



Komputerisasi Transaksi Penjualan Tunai Celana Jeans Menggunakan *Appsheets* pada PT Multi Garmenjaya Bandung

Eti Suprihatin¹, Satria Herlangga²

^{1,2}Institut Digital Ekonomi LPKIA BANDUNG

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk mengomputerisasi transaksi penjualan tunai di PT Multi Garmenjaya menggunakan aplikasi AppSheet untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi kesalahan. PT Multi Garmenjaya adalah perusahaan manufaktur tekstil yang menjual produk baik langsung maupun melalui konsinyasi. Saat ini, pencatatan transaksi di toko masih manual, menyebabkan kesalahan dan ketidaksesuaian data. Metodologi penelitian meliputi studi literatur, pengumpulan data, pengembangan aplikasi, pengujian, dan analisis hasil. Hasilnya menunjukkan bahwa aplikasi ini meningkatkan efisiensi dan efektivitas input data transaksi penjualan tunai dari pihak ketiga, serta mengurangi kesalahan manusia. Aplikasi ini juga mempermudah proses transaksi dan pelaporan dengan akses mudah melalui ponsel. Penelitian ini memberikan implikasi bagi perusahaan untuk terus meningkatkan kualitas proses transaksi penjualan tunai dan mencapai tujuan organisasi secara optimal melalui digitalisasi dengan AppSheet.

ABSTRACT

This study aims to computerize cash sales transactions at PT Multi Garmenjaya using the AppSheet application to enhance efficiency and minimize errors. PT Multi Garmenjaya is a textile manufacturing company that sells products both directly and through consignment. Transaction recording in stores is manual, leading to errors and data discrepancies. The research methodology includes literature review, data collection, application development, testing, and result analysis. The findings indicate that the application improves the efficiency and effectiveness of inputting cash sales transactions from third parties, reducing human errors. The application also simplifies the transaction and reporting process with easy access via mobile phones. This study provides implications for the company to continuously improve the quality of cash sales transaction processes and achieve organizational goals optimally through digitalization with AppSheet.

This is an open access article under the [CC BY](#) license.



Info Artikel

Riwayat Artikel:

Diterima 19 Juli 2024

Direvisi 19 Agustus 2024

Revisi diterima 21 Agustus 2024

Kata Kunci:

Appsheets, Cash sales system, Computerization, sales.

Penulis Koresponden:

Eti Suprihatin
Institut Digital Ekonomi LPKIA
BANDUNG, Indonesia
ettysumadi73@gmail.com

How to Cite: Suprihatin & Herlangga. (2024). Komputerisasi Transaksi Penjualan Tunai Celana Jeans Menggunakan *Appsheets* pada PT Multi Garmenjaya Bandung. *ANALYSIS: Accounting, Management, Economics, and Business*, 2(3) 198-216. doi: 10.56855/analysis.v2i3.1195

PENDAHULUAN

Penjualan merupakan proses yang penting pada kelangsungan perusahaan, di mana penjualan yang akan menentukan untung ruginya Perusahaan, di PT Multi Garmenjaya terdapat beberapa proses penjualan untuk barang yang disediakan berupa pakaian (baju, celana, Sepatu dan aksesoris), diantaranya penjualan langsung lewat departemen store resmi dan melalui *reseller* toko yang berupa konsinyasi, penjualan konsinyasi ini sangat berpengaruh banyak di mana dengan ini produk barang dapat didistribusikan lebih luas dan *massive*, menjangkau berbagai daerah di Indonesia, untuk mengelola dan mengontrol penjualan yang luas dan tersebar itu diperlukan koordinasi dan prosedur yang jelas dalam pengelolaan penjualannya, seperti data transaksi dan bukti transaksinya itu sendiri, di Perusahaan multi garmenjaya, pengelolaan penjualan termasuk *input* transaksi dan pelaporannya sudah terkomputerisasi, namun masih banyak kendala dari bagaimana Penginputan dilakukan, di mana bukti transaksi dari pihak ketiga masih manual dengan mengirimkan struk atau data teks sederhana. Untuk itu perlu adanya sistem pengelolaan penjualan yang lebih merata.

