, terdapat tim produksi yang terdiri dari pengrajin tas anyaman dan pekerja yang terlibat dalam proses produksi. Tugas dan wewenangnya adalah:
  - Menerima daftar pesanan
  - Mengecek barang pesanan yang di pesan oleh pelanggan
  - Membuatkan pesanan
  - Melakukan pengemasan barang sesuai pesanan
  - Memberikan pesanan ke bagian pengiriman
4. Bagian pengiriman: dibawah bagian gudang, bertanggung jawab atas koordinasi dengan jasa pengiriman, dan memastikan pengiriman tepat waktu. Tugas dan wewenangnya adalah:
  - Membuat resi pengiriman barang
  - Menerima barang yang sudah dikemas dari bagian gudang
  - Mengirim barang ke pihak jasa kirim.
5. Bagian pembelian: membuat order pembelian kepada supplier
6. Bagian penerimaan: Bertanggung jawab untuk melakukan pemeriksaan terhadap jenis, mutu, dan kuantitas barang yang diterima dari pemasok guna menentukan apakah barang tersebut dapat diterima atau tidak oleh perusahaan.
7. Bagian Akuntansi: menangani terkait pengelolaan keuangan, Mozzare Shop dapat memiliki bagian administrasi yang bertanggung jawab atas pencatatan transaksi, penagihan, pembukuan, dan pelaporan keuangan. Berikut tugas dan wewenangnya:
  - Mengelola dokumentasi pembelian dan penjualan
  - Mencatat proses transaksi penjualan dan pembelian

8. Bagian penjualan, dibawah bagian Akuntansi, bertanggung jawab atas aktivitas penjualan, berikut tugas dan wewenangnya:
  - Mengelola pesanan dari e-commerce, sosial media, agen, dan toko fisik.
  - Menerima pesanan dari pelanggan yang sudah melakukan order pembelian barang. Membuat daftar pesanan barang yang nantinya akan diserahkan pada bagian keuangan dan bagian produksi.
  - Memberikan konfirmasi pesanan kepada pelanggan.
  - Mengelola pembayaran dari pelanggan.
9. Bagian pemasaran: dibawah bagian keuangan, penting untuk memastikan produk untuk dikenal dan diterima oleh pasar. Berikut adalah tugas dan wewenang bagian pemasaran:
  - Melakukan riset pasar
  - Membuat iklan dan mempromosikan produk baik online maupun offline
  - Mengelola media sosial untuk menarik perhatian pelanggan
  - Melakukan kerja sama dengan pihak lain, seperti mengikuti pameran untuk memperluas jangkauan pemasaran

Dengan struktur organisasi yang lebih terstruktur, setiap individu akan memiliki tanggung jawab yang jelas dan terdefinisi dengan baik, sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung pertumbuhan bisnis UMKM Mozzare Shop. Namun, struktur ini juga harus disesuaikan dengan sumber daya yang dimiliki oleh UMKM Mozzare Shop.

## **2. Rekomendasi Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Bahan Baku.**

Berdasarkan hasil analisis pada aktifitas UMKM Mozzare Shop yang dilakukan peneliti, maka peneliti merekomendasikan untuk merancang sistem informasi akuntansi dan prosedur pembelian bahan baku pada UMKM Mozzare Shop:

1. Melakukan pencatatan stok bahan baku, membuat daftar kode, nama, dan satuan untuk setiap jenis bahan baku yang di gunakan, seperti tas mendong, lontar, eceng gondok, dan bahan furing.

2. Mencatat penerimaan bahan baku yang mencakup informasi seperti tanggal penerimaan barang, supplier, jenis barang, kuantitas, dan kondisi barang.
3. Mencatat transaksi pembelian bahan baku dengan membuat jurnal khusus untuk mencatat transaksi pembelian bahan baku dengan rincian tanggal, supplier, jenis barang, kuantitas, harga satuan, dan total biaya.

Transaksi pembelian bahan baku melibatkan bagian produksi, gudang, pembelian, penerimaan barang, dan akuntansi. Dokumen yang dibutuhkan dalam pembelian bahan baku adalah nota penjualan, daftar pembelian bahan baku, faktur dari supplier. Berikut ini adalah rekomendasi prosedur pembelian bahan baku untuk UMKM Mozzare Shop:

1. Bagian gudang Menerima Nota purchase order / Nota penjualan dari bagian penjualan
2. Bagian Gudang mengecek ketersediaan bahan baku dan membuat daftar bahan baku yang akan dibeli.
3. Bagian Gudang membuat daftar pembelian bahan baku dan memberikan catatan tersebut ke direktur untuk melakukan pembelian bahan baku.
4. Direktur UMKM memberikan anggaran untuk pembelian bahan baku
5. Bagian Gudang melakukan pembelian bahan baku ke pemasok atau supplier
6. Direktur UMKM menghubungi supplier untuk melakukan pemesanan bahan baku yang dikirim dari luar kota.
7. Barang tiba di Gudang, dan bagian Gudang menerima nota pembelian serta resi pengiriman yang dipesan dari luar kota.
8. Bagian Penerimaan melakukan sortir kualitas, jumlah bahan baku yang diterima.
9. Jika bahan baku sesuai, Bagian Penerimaan membuat laporan penerimaan barang dan menyerahkannya kepada Bagian Akuntansi.
10. Bagian Akuntansi menerima laporan penerimaan barang dan faktur dari pemasok.
11. Bagian Akuntansi melakukan pencatatan transaksi pembelian dalam jurnal pembelian dan membayar tagihan pemasok.

12. Bagian Gudang menerima bahan baku dari Bagian Penerimaan dan melakukan pembaruan catatan persediaan bahan baku.

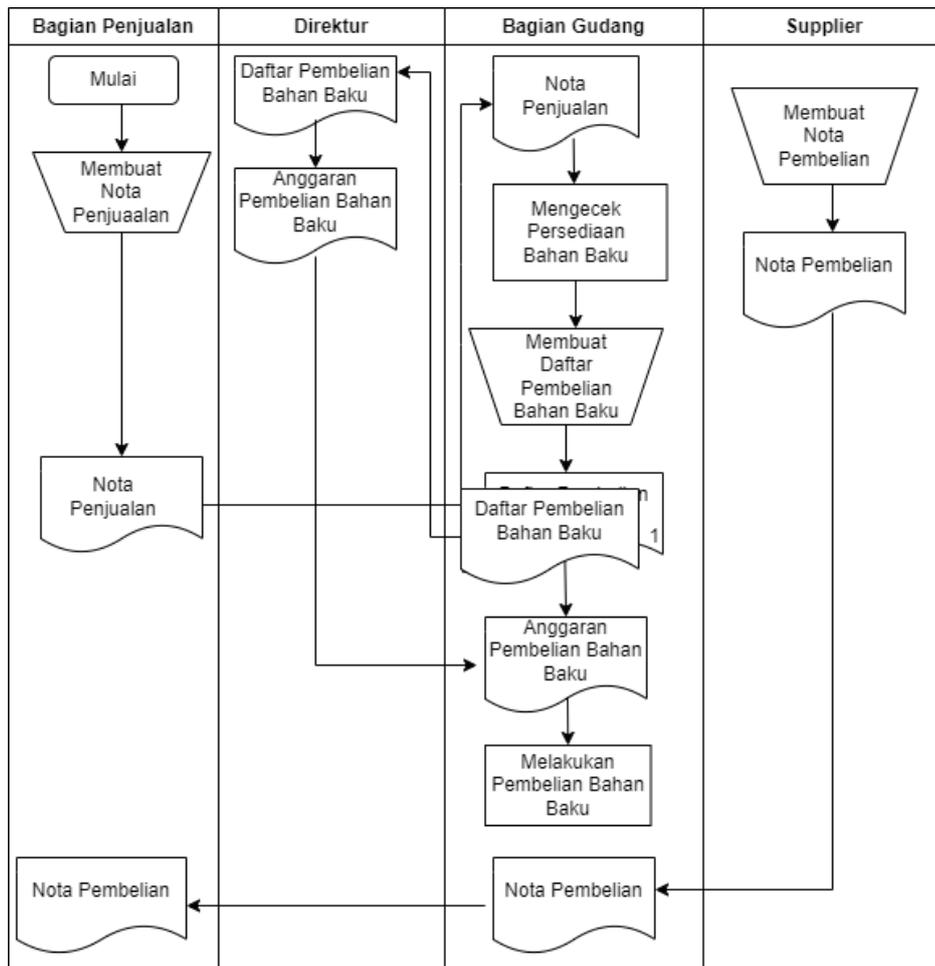
Dengan menerapkan prosedur tersebut, UMKM Mozzare Shop dapat melakukan pengelolaan bahan baku yang lebih baik, menjaga akurasi persediaan, memudahkan pelacakan pembelian, dan menghindari kelebihan atau kekurangan stok bahan baku secara tiba-tiba. Hal ini akan meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi risiko terjadinya kesalahan dalam proses produksi.

Dokumen dan catatan yang terkait dengan sistem informasi akuntansi pembelian di UMKM Mozzare Shop:

1. Surat Permintaan Pembelian
2. Surat Order Pembelian
3. Laporan Penerimaan Barang
4. Bukti Kas Keluar Dokumen

**Gambar 4.5 Rekomendasi Flowchart Pembelian Bahan Baku**

**UMKM Mozzare Shop**



Sumber: Data Diolah Peneliti (2024)

**3. Rekomendasi Perancangan Sistem Informasi Akuntansi produksi**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh peneliti, berikut ini adalah rekomendasi untuk perancangan sistem informasi akuntansi produksi pada UMKM Mozzare Shop:

1. Melakukan perencanaan dan penjadwalan produksi dengan membuat modul perencanaan yang mencakup penjadwalan produksi, perhitungan bahan baku, dan pengalokasian sumber daya
2. Membuat modul pengelolaan biaya produksi yang mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik dan melakukan perhitungan harga pokok produksi secara akurat berdasarkan data biaya produksi.

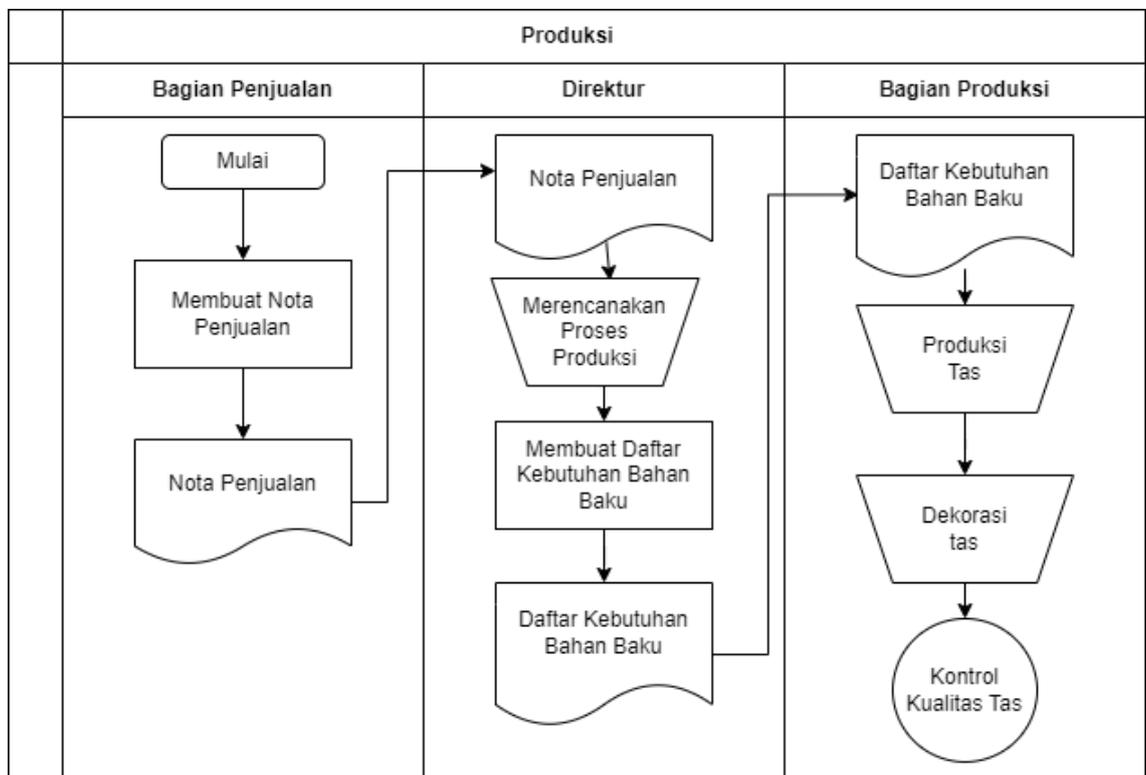
3. Mengintegrasikan sistem informasi akuntansi produksi dengan modul lain seperti persediaan bahan baku, persediaan produk jadi, dan keuangan.

Berikut ini adalah rekomendasi prosedur produksi untuk UMKM Mozzare Shop:

1. Melakukan Perencanaan Produksi
  - a. Identifikasi pesanan dari pelanggan.
  - b. Tentukan jumlah dan jenis tas anyaman yang akan diproduksi berdasarkan permintaan pasar atau pesanan.
2. Produksi Tas Anyaman
  - a. Memotong bahan baku sesuai ukuran dan bentuk yang diinginkan.
  - b. Menjahit Tas Anyaman:
    - Masukkan furing ke dalam tas anyaman.
    - Jahit furing ke bagian dalam tas dengan teliti dan rapi.
    - Catat hasil jahitan dalam laporan produksi harian.
  - c. Melakukan pengecekan kualitas untuk memastikan jahitan rapi dan sesuai standar.
3. Dekorasi Tas
  - a. Menambahkan dekorasi seperti pom-pom atau kerang pada tas.
  - b. Memeriksa dekorasi untuk memastikan terpasang kuat dan rapi.
  - c. Mencatat hasil dekorasi dalam laporan dekorasi harian.
4. Penyelesaian dan Pengemasan
  - a. Melakukan pengecekan akhir untuk memastikan semua aspek tas sesuai standar.
  - b. Kemas tas anyaman yang telah selesai diproduksi dan diverifikasi.
5. Penyimpanan Produk Jadi
  - a. Simpan produk jadi di gudang dengan penataan yang rapi.
  - b. Mencatat produk jadi dalam kartu persediaan produk jadi.
6. Pengendalian dan Pelaporan
  - a. Melakukan pengecekan kualitas secara berkala pada bahan baku, proses produksi, dan produk jadi.

- b. Membuat laporan bulanan yang merangkum jumlah bahan baku yang digunakan, jumlah produk yang dihasilkan, jumlah produk yang memenuhi standar, dan jumlah produk yang tidak memenuhi standar.
  - c. Membuat laporan biaya produksi yang mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead lainnya.
7. Pengiriman Produk
- a. Kirim produk jadi kepada pelanggan sesuai pesanan.
  - b. Mencatat pengiriman produk dalam laporan pengiriman.

**Gambar 4.4 Rekomendasi Flowchart Produksi  
UMKM Mozzare Shop**



Sumber: Data Diolah Peneliti (2024)

#### 4. Rekomendasi Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Berdasarkan hasil dari analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya prosedur yang sudah berjalan pada UMKM Mozzare Shop masih belum memadai, maka dari itu beberapa bagian masih perlu di perbaiki. Maka peneliti memberikan rekomendasi sistem informasi akuntansi penjualan bertujuan agar dalam aktivitas penjualan berjalan dengan baik serta

memperkecil terjadinya kesalahan-kesalahan yang sering terjadi. Berikut adalah rekomendasi prosedur penjualan yang sesuai untuk UMKM Mozzare Shop:

1. Bagian penjualan menerima pesanan dari berbagai saluran penjualan, seperti e-commerce, media sosial, agen, dan toko fisik. Dan membuat formulir penerimaan pesanan yang mencakup informasi nama pelanggan, alamat pengiriman, produk yang di pesan, kuantitas, dan metode pembayaran.
2. Melakukan pengecekan persediaan bahan baku produk yang dipesan pada bagian gudang. Jika stok tersedia maka akan dilakukan proses produksi sesuai permintaan pelanggan, namun Jika stok bahan baku tidak tersedia maka bagian gudang akan melakukan pemesanan bahan baku.
3. Melakukan pencatatan pembayaran yang diterima dari pelanggan, baik melalui transfer bank, pembayaran tunai, atau metode pembayaran lainnya. Kemudian mencocokkan pembayaran dengan pesanan yang diterima dan membuat nota penjualan
4. Setelah menerima konfirmasi dari bagian produksi bahwa pesanan yang di produksi sudah selesai maka akan dilakukan pengiriman. Bagian gudang mempersiapkan pesanan dan melakukan pengemasan yang aman.
5. Bagian pengiriman kemudian berkoordinasi dengan jasa pengiriman untuk mengirimkan pesanan kepada pelanggan Dan mencetak resi pengiriman.
6. Bagian keuangan kemudian mencatat setiap transaksi penjualan, mencatat pendapatan dari penjualan.
7. Membuat laporan penjualan secara berkala (harian, mingguan, atau bulanan) seperti jumlah penjualan, pendapatan, piutang usaha, dan persediaan.