Salah satu aspek yang berkaitan dengan akuntansi adalah sistem informasi akuntansi. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan bagian dari suatu organisasi yang mengumpulkan, mengklasifikasikan, mengolah, menganalisis dan mengkomunikasikan informasi keuangan serta mengambil keputusan terkait dengan pihak internal dan eksternal. Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu jenis sistem informasi yang dibutuhkan suatu perusahaan untuk menjalankan operasional bisnis yang diperlukan oleh manajemen dan pihak lain untuk pengambilan keputusan dan kebijakan lain yang berkaitan dengan praktik bisnis perusahaan. untuk menghasilkan informasi akuntansi dan informasi lainnya.

PT Multi Garmenjaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan celana jeans. Dalam mengelola penjualan tunai, perusahaan memerlukan sistem yang efisien dan akurat untuk mencatat transaksi penjualan, mengelola stok, serta memastikan pelaporan yang tepat. Para ahli mempunyai pernyataan beragam tentang apa itu penjualan, beberapa ahli berikut menyatakan, Menurut Nafarin M (2015:96), "Jualan (*sale*) artinya hasil proses menjual atau yang dijual atau hasil penjualan. Penjualan (*selling*) artinya proses penjualan. Sedangkan menjual (*sell*) artinya menyerahkan sesuatu kepada pembeli dengan harga tertentu". Menurut Mulyadi (2010:202), "Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai", dan pernyataan paling menarik disebut oleh Swasta Basu (2019:8-10), "Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang jasa yang ditawarkan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang dan/atau jasa antara penjual dengan pembeli".

Jadi secara padat dapat diketahui bahwa penjualan merupakan aktivitas utama dalam bisnis yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan, di mana ini bagian penting sebuah bisnis akan berjalan. Melihat lebih banyak sudut pandang, ahli lain seperti Kotler dan Armstrong (2006) menambahkan bahwa penjualan merupakan sebuah proses di mana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi melalui pertukaran informasi dan kepentingan. Sujarweni (2015) juga menyatakan bahwa penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjualbelikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan. Abdullah (2017) menekankan bahwa penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi, kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi.

Berdasarkan beberapa definisi yang telah dijelaskan sebelumnya mengenai penjualan, dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu aktivitas dan metode yang digunakan untuk mempengaruhi individu agar mereka bersedia melakukan pembelian atau penyerahan barang atau jasa yang ditawarkan. Proses ini dilakukan dengan mempertimbangkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut. Kesepakatan harga ini dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit, tergantung pada kesepakatan yang telah dicapai oleh penjual dan pembeli dalam kegiatan operasionalnya.

Melihat lebih Jauh pada penjualan tunai, secara umum penjualan tunai adalah transaksi di mana pembayaran dilakukan secara langsung pada saat penjualan. Menurut Mulyadi (2001), sistem penjualan tunai adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Narko (2007) mendefinisikan penjualan tunai sebagai penjualan barang dengan menerima pembayaran kas atau secara tunai dari pelanggan pada saat terjadinya penjualan. Hery (2014) juga menyatakan bahwa penjualan tunai adalah transaksi penjualan yang pembayarannya dilakukan dalam bentuk kas atau setara kas pada tanggal yang sama dengan tanggal penyerahan barang oleh pihak penjual kepada pembeli.

Dipahami dari simpulan pengertian dan definisi di atas bahwa Penjualan tunai adalah transaksi di mana pembayaran dilakukan secara langsung pada saat penjualan. Sistem penjualan tunai melibatkan berbagai sumber daya dalam organisasi, termasuk prosedur, data, dan sarana pendukung, untuk memastikan bahwa transaksi dicatat dengan benar dan efisien. Penjualan tunai memiliki dampak positif terhadap likuiditas perusahaan karena pembayaran diterima segera, memungkinkan arus kas yang lebih stabil. Implementasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi risiko kesalahan pencatatan.