Unit organisasi, dokumen dan catatan yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan di UMKM Mozzare Shop:

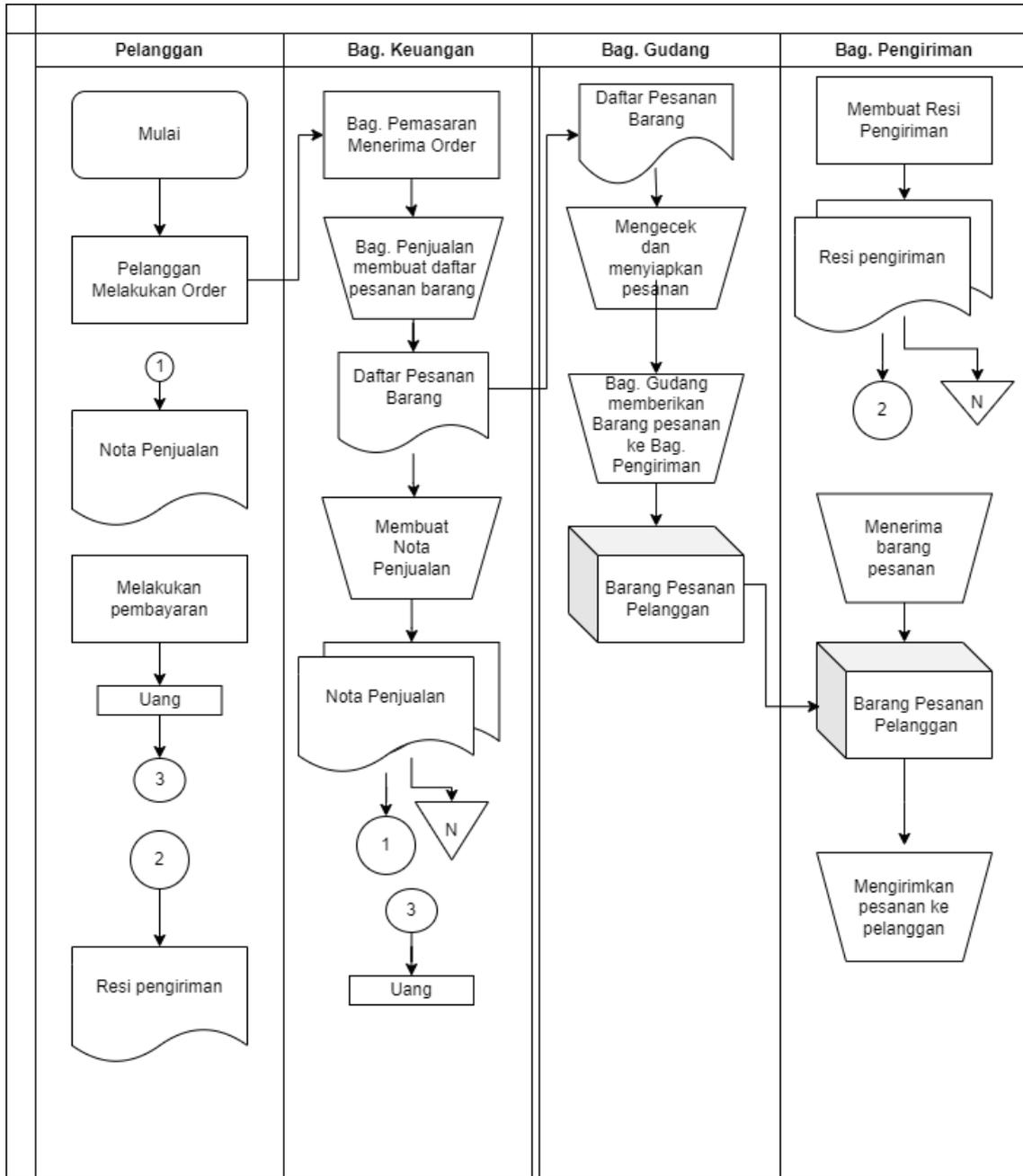
- a. Bagian penjualan

1. Menerima order dari pelanggan.
  2. Membuat formulir pesanan pelanggan kemudian di berikan kepada bagian gudang dan keuangan.
  3. Membuat nota penjualan.
- b. Bagian gudang
1. Menyiapkan barang sesuai formulir pesan.an pelanggan yang sudah membayar / memberikan DP
  2. Mengecek barang yang sudah sesuai pesanan
  3. Mengemas barang yang akan di kirim ke pelanggan
- c. Bagian produksi
- Membuatkan pesanan sesuai permintaan pelanggan.
- d. Bagian pengiriman
1. Menerima barang yang sudah di kemas di bagian gudang
  2. Membuat resi pengiriman dan mengantarkan ke pihak jasa kirim.
  3. Mengirimkan barang pesanan sesuai dengan alamat pelanggan.
- e. Bagian keuangan
1. Menerima nota penjualan dan pembelian bahan baku.
  2. Membuat pembukuan penjualan dan penerimaan kas

Dokumen yang terkait dengan SIA penjualan:

1. Formulir pesanan pelanggan yang dibuat oleh bagian penjualan.
2. Nota penjualan
3. Resi pengiriman barang pesanan di buat oleh bagian pengiriman.
4. Jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas yang di buat oleh bagian keuangan

**Gambar 4.4. Rekomendasi Flowchart SIA Penjualan  
UMKM Mozzare Shop**



Sumber: Data Diolah Peneliti (2024)

### 5. Rekomendasi Strategi Pemasaran Ekspor

Berdasarkan analisis kebutuhan strategi pemasaran ekspor yang kurang di UMKM Mozzare Shop, berikut adalah rekomendasi strategi untuk memasarkan produk mereka di pasar global:

1. Riset Pasar Global yang Komprehensif
  - Lakukan studi pasar yang mendalam untuk mengidentifikasi preferensi konsumen, tren, dan peluang pasar di negara-negara potensial.
  - Analisis pesaing dan produk sejenis di pasar global untuk memahami posisi Mozzare Shop.
  - Segmen pasar yang paling sesuai dengan produk tas anyaman Mozzare Shop.
2. Penetrasi Pasar yang Terfokus
  - Berdasarkan riset pasar, tentukan negara atau wilayah prioritas untuk penetrasi pasar.
  - Kembangkan strategi pemasaran yang disesuaikan dengan budaya dan preferensi konsumen di wilayah tersebut.
  - Pertimbangkan untuk fokus pada satu atau dua negara terlebih dahulu sebelum memperluas ke wilayah lain.
3. Optimalisasi pemasaran digital dan e-commerce
  - Tingkatkan kehadiran online dengan mengoptimalkan situs web, media sosial, dan platform e-commerce.
  - Lakukan kampanye iklan online yang ditargetkan pada pasar global.
  - Kolaborasi dengan influencer atau blogger di pasar global untuk meningkatkan visibilitas produk.
4. Pengembangan Strategi Branding yang Kuat
  - Ciptakan identitas merek yang unik dan mudah diingat untuk produk Mozzare Shop.
  - Kembangkan cerita merek yang menarik tentang keunikan dan autentisitas produk anyaman tradisional Bali.
  - Terapkan strategi komunikasi merek yang konsisten di berbagai saluran pemasaran.
5. Penguatan Jaringan Distribusi Global
  - Menjalinkan kemitraan dengan distributor atau agen di negara-negara prioritas.
  - Evaluasi dan optimalkan kinerja mitra distribusi yang sudah ada.
  - Pertimbangkan untuk membuka toko online atau pusat penjualan di pasar global yang potensial.

6. Pengembangan Produk yang Responsif terhadap Permintaan Global
  - Kembangkan variasi produk baru atau desain khusus yang sesuai dengan preferensi pasar global.
  - Tawarkan produk dengan fitur atau kustomisasi yang menarik bagi konsumen global.
  - Pertimbangkan untuk mengembangkan lini produk yang lebih terjangkau untuk memperluas jangkauan pasar.
7. Peningkatan Kapasitas Logistik dan Pengiriman Internasional
  - Jalin kemitraan dengan penyedia jasa pengiriman internasional yang terpercaya dan efisien.
  - Optimalkan proses pengemasan dan pengiriman untuk menjaga kualitas produk selama perjalanan.
  - Pertimbangkan untuk menggunakan pusat distribusi di negara-negara prioritas untuk mempercepat pengiriman.
8. Partisipasi dalam Pameran Dagang Internasional
  - Pameran dagang internasional yang relevan dengan industri kerajinan dan produk Mozzare Shop.
  - Persiapkan booth pameran yang menarik dan representatif untuk mempromosikan produk.
  - Manfaatkan pameran dagang untuk membangun jaringan dengan pembeli potensial dan mitra bisnis global.

Dengan mengimplementasikan strategi-strategi ini, UMKM Mozzare Shop dapat meningkatkan visibilitas dan daya saing produk mereka di pasar global, memperluas jangkauan pemasaran, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan.

## **6. Rekomendasi Laporan Keuangan**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh peneliti, berikut ini adalah rekomendasi pengelolaan laporan keuangan yang sederhana untuk UMKM Mozzare Shop:

1. Buku Kas Harian
  - a. Membuat buku kas harian untuk mencatat setiap transaksi penerimaan dan pengeluaran kas secara manual.

- b. Mencatat tanggal, deskripsi transaksi (penjualan, pembelian bahan, biaya-biaya), dan jumlah kas masuk atau keluar.
  - c. Buku kas harian ini akan membantu UMKM Mozzare Shop dalam memantau arus kas secara real-time.
2. Buku Persediaan Sederhana
- a. Membuat buku persediaan sederhana untuk mencatat keluar masuk bahan baku dan barang jadi.
  - b. Mencatat tanggal, deskripsi (pembelian bahan baku atau penjualan barang jadi), kuantitas, dan saldo akhir.
  - c. Buku persediaan ini akan membantu UMKM dalam menghitung harga pokok penjualan dan memantau ketersediaan bahan baku.
3. Daftar Piutang dan Utang
- a. Membuat daftar piutang usaha dari pelanggan beserta tanggal jatuh tempo.
  - b. Membuat daftar utang usaha kepada pemasok beserta tanggal jatuh tempo.
  - c. Daftar ini akan membantu UMKM dalam melakukan penagihan piutang dan pembayaran utang secara teratur.
4. Laporan Laba Rugi Sederhana
- a. Menyusun laporan laba rugi sederhana secara bulanan atau tahunan.
  - b. Mencatat total penerimaan kas dari penjualan sebagai pendapatan.
  - c. Mencatat total pengeluaran kas untuk pembelian bahan baku, biaya operasional, dan biaya lainnya sebagai biaya.
  - d. Menghitung laba atau rugi dengan mengurangi pendapatan dengan total biaya.
5. Catatan Kecil Kas
- a. Menyediakan catatan kecil kas untuk mencatat transaksi kecil yang tidak tercatat di buku kas harian.
  - b. Mencatat tanggal, deskripsi transaksi, dan jumlah kas masuk atau keluar.

- c. Catatan kecil kas ini dapat direkonsiliasi secara berkala dengan buku kas harian.

#### 6. Pemisahan Keuangan Usaha dan Pribadi

- a. Membuka rekening bank terpisah untuk usaha dan pribadi.
- b. Mencatat setiap transaksi usaha secara terpisah dalam buku kas usaha.
- c. Menerapkan disiplin dalam penggunaan dana usaha hanya untuk keperluan bisnis.

Dengan menerapkan rekomendasi pengelolaan laporan keuangan sederhana ini, UMKM Mozzare Shop dapat memulai pencatatan keuangan secara teratur dan terstruktur tanpa harus menggunakan perangkat lunak akuntansi yang kompleks. Pencatatan sederhana ini akan membantu UMKM dalam memantau arus kas, memahami kinerja keuangan, serta mengambil keputusan bisnis yang lebih baik. Langkah selanjutnya, UMKM Mozzare Shop dapat meningkatkan pengelolaan laporan keuangan menjadi lebih komprehensif seiring dengan pertumbuhan usaha mereka.

Permasalahan yang sering terjadi pada UMKM Mozzare Shop adalah kurangnya sistematisasi dalam pencatatan laporan keuangan. Dengan hanya mencatat pemasukan tanpa mencatat dengan rinci mengenai penjualan dan stok barang yang tersedia, pemilik UMKM menghadapi kesulitan dalam mengambil keputusan yang strategis terkait dengan kesehatan finansial bisnisnya. Tanpa laporan keuangan yang lengkap dan akurat, sulit bagi pemilik untuk mengevaluasi apakah bisnisnya menghasilkan keuntungan atau bahkan menimbulkan kerugian. Hal ini dapat menghambat pertumbuhan dan pengembangan bisnis, karena keputusan investasi dan strategi pemasaran yang tepat harus didasarkan pada informasi finansial yang akurat.

Dengan mengenali kebutuhan akan sistem pencatatan yang lebih efektif dan komprehensif, pemilik UMKM perlu segera mengambil langkah-langkah untuk memperbaiki proses pencatatan keuangan mereka, termasuk memperbarui sistem informasi akuntansi yang sederhana namun efektif. Sistem ini dapat membantu dalam mencatat penjualan, mengelola stok barang, dan menghasilkan laporan keuangan secara otomatis. Dengan demikian, pemilik UMKM dapat memiliki

pemahaman yang lebih baik tentang kinerja bisnis mereka dan dapat mengambil keputusan yang lebih tepat untuk pertumbuhan yang berkelanjutan.

#### **4.6 PEMBUATAN RANCANGAN SISTEM BERBASIS KOMPUTER**

Dalam era digital yang semakin berkembang, penerapan teknologi informasi yang tepat menjadi salah satu kunci utama untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional suatu bisnis. UMKM Mozzare Shop, sebagai usaha yang terus berkembang, diprediksi membutuhkan sistem yang terintegrasi untuk mengelola berbagai aspek bisnisnya secara lebih terorganisir dan otomatis. Berikut adalah rancangan desain Sistem Informasi Akuntansi (SIA) terintegrasi yang dapat diimplementasikan pada UMKM Mozzare Shop untuk mendukung kebutuhan operasional dan strategi bisnis yang lebih baik jika berbasis komputerisasi.

##### **1. Desain Sistem**

###### **Database Pusat:**

- Data Pelanggan: Informasi tentang pelanggan termasuk nama, alamat, kontak, dan riwayat pembelian.
- Data Produk: Informasi tentang produk termasuk deskripsi, harga, dan stok.
- Data Transaksi: Informasi tentang setiap transaksi penjualan.
- Data Persediaan: Informasi tentang ketersediaan stok barang.

###### **Modul Penerimaan Pesanan:**

- Formulir pesanan online yang diintegrasikan dengan website dan platform media sosial.
- Notifikasi otomatis ke bagian penjualan dan pelanggan setelah pesanan diterima.

###### **Modul Pencatatan Transaksi:**

- Pembuatan nota penjualan otomatis.
- Pencatatan metode pembayaran (transfer bank, pembayaran digital, dll).
- Pembaruan status pesanan (pending, dibayar, dikirim).

###### **Modul Pengelolaan Persediaan:**

- Pencatatan pengurangan stok otomatis setelah pesanan diterima.

- Notifikasi peringatan stok menipis.
- Fitur pengelolaan pengadaan bahan baku.

#### **Modul Pengiriman Barang:**

- Integrasi dengan layanan pengiriman untuk mencatat nomor resi dan status pengiriman.
- Notifikasi otomatis ke pelanggan tentang status pengiriman.

## **2. Implementasi Sistem**

### **Pengembangan Sistem:**

1. Sistem berbasis web menggunakan teknologi PHP/Python dan database MySQL.
2. Antarmuka pengguna yang intuitif dan ramah pengguna untuk pemilik dan karyawan.

### **Pelatihan Pengguna:**

3. Pelatihan untuk pemilik dan karyawan tentang penggunaan sistem.
4. Panduan penggunaan sistem termasuk cara memasukkan data, menghasilkan laporan, dan memantau status pesanan.

### **Uji Coba Sistem:**

5. Pengujian semua modul untuk memastikan fungsi yang benar.
6. dan perbaikan bug.

## **3. Pengoperasian dan Pemeliharaan Sistem**

### **Penggunaan Harian:**

1. Sistem digunakan untuk mencatat semua transaksi penjualan dan pengelolaan persediaan.
2. Pemilik dapat mengakses laporan penjualan harian, mingguan, dan bulanan.