Menurut Krismiaji (2015), sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang memproses data dan transaksi untuk menghasilkan informasi yang berguna dalam perencanaan, pengelolaan dan pengoperasian suatu bisnis. Sistem informasi akuntansi terdiri dari tiga komponen utama yaitu *input*, proses, dan *output*. *Input* merupakan informasi yang berasal dari transaksi internal. Proses adalah aktivitas yang mengubah

data menjadi informasi yang berguna. *Output* adalah informasi yang disajikan dalam bentuk laporan keuangan atau laporan manajemen yang dapat digunakan untuk mengambil Keputusan.

Sistem informasi akuntansi mempunyai empat fungsi yaitu. fungsi pencatatan, fungsi klasifikasi, fungsi ringkasan dan fungsi pelaporan. Fungsi log adalah fungsi yang mencatat informasi peristiwa dalam jurnal. Fungsi klasifikasi adalah fungsi yang mengelompokkan data transaksi ke dalam akun-akun yang sesuai. Fungsi ringkasan adalah fungsi yang menghitung saldo akun dan membuat neraca saldo. Fungsi pelaporan adalah fungsi yang menghasilkan laporan keuangan atau laporan auditor.

Sistem informasi akuntansi mempunyai tiga tujuan, yaitu tujuan perencanaan, tujuan pengendalian, dan tujuan operasional. Tujuan perencanaan adalah tujuan yang berkaitan dengan penyusunan rencana bisnis, anggaran dan strategi perusahaan. Tujuan pengendalian adalah tujuan yang berkaitan dengan pemantauan dan evaluasi kegiatan perusahaan. Tujuan operasional adalah tujuan yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan usaha sehari-hari. Sistem informasi akuntansi mempunyai tiga ciri yaitu relevan, akurat dan tepat waktu. Relevan artinya informasi yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Akurat artinya informasi yang dihasilkan bebas dari kesalahan dan bias. Tepat waktu berarti informasi yang diterima tersedia pada saat dibutuhkan. Sistem Akuntansi Penjualan adalah rangkaian prosedur dan peralatan yang berfungsi untuk merekam, mengendalikan, dan melaporkan transaksi penjualan suatu perusahaan. Sistem ini memungkinkan perusahaan untuk memantau pendapatan penjualan dan persediaan barang secara *real-time*, serta menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan terperinci.

Sistem penjualan adalah sebuah sistem yang perusahaan gunakan untuk mencatat dan mengelola transaksi penjualan yang terlaksana secara kas. Beberapa kegiatan yang terlaksana secara otomatis melalui sistem ini meliputi pencatatan penjualan, pembuatan faktur penjualan, penagihan kepada pelanggan, dan penghitungan bunga atas penjualan kas. Dalam perangkat lunak akuntansi penjualan secara kas, segala transaksi tercatat dengan lengkap dan juga akurat. Informasi yang tercatat meliputi data pelanggan, jumlah penjualan, tanggal penjualan, dan bunga terhadap penjualan kas. Dengan informasi ini, perusahaan dapat menghasilkan laporan keuangan yang relevan, seperti laporan penjualan, laporan pelanggan, dan laporan keuangan lainnya.

Sistem akuntansi penjualan memiliki peran yang sangat penting dalam operasional perusahaan. Dengan adanya sistem ini, perusahaan dapat melaksanakan pemrosesan penjualan secara efisien dan terstruktur. Proses ini mencakup beberapa langkah penting seperti pencatatan penjualan, yang memastikan setiap transaksi penjualan tercatat dengan baik dan akurat. Selain itu, sistem ini juga memungkinkan pembuatan faktur penjualan secara otomatis, yang memudahkan perusahaan dalam mengelola administrasi penjualan dan mengurangi risiko kesalahan manual.