### **Pemeliharaan Sistem:**

3. Backup data secara rutin.
4. Pembaruan sistem dan pemantauan keamanan.

### **Evaluasi dan Pengembangan:**

5. Evaluasi kinerja sistem secara berkala.
6. Penambahan fitur baru berdasarkan kebutuhan dan umpan balik pengguna.

Menggunakan sistem komputer untuk mengelola bisnis UMKM Mozzare Shop bisa memberikan banyak keuntungan dan kemudahan. Berikut adalah beberapa keunggulan dan manfaatnya:

1. Efisiensi Kerja

- a. Sistem komputer bisa membantu pekerjaan seperti mencatat pesanan, mengecek stok barang, dan mencatat transaksi keuangan dengan lebih cepat.
- b. Ini bisa menghemat waktu dan mengurangi kesalahan yang sering terjadi jika dikerjakan secara manual.

2. Data dan Laporan yang Akurat

- a. Data yang dimasukkan ke dalam sistem komputer akan diproses dengan akurat dan konsisten.
- b. Laporan seperti laporan penjualan, laporan stok barang, dan laporan keuangan bisa dihasilkan secara otomatis dan akurat.
- c. Ini membantu dalam membuat keputusan bisnis yang tepat berdasarkan data yang akurat.

3. Pengelolaan Stok Barang yang Lebih Baik

- a. Sistem komputer bisa memantau stok barang secara real-time dan memberikan peringatan jika stok mulai menipis.
- b. Ini membantu mencegah kehabisan stok atau kelebihan stok yang tidak diinginkan.
- c. Perencanaan produksi dan pembelian bahan baku menjadi lebih mudah.

4. Pelayanan Pelanggan yang Lebih Baik

- a. Sistem komputer bisa melacak pesanan pelanggan dan memberikan informasi status pesanan secara real-time.
- b. Pengiriman barang menjadi lebih cepat dan akurat.
- c. Pelanggan mendapat pengalaman yang lebih baik dengan mendapatkan informasi yang tepat waktu.

5. Akses Data dari Mana Saja

- a. Dengan sistem berbasis web atau cloud, pemilik dan karyawan bisa mengakses data dari mana saja.

- b. Ini memungkinkan fleksibilitas yang lebih besar dalam mengelola bisnis.
6. Analisis Data dan Laporan yang Lebih Baik
- a. Sistem komputer bisa menghasilkan laporan dan analisis data yang lebih detail dan berguna.
  - b. Pemilik bisa mengidentifikasi tren penjualan, produk yang laris, dan area bisnis yang perlu ditingkatkan.
  - c. Ini membantu dalam membuat keputusan strategis yang lebih baik.
7. Bisnis Bisa Berkembang dengan Mudah
- a. Sistem komputer bisa dengan mudah disesuaikan seiring pertumbuhan bisnis.
  - b. Menambahkan fitur atau kapasitas bisa dilakukan dengan lebih mudah dibandingkan sistem manual.

Manfaat-manfaat ini bisa membantu UMKM Mozzare Shop menjadi lebih produktif, efisien, dan bisa bersaing di pasar. Namun, menggunakan sistem komputer juga membutuhkan investasi awal untuk membeli perangkat keras, perangkat lunak, dan melatih karyawan. Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan biaya dan manfaat jangka panjangnya sebelum mengadopsi sistem baru.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan melakukan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi, dan melakukan pembahasan dari data yang diperoleh terkait dengan merancang sistem informasi akuntansi penjualan pada UMKM Mozzare Shop Provinsi Bali. Maka peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Analisis yang dilakukan mengungkap beberapa kekurangan dalam sistem yang ada, seperti pencatatan manual yang tidak terstruktur, kurangnya integrasi antara modul, dan keterbatasan dalam pengelolaan persediaan serta pemasaran ekspor. Oleh karena itu, rekomendasi yang diberikan meliputi perancangan struktur organisasi yang lebih terstruktur, SIA terintegrasi untuk pembelian bahan baku, produksi, dan penjualan, serta strategi pemasaran ekspor yang lebih kuat.

Dengan mengenali kebutuhan akan SIA dan mengintegrasikannya dengan platform e-commerce dan media sosial, Mozzare Shop dapat meningkatkan efisiensi operasional, akurasi informasi keuangan, dan pengendalian internal. Ini akan membantu mereka untuk terus berkembang, mempertahankan komitmen terhadap kualitas dan inovasi, serta memperluas cakupan bisnis mereka baik secara lokal maupun internasional.

#### **5.2 SARAN**

UMKM Mozzare Shop disarankan segera mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang telah dirancang dalam penelitian ini. Hal ini bertujuan agar bisnis dapat memperoleh manfaat maksimal, seperti peningkatan efisiensi operasional, akurasi pencatatan, dan transparansi informasi keuangan. Penting bagi pemilik dan karyawan UMKM Mozzare Shop untuk diberikan pelatihan yang memadai terkait penggunaan sistem informasi akuntansi baru. Dengan pelatihan yang baik, diharapkan mereka mampu mengoperasikan sistem dengan baik dan memanfaatkan seluruh fitur yang tersedia.

Untuk mengoptimalkan pengelolaan keuangan dan meningkatkan daya saing umkm Mozzare Shop di pasar global beberapa Rekomendasi diusulkan **Pertama**, perancangan struktur organisasi yang lebih terstruktur dengan pembagian tugas yang jelas seperti direktur, bagian gudang, produksi, pengiriman, keuangan, penjualan, dan pemasaran. **Kedua**, perancangan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Pembelian Bahan Baku dengan pencatatan stok, purchase order, barang diterima, dan transaksi pembelian. **Ketiga**, perancangan SIA Produksi meliputi perencanaan produksi, pengelolaan biaya, serta integrasi dengan persediaan dan keuangan.

**Keempat**, perancangan SIA Penjualan dengan pencatatan pesanan dari berbagai saluran, integrasi pengelolaan persediaan, pencatatan pembayaran, laporan penjualan, dan pembukuan pendapatan. **Kelima**, strategi pemasaran ekspor dengan riset pasar global, penetrasi pasar terfokus, optimalisasi digital marketing, penguatan branding, jaringan distribusi global, penyesuaian produk, peningkatan logistik, dan partisipasi pameran dagang internasional.

**Keenam**, pengelolaan laporan keuangan sederhana seperti buku kas, buku persediaan, daftar piutang/utang, laporan laba rugi, catatan kas kecil, dan pemisahan keuangan usaha-pribadi. Terakhir, perancangan SIA terintegrasi berbasis komputer meliputi database, modul pesanan, pencatatan transaksi, pengelolaan persediaan, dan pengiriman barang.

Selain itu, Pemerintah dan lembaga terkait diharapkan dapat memberikan dukungan yang lebih besar kepada UMKM seperti Mozzare Shop. Dukungan ini bisa berupa pelatihan, akses pendanaan, dan fasilitas dalam mengadopsi teknologi informasi serta strategi pemasaran yang efektif. Mozzare Shop juga disarankan untuk mempertimbangkan pembentukan tim khusus yang bertanggung jawab dalam mengelola dan mengawasi implementasi sistem informasi akuntansi serta strategi pemasaran ekspor yang baru. Dengan demikian, pelaksanaan rekomendasi dapat berjalan dengan lancar dan efektif.

Terakhir, kolaborasi dengan akademisi atau lembaga penelitian dapat menjadi opsi yang baik bagi UMKM Mozzare Shop. Melalui kolaborasi ini, diharapkan Mozzare Shop dapat memperoleh wawasan dan rekomendasi yang lebih komprehensif dalam mengembangkan sistem informasi akuntansi dan strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka. Kolaborasi

semacam ini dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan kapabilitas dan daya saing bisnis Mozzare Shop di pasar global yang telah semakin kompetitif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Admin. (n.d.). *Beranda Badan Penelitian, Pengembangan dan Inovasi Daerah*. 2022. Retrieved June 21, 2024, from <https://balitbang.bulelengkab.go.id/>
- Akhir, T., & Franhuda Priantena, T. (). *STRATEGI PEMASARAN EKSPOR PADA CV. ACLASS DI LAWEYAN SURAKARTA* Diajukan untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi persyaratan guna Mencapai Gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Bisnis Internasional Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta Oleh.
- Beranda Badan Penelitian, Pengembangan dan Inovasi Daerah*. (t.t.). Diambil 21 Juni 2024, dari <https://balitbang.bulelengkab.go.id/>
- Dana Saputra, M., Made Agus Putrayasa, I., Akuntansi, J., & Negeri Bali, P. (2020.). Implementasi Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK EMKM) pada Jewelry S Celuk Sukawati. *Jurnal Bisnis & Kewirausahaan*, 16(1), 2020. Diambil dari <http://ojs.pnb.ac.id/index.php/GBK58>
- Dorothy, O. D., Pandjaitan, R. H., & Si, M. . *PEMASARAN INTERNASIONAL (EBM 512058)*.
- Fakhira, L. R., Nugraha, A. A., Akuntansi, J., & Bandung, P. N. (2021). Perancangan Model Akuntansi Pokok untuk Menyusun Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM (Studi Kasus pada UMKM Bumbu Kita Cimahi) Designing Accounting Basic Models to Prepare Financial Statements Based on SAK EMKM (Case Study at MSMEs Bumbu Kita Cimahi). *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 02(01), 99–118.

- Hakiki, A., Rahmawati, M., & Novriansa, A. (2020). Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Kota Daro, Kabupaten Ogan Ilir. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(1), 55–62. <https://doi.org/10.29259/jscs.v1i1.12>
- Hanita Ayu Arisanthi Sujana, K., Indra Pramana, G., & Dwita Apriani, K. . *UMKM MASYARAKAT KABUPATEN BADUNG PASCA PANDEMI COVID-19*.
- Imam Wahjono, S. (t.t.). *MERANCANG & MENGIMPLEMENTASI SIA*. <https://www.researchgate.net/publication/362467304>
- Ivada, E. S., Sumaryati, S., & Hamidi, N. . *ANALISIS FAKTOR PENGHAMBAT EKSPOR BAGI UKM Small and Medium Enterprise's Export Barrier Factor Analyses Oleh*.
- Kamal, M., Sagala, A., & Siregar, S. . *Pengelolaan Keuangan, Sistem Informasi Akuntansi dan Transparansi Kinerja Keuangan pada BUMDes*. <https://doi.org/10.24843/EJA.2023.v33.i06.p15>
- MJ Dondo, YHS, Putra (2022). *The Evaluation Of sales accounting information system Using Pieces methode at kelana scarves shop*.
- Novita, L., Ardiani, S., Dwitayanti, Y., Akuntansi, J., Sriwijaya, N., & Id, C. A. . PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA UMKM DEPOT KAYU VANAY SUKSES MANDIRI. Dalam *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akuntansi* (Vol. 1).
- Nugroho, D., Marliana, E., Pertiwi, F., Anggraeni, N. D., Stie, M., & Tanjungpinang, P. (2022). STRATEGI PEMASARAN EKSPOR PADA UMKM KERUPUK TIGA WARNA DALAM MEMASUKI PASAR GLOBAL. *Prosiding Seminar Nasional Manajemen dan Ekonomi*, 1(2).
- Nuriadini, A., & Hadiprajitno, P. T. B. . Manfaat Penerapan Sistem Informasi Akuntansi terhadap Kinerja Karyawan dengan Pendekatan TAM (Studi Fenomenologi terhadap Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi di PT PLN UP3 Demak). *DIPONEGORO JOURNAL OF ACCOUNTING*, 11(1), 1–11. Diambil dari <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>

- Nyoman Sri Rahayu Trisna Dewi, N., Fridagustina Adnantara, K., Tiara Kusuma Dewi, dan, & Triatma Mulya, U. (2022). *Peran Sistem Informasi Akuntansi Pada Umkm Pengrajin Anyaman Bambu* (Vol. 2).
- Pemasaran, S., Kerajinan, P., Gondok, E., Desa, D., Hirang, B., Amuntai, K., ... Amuntai, I. P. . *Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama (KUB) “ Kembang Ilung” (Marketing Strategy Of Eceng Gondok Handicraft Product In Banyu Hirang Vilage, Distric Of Amuntai Selatan Hulu Sungai Utara (Case Study Usaha Bersama Group" Kembang Ilung")*.
- Penulis, N., & Manehat, B. Y. . Meninjau Penerapan SAK EMKM Pada UMKM Di Indonesia Sebuah Studi Literatur Corresponding Author. *Tahun*, X(1), 2715–7016.
- Pondok Pesantren Yatim Piatu, D., Al Matsuroh Karawang, D., Septiawati, R., Apriani Sujaya, F., Rachman, S., Studi Akuntansi, P., ... Barat, J. (2022). Sosialisasi Sistem Informasi Akuntansi dan E-Marketing Bagi UMKM. Dalam *Jurnal Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat* ) (Vol. 6).
- Pondrinal, M., & Sari, Y. P. (2023). Optimalisasi Pengelolaan Keuangan Melalui Penerapan Prinsip Akuntansi Yang Efektif Dan Efisien Pada Umkm Kerupuk Jangek Buk Kai Di Padang. *Jurnal Abdi Insani*, 10(3), 1598–1605. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v10i3.1073>
- Purwanto, H. . *Rancangan sistem informasi penjualan barang koperasi xyz*.
- Rifani, L. (2016). Aplikasi Sistem Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil Menengah Kampung Kue Rungkut Surabaya. Dalam *Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia*, 1 Nopember.
- Robbins, S. P., & Judge, T. (2015). *Organizational behavior* . Robbins, San Diego State University, Timothy A . Judge, University of Notre Dame (16th ed). Pearson. <https://cir.nii.ac.jp/crid/1130000795568322560.bib?lang=en>
- Rosmayati, I., Fatah Hassanudin, A., & Hanifah, H. S. . *Analisa Sistem Informasi Akuntansi dan Kualitas Produk UMKM Kabupaten Garut*. Diambil dari <https://jurnal.itg.ac.id/>

- Sabilla, G. R., Diva, D. A., & Ramadhan, M. Z. . *Prosiding HERO 2022 Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi UMKM Berbasis Aplikasi dengan Smart e-book Sebagai Upaya Peningkatan Skill Akuntan UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta.*
- Setiawan, L. H., & Budiastra, W. (t.t.-a). Analisis Strategi Pemasaran Handmade Tas UMKM AKA di Kelurahan Bubulak Kabupaten Bogor (Marketing Strategy Analysis of AKA's UMKM Handmade Bags in Kelurahan Bubulak Kabupaten Bogor). Dalam *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat Juli* (Vol. 2020).
- Setiawan, L. H., & Budiastra, W. (t.t.-b). Analisis Strategi Pemasaran Handmade Tas UMKM AKA di Kelurahan Bubulak Kabupaten Bogor (Marketing Strategy Analysis of AKA's UMKM Handmade Bags in Kelurahan Bubulak Kabupaten Bogor). Dalam *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat Juli* (Vol. 2020).
- Srihastuti, E., & Isnaniati, S. . Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Terhadap Efektifitas Pelaporan Akuntansi UMKM di Desa Banyuwang. Dalam *Journal Management* (Vol. 19).
- Strategi pemasaran ekspor dalam memasuki.* (t.t.-b).
- Swargi, B., & Dri Puspita, W. . *Penyusunan Laporan Keuangan UMKM berdasarkan SAK EMKM pada UMKM CV. Talida Citra Swara.* Diambil dari [www.jurnal.unmer.ac.id](http://www.jurnal.unmer.ac.id)
- Wayan, N., & Apriliani, N. (2015). *Penerapan Laporan Keuangan Sesuai Dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, Dan Menengah (Sak Emkm) Pada Usaha Pengerajin Rotan Di Ata Shop Desa Tenganan.* 4(1).
- Winih, T. S., & Damanuri, A. (2023). Peran E-Commerce Sebagai Strategi Pengembangan Bisnis Tas Anyaman Untuk Meningkatkan Daya Saing. *AL-MANHAJ: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial Islam*, 5(2), 1567–1580. <https://doi.org/10.37680/almanhaj.v5i2.3049>
- Zulkarnain, N. *Perancangan Sistem Informasi ... (Novan Zulkarnain) Perancangan Sistem Informasi Impor & Ekspor (Sieb) Berbasis Web Pada Pt.Windu Eka.*

# LAMPIRAN

Lampiran 1.