Penagihan kepada pelanggan juga menjadi lebih terorganisir dengan adanya sistem akuntansi penjualan. Perusahaan dapat mengirimkan tagihan kepada pelanggan tepat waktu dan memantau status pembayaran dengan lebih mudah. Selain itu, sistem ini juga dapat menghitung bunga atas penjualan kas, yang membantu perusahaan dalam

mengelola arus kas dan memastikan bahwa semua pendapatan tercatat dengan benar. Fungsi kas dalam sistem ini sangat membantu perusahaan dalam mengelola transaksi penjualan tunai. Dengan adanya sistem yang terintegrasi, perusahaan dapat mencatat setiap transaksi tunai dengan cepat dan akurat, serta memantau arus kas secara *real-time*. Hal ini sangat penting untuk menjaga kesehatan keuangan perusahaan dan memastikan bahwa semua transaksi tercatat dengan baik.

Fungsi gudang dalam sistem akuntansi penjualan juga tidak kalah penting. Sistem ini memungkinkan perusahaan untuk memantau persediaan barang secara *real-time*, sehingga perusahaan dapat mengetahui jumlah stok yang tersedia setiap saat. Dengan informasi ini, perusahaan dapat mengelola persediaan dengan lebih efisien, menghindari kekurangan atau kelebihan stok, dan memastikan bahwa barang selalu tersedia untuk memenuhi permintaan pelanggan.

Fungsi pengiriman dalam sistem ini mencatat setiap pengiriman barang kepada pelanggan. Dengan adanya catatan yang terperinci, perusahaan dapat memastikan bahwa setiap pengiriman dilakukan tepat waktu dan sesuai dengan pesanan pelanggan. Hal ini sangat penting untuk menjaga kepuasan pelanggan dan membangun reputasi perusahaan yang baik. Terakhir, fungsi akuntansi dalam sistem ini menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan terperinci. Laporan ini mencakup berbagai aspek keuangan perusahaan, seperti pendapatan, pengeluaran, laba, dan rugi. Dengan adanya laporan keuangan yang akurat, perusahaan dapat membuat keputusan bisnis yang lebih baik dan strategis, serta memenuhi kewajiban pelaporan keuangan kepada pihak-pihak terkait. Secara keseluruhan, sistem akuntansi penjualan memberikan banyak manfaat bagi perusahaan, mulai dari efisiensi operasional hingga pengelolaan keuangan yang lebih baik. Dengan sistem yang terintegrasi dan terstruktur, perusahaan dapat menjalankan proses penjualan dengan lebih efektif dan menjaga kesehatan keuangan mereka. Beberapa dokumen yang relevan dalam sistem ini meliputi faktur penjualan, pita register kas, *credit card sales slip*, *bill of lading*, faktur penjualan COD, bukti setor bank, dan rekapitulasi harga pokok penjualan.

Sistem Pengelolaan Penjualan adalah rangkaian prosedur, perangkat lunak, dan sistem informasi yang dirancang untuk merekam, mengelola, dan melacak transaksi penjualan suatu perusahaan. Dalam konteks manajemen penjualan, sistem ini memainkan peran kunci dalam meningkatkan efisiensi dan akurasi proses penjualan. Manajemen penjualan adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan semua aktivitas yang terkait dengan penjualan produk atau layanan suatu perusahaan. Dalam hal ini, sistem pengelolaan penjualan berfungsi untuk mengotomatisasi dan mengelola berbagai aspek proses penjualan, termasuk strategi penjualan dan pengelolaan tenaga penjualan. Tujuan Sistem Pengelolaan Penjualan: Meningkatkan Efisiensi: Sistem ini membantu mengurangi kerja manual dan mempercepat proses penjualan, sehingga tim penjualan dapat lebih fokus pada aktivitas yang bernilai tambah, Akurasi Data Dengan otomatisasi, data penjualan tercatat dengan lebih akurat dan terhindar dari kesalahan manusia, Pelacakan Pelanggan Sistem memungkinkan pelacakan interaksi dengan pelanggan, memastikan layanan yang lebih baik dan peluang penjualan yang optimal, Analisis Kinerja Data yang terkumpul dapat

digunakan untuk menganalisis kinerja penjualan, mengidentifikasi tren, dan mengambil keputusan berdasarkan informasi yang akurat.