Gambar 1. Nota Pembelian Bahan Baku UMKM Mozzare Shop



Gambar 2. Faktur Pengiriman Pesanan UMKM Mozzare Shop

**MOZZARE SHOP**  
WHOLE SALE & RETAIL  
Made to Order - Big, Medium, Hat Etc  
Legian Tengah Street 405, Bali - Indonesia  
HP/WA : 087 861 111 812

Date: 5-6-2024  
No/MS: Year Spatula

No	DESCRIPTION	QTY	PRICE	AMOUNT
1	MD, MOTE SABUK	2 SET	310	620.000
2	MD BULU	5 SET	270	1.350.000
3	MD MATA HARI	3 SET	290	870.000
4	MD, ICERANG TASU	2 SET	290	580.000
			<b>GRAND TOTAL</b>	<b>3.420.000</b>
Received	Delivery	Accounting	DEPOSIT	BALANCE

Gambar 3. Nota Penjualan Toko Fisik UMKM Mozzare Shop

**INVOICE** 17.3.23

**MOZZARE SHOP**  
Dempasar Baru  
+62 8127029888  
https://mozzareshop@gmail.com

BILLED TO  
Client Name:  
Phone:

NO	ITEM	ITEM NAME	QTY	PRICE	AMOUNT
1		MD Matahari Natural	20	140.000	2.800.000
2		MD Dompok Bulu	15	100.000	1.500.000
3		MD BULU	15	140.000	2.100.000

4		MD Melayane	1	150.000	150.000
5		MD Bulu	15	150.000	2.250.000
6		MD Pompons	12	110.000	1.320.000
7		Agiel Marahati	12	150.000	1.800.000

Gambar 4. Nota Penjualan UMKM Mozzare Shop

\* JANUARI \*

No. / Number: \_\_\_\_\_

Bulan / Month: \_\_\_\_\_

Tanggal / Date	KETERANGAN / DESCRIPTION	Debit / Credit	
		Debit	Kredit
1/1	Masri	600.000	
2/1	Cust	190.000	
4/1	Sahuri	800.000	
4/1	Et Gumra	300.000	
5/1	Masri	2.000.000	
5/1	Cust	600.000	
5/1		400.000	
6/1		400.000	
6/1	Dewangga	3.600.000	
8/1	Perumahan	750.000	
9/1	1070 Keras	900.000	
12/1	Dewangga	5.400.000	
13/1	Dian	4.000.000	
14/1	pp Rompet	1.150.000	
15/1	Pude Reta	11.400.000	
16/1	bandung	520.000	
17/1	Mas-mas	650.000	
18/1	Sponyol	800.000	
18/1	Dewangga	800.000	
18/1	Cust Shopee	1100.000	
18/1	Cantik Ballke	2.400.000	
20/1	Polan	1.900.000	
20/1	Cantik ballke	19.500.000	
22/1	unagi	1.400.000	
23/1	Dewangga	220.000	
23/1	bandung Dewangga	1.320.000	
24/1	Cust bandung	520.000	
24/1	Cust bandung	2.000.000	
26/1	11-15-Mas	5.800.000	
27/1	Jakarta	14.000.000	
27/1	A. Bali		
		10.215.000	
		10.215.000	

\* 1000000000000000 \*

No. / Number: \_\_\_\_\_

Bulan / Month: \_\_\_\_\_

Tanggal / Date	KETERANGAN / DESCRIPTION	Debit / Credit	
		Debit	Kredit
1	Masri	000.000	
2	Cantik	1.400.000	
3	Syaku	920.000	
4	rotas	2.000.000	
5	1311 DEVI	2.130.000	
6	Dewangga	2.400.000	
7	Masri	1.000.000	
8	Cantun	450.000	
9	Bejo	320.000	
10	Masri	220.000	
11	Bejo	2.800.000	
12	Shopee	2.900.000	
13	Fitti	2.500.000	
14	Rahuri	650.000	
15	Toko Abang/Bevi	3.800.000	
16	Masri	600.000	
17	Cantik	1750.000	
18	Dewangga	4.100.000	
19	Masri	200.000	
20	Bali Mulana	700.000	
21	unagi	450.000	
22	Murcia	200.000	
23	Masri	620.000	
24	Exella Super	10.300.000	
25	10u Eki	600.000	
26	Shopee	3.000.000	
27	unagi	1.000.000	
28	unagi	1.000.000	
29	Masri	320.000	
30	Masri	600.000	
31	Masri	18.200.000	
32	Dewangga	160.000	
33	Masri	1.000.000	
34	Masri	5.000.000	
35	Shopee	7.500.000	
36	Dian	1.000.000	
37	rotas/Australia	35.000.000	
38	Shopee	1.200.000	
		79.220.000	

Gambar 5. Pencatatan Laporan Keuangan UMKM Mozzare Shop

## **BIODATA PENELITI**

Nama Lengkap : Sisi Salsabila  
Tempat, Tanggal lahir : Sumenep, 20 September 2000  
Alamat Asal : Jl. P. Yoni No. 75x Pemogan, Denpasar Selatan, Bali  
Alamat Kos : Jl. Joyo suko gang II Merjosari, Lowokwaru, Malang  
Telepon : 087775978002  
E-mail : Sisysalsabila01@gmail.com  
Facebook : Sisy  
Instagram : sisysalsabila\_

### **Pendidikan Formal**

2005-2007 : TK Islam Pembangunan  
2008-2013 : MI Raudlatul Mustarsyidin  
2013-2016 : SMP Nurul Jadid  
2016-2019 : SMA Nurul Jadid  
2019-2024 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas  
Islam Negri Maulana Malik Ibrahim Malang

### **Pendidikan Non Formal**

2013-2016 : Madrasah Diniyah Fatimatuzzahro  
2016-2019 : Madrasah Diniyah An-Nafiiyah  
2019-2020 : Program Khusus perkuliahan Bahasa Arab UIN  
Maliki Malang

**Pengalaman Organisasi**

- Anggota Osim Pada Madrasah Diniyah Fatimatuzzahra Tahun 2015

**Aktivitas Dan Pelatihan**

- Peserta Pbak Dengan Tema “Memperkuat Nasionalisme Dan Kemandirian Bangsa” Tahun 2019
- Peserta Dalam Acara Seminar Economic Festival 2019 Universitas Islam Maulana Malik Ibrahim Malang Dengan Tema “Let’s Be Creative Preneur: Ubah Hobi Jadi Do It”
- Peserta Dalam Acara Seminar Nasional Dengan Tema “Creative Preneur For Milenial Era Tahun 2019
- Peserta Dalam Acara Pbak Fe Uin Malang Dengan Tema “Membentuk Karakter Ekonomi Kreatif Generasi Milenial Guna Menghadapi Revolusi Industri 4.0”



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK**  
**IBRAHIM MALANG FAKULTAS EKONOMI**  
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile  
(0341) 558881

### **SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama . Rohmatulloh Salis, M.Pd  
NIP . 198409302023211006  
Jabatan • UP2M

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama . Sisi Salsabila  
NIM . 19520109  
Konsentrasi . Sistem Informasi Akuntansi  
MERANCANG SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN  
UNTUK  
Judul Skripsi . OPTIMALISASI PENGELOLAAN KEUANGAN (STUDI PADA  
UMKM MOZZARE SHOP, BALI)

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut dinyatakan LOLOS  
PLAGIARISM dari TURNITIN dengan nilai Originaly report:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
170/6	170/6	60/6	

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada  
yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 21 Juni 2024

UP2M



Rahmatulloh Salis, M.Pd



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK  
IBRAHIM MALANG FAKULTAS EKONOMI**

**Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile  
(0341) 558881**

---

**JURNAL BIMBINGAN SKRIPSI**

**IDENTITAS MAHASISWA:**

NIM : 19520109  
Nama : Sisi Salsabila  
Fakultas : Ekonomi  
Dosen Pembimbing : Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA.,  
Ph.D  
Judul Skripsi : Merancang Sistem Informasi Akuntansi Untuk  
Optimalisasi Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan  
Strategi Pemasaran Global (Studi Pada Umkm Mozzare  
Shop, Bali)

No	Tanggal	Deskripsi	Tahun Akademik	Status
1	25 September 2023	<p><b>JURNAL BIMBINGAN PROPOSAL</b>  <b>Hari, Tanggal:</b> 25/09/2023  <b>Pembimbing:</b> Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., A.CA., Ph.D  <b>Mahasiswa:</b> Sisi Salsabila  <b>Agenda Bimbingan Proposal:</b>  1. Pembahasan Judul skripsi.  2. Pemecahan masalah atau perbaikan yang diperlukan.  .</p> <p><b>Hasil Bimbingan:</b>  1. <b>Pembahasan Judul Skripsi:</b>  · Diskusi tentang Judul proposal skripsi, tujuan Penelitian penentuan Lokasi Penelitian  2. <b>Pemecahan Perbaikan:</b>  · Judul skripsi di perbaiki Sedikit, dari judul yang pertan  <b>“Pengaruh Pemahaman Penerapan, dan Pemanfaatan Sis Informasi Akuntansi Untuk Mengoptimalkan pengelola Keuangan Pada Industri Rumahan Kerajinan Tas Anyam Menjadi “MERANCANG SIA UNTUK OPTIMALISASI PENGELOLAAN KEUANGAN (STUDI PADA INDUSTRI RUMAHAN KERAJINAN TAS ANYAMAN MOZZARE SHOP, BALI)”</b>  .</p> <p>3. <b>Rencana Kerja Selanjutnya:</b>  · [Rencana langkah-langkah selanjutnya mahasiswa melanjutkan untuk mengerjakan proposal Dengan Judul Terb Yang sudah di tetap kan.  <b>Tanda Tangan:</b>    Pembimbing:</p>	Ganjil 2023/2024	Sudah Dikoreksi

2	15 November 2023	<p><b>JURNAL BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI</b></p> <p><b>Hari, Tanggal:</b> 15/11/2023  <b>Pembimbing:</b> Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., A CA., Ph.D  <b>Mahasiswa:</b> Sisi Salsabila</p> <p><b>Agenda Bimbingan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pembahasan perkembangan penelitian.</li> <li>2. Pemecahan masalah yang dihadapi oleh mahasiswa.</li> <li>3. Penyusunan rencana tindak lanjut.</li> </ol> <p><b>Hasil Bimbingan:</b></p> <p>1. <b>Pembahasan Perkembangan Penelitian:</b>  Membahas terkait Proposal yang telah di buat</p> <p>1. <b>Pemecahan Masalah:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Permasalahannya pada Latar belakang penelitian y masih kurang lengkap dan jelas, Tujuan penelitian yang tidak sesuai dengan rumusan masalah,</li> </ul> <p>2. <b>Rencana Tindak Lanjut:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Menyusun Kembali latar Belakang, rumusan ma menambahkan Batasan penelitian, kerangka bef</li> </ul> <p><b>Tanda Tangan:</b></p> <p>Pembimbing</p>	Ganjil 2023/2024	Sudah Dikoreksi
3	4 Desember 2023	<p><b>JURNAL BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI</b></p> <p><b>Hari, Tanggal:</b> 04/12/2023  <b>Pembimbing:</b> Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D  <b>Mahasiswa:</b> Sisi Salsabila</p> <p><b>Agenda Bimbingan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pembahasan perkembangan penelitian.</li> <li>2. Pemecahan masalah yang dihadapi oleh mahasiswa.</li> <li>3. Penyusunan rencana tindak lanjut.</li> </ol> <p><b>Hasil Bimbingan:</b></p> <p>1. <b>Pembahasan Perkembangan Penelitian:</b>  Membahas terkait Proposal sebelumnya yang telah direvisi</p> <p>1. <b>Pemecahan Masalah:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Permasalahannya pada Latar belakang ditambahkan bagaimana menciptakan branding + citra merk ( berhubungan dengan Rumusan masalah), menambahkan pada kajian teori terkait tahapan rancangan SIA. Merevisi kerangka proposal menambahkan keabsahan data pada bab III</li> </ul> <p><b>Tanda Tangan:</b></p> <p>Pembimbing</p>	Ganjil 2023/2024	Sudah Dikoreksi

4	6 Desember 2023	<p><b>JURNAL BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI</b></p> <p><b>Hari, Tanggal:</b> 06/12/2023  <b>Pembimbing:</b> Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., A CA., Ph.D  <b>Mahasiswa:</b> Sisi Salsabila</p> <p><b>Agenda Bimbingan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pembahasan perkembangan penelitian.</li> <li>2. Pemecahan masalah yang dihadapi oleh mahasiswa.</li> <li>3. Penyusunan rencana tindak lanjut.</li> </ol> <p><b>Hasil Bimbingan:</b></p> <p>1. <b>Pembahasan Perkembangan Penelitian:</b>  Membahas terkait Proposal sebelumnya yang telah direvisi</p> <p>1. <b>Pemecahan Masalah:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ 1. Permasalahannya pada Latar belakang ditambah focus permasalahan pada Mozzare shop</li> <li>◦ 2. menambahkan riset penelitian terdahulu,</li> <li>◦ 3. menambahkan sumber referensi yang belum dicantumkan,</li> <li>◦ 4. Merevisi kerangka proposal,</li> </ul> <p><b>Tanda Tangan:</b></p> <p>Pembimbing</p>	Ganjil 2023/2024	Sudah Dikoreksi
5	6 Juni 2024	<p><b>Tanggal:</b> [05/06/2024]  <b>Topik Bimbingan:</b> [REVISI SKRIPSI]  <b>Catatan Bimbingan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluasi progres penyelesaian Bab 4 &amp; 5</li> <li>• Pembahasan mengenai Bab 4 &amp; 5</li> <li>• Koreksi dan saran: <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ memperbaiki penyusunan materi bab 4 &amp; 5</li> <li>◦ pembahasan mengenai rekomendasi SIA</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Rencana Tindakan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memperbaiki bab 4 &amp; 5 berdasarkan saran yang diberikan</li> <li>• Menyusun bab 4 &amp; 5 sesuai dengan arahan pembimbing</li> </ul> <p><b>Target Penyelesaian:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melengkapi revisi Bab 4 &amp; 5</li> <li>• Menyusun Bab 4 &amp; 5</li> </ul>	Genap 2023/2024	Sudah Dikoreksi

6	10 Juni 2024	<p><b>Topik Bimbingan: REVISI SKRIPSI</b></p> <p><b>Catatan Bimbingan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluasi progres penyelesaian Bab 4 &amp; 5.</li> <li>• Pembahasan mengenai: rekomendasi rancangan SIA</li> <li>• Koreksi dan saran: <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ memperbaiki penulisan dan penyusunan skripsi</li> <li>◦ menambahkan beberapa materi yang kurang</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Rencana Tindakan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memperbaiki rekomendasi berdasarkan saran yang dib</li> <li>• Mengadakan pertemuan lanjutan dengan dosen .</li> <li>• Menyusun bab sesuai dengan arahan pembimbing.</li> </ul> <p><b>Target Penyelesaian:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melengkapi revisi Bab yang harus direvisi pada</li> <li>• Menyusun Bab sesuai dengan arahan dosen</li> </ul>	Ganjil 2024/2025	Sudah Dikoreksi
7	12 Juni 2024	<p><b>Topik Bimbingan: REVISI SKRIPSI</b></p> <p><b>Catatan Bimbingan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluasi progres penyelesaian Bab 4 &amp; 5.</li> <li>• Pembahasan mengenai: rekomendasi rancangan SIA</li> <li>• Koreksi dan saran: <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ memperbaiki penulisan dan penyusunan skripsi</li> <li>◦ menambahkan beberapa materi yang kurang</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Rencana Tindakan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memperbaiki rekomendasi berdasarkan saran yang dib</li> <li>• Mengadakan pertemuan lanjutan dengan dosen .</li> <li>• Menyusun bab sesuai dengan arahan pembimbing.</li> </ul> <p><b>Target Penyelesaian:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melengkapi revisi Bab yang harus direvisi pada</li> <li>• Menyusun Bab sesuai dengan arahan dosen</li> </ul>	Ganjil 2024/2025	Sudah Dikoreksi

	12 Juni 2024	<p><b>Topik Bimbingan: REVISI SKRIPSI</b></p> <p><b>Catatan Bimbingan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluasi progres penyelesaian Bab 4 &amp; 5.</li> <li>• Pembahasan mengenai: rekomendasi rancangan SIA</li> <li>• Koreksi dan saran: <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ memperbaiki penulisan dan penyusunan skripsi</li> <li>◦ menambahkan beberapa materi yang kurang</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Rencana Tindakan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memperbaiki rekomendasi berdasarkan saran yang dib</li> <li>• Mengadakan pertemuan lanjutan dengan dosen .</li> <li>• Menyusun bab sesuai dengan arahan pembimbing.</li> </ul> <p><b>Target Penyelesaian:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melengkapi revisi Bab yang harus direvisi pada</li> <li>• Menyusun Bab sesuai dengan arahan dosen</li> </ul>	Ganjil 2024/2025	Sudah Dikoreksi
--	--------------	---	------------------	-----------------

Malang, 12 Juni 2024

Dosen Pembimbing



**Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D**