Tahapan dalam Sistem Pengelolaan Penjualan: Seleksi Prospek: Tim penjualan menilai prospek yang memenuhi syarat dan mengonversi mereka dari *Marketing Qualified Lead* (MQL) menjadi *Sales Qualified Lead* (SQL). Tujuannya adalah memastikan prospek layak ditangani oleh perwakilan penjualan. Penawaran dan Negosiasi, di mana Tim penjualan menyusun penawaran dan melakukan negosiasi dengan prospek, Penutupan Transaksi Setelah kesepakatan dicapai, transaksi penjualan diselesaikan. Pemeliharaan Pelanggan, Setelah penjualan, sistem membantu dalam memelihara hubungan dengan pelanggan dan memastikan kepuasan mereka.

AppSheet merupakan platform pengembangan aplikasi yang memberikan fasilitas pada pengguna untuk membuat, mengelola, dan menyesuaikan aplikasi berbasis data dengan hanya memerlukan keterampilan pemrograman yang tidak terlalu mendalam. dengan adanya aplikasi *AppSheet*, dalam penggunaannya yang lebih mudah dan terintegrasi dengan data apa saja, pengguna dapat mengubah *spreadsheet* atau basis data yang ada menjadi aplikasi berbasis *cloud* yang berfungsi penuh di berbagai perangkat, termasuk ponsel pintar, tablet, dan desktop. *AppSheet* menyediakan beragam fitur yang memungkinkan pengguna untuk membuat formulir, tampilan data, laporan, dan alur kerja yang disesuaikan sesuai dengan kebutuhan bisnis atau proyek mereka. Platform ini memanfaatkan otomatisasi dan integrasi data untuk menyederhanakan proses pengembangan aplikasi, sehingga memungkinkan pengguna untuk fokus pada pengembangan solusi yang sesuai dengan tujuan mereka tanpa harus menguasai keterampilan pemrograman yang lebih rumit.

Dasar penggunaan *AppSheet* sebagai platform pengembangan aplikasi adalah kemudahannya dalam membuat aplikasi berbasis data tanpa memerlukan keterampilan pemrograman yang mendalam. Beberapa dasar penggunaan *AppSheet* antara lain: a) Pengembangan Visual dan Tanpa Kode: *AppSheet* menyediakan lingkungan pengembangan visual yang intuitif yang tidak memerlukan pengetahuan pemrograman mendalam. Pengguna dapat dengan mudah membuat dan menyesuaikan aplikasi menggunakan antarmuka *drag-and-drop* yang sederhana; b) Integrasi Data Ekstensif: *AppSheet* memungkinkan pengguna mengintegrasikan data dari berbagai sumber, termasuk *spreadsheet* seperti *Google Sheets*, *Microsoft Excel*, dan *database SQL*, serta layanan *cloud* seperti *Google Drive* dan *Dropbox*. Hal ini memungkinkan pengguna untuk memanfaatkan data yang ada saat membangun aplikasi; c) Lintas platform dan responsif: Aplikasi yang dibuat dengan *AppSheet* dapat diakses dan digunakan di berbagai perangkat, termasuk ponsel cerdas, tablet, dan desktop. Aplikasi ini juga sangat responsif dan tampilannya menyesuaikan dengan ukuran layar perangkat pengguna; d) Fitur penyesuaian yang fleksibel: *AppSheet* menyediakan berbagai fitur penyesuaian yang memungkinkan pengguna menyesuaikan tampilan dan fungsionalitas aplikasi mereka agar sesuai dengan kebutuhan bisnis dan proyek mereka. Pengguna dapat menambahkan formulir, tampilan data, laporan, alur kerja, dan lainnya; e) Otomatisasi dan Logika Bisnis: *AppSheet* memungkinkan pengguna menerapkan logika bisnis dan otomatisasi yang kompleks dalam aplikasi mereka tanpa menulis kode apa pun. Hal ini memungkinkan

pengguna untuk membuat aplikasi yang menangani berbagai proses bisnis secara cerdas dan efisien. Dengan dasar-dasar ini, *AppSheet* menjadi pilihan yang populer bagi mereka yang ingin membuat aplikasi berbasis data dengan cepat dan efisien tanpa harus memiliki keterampilan pemrograman yang mendalam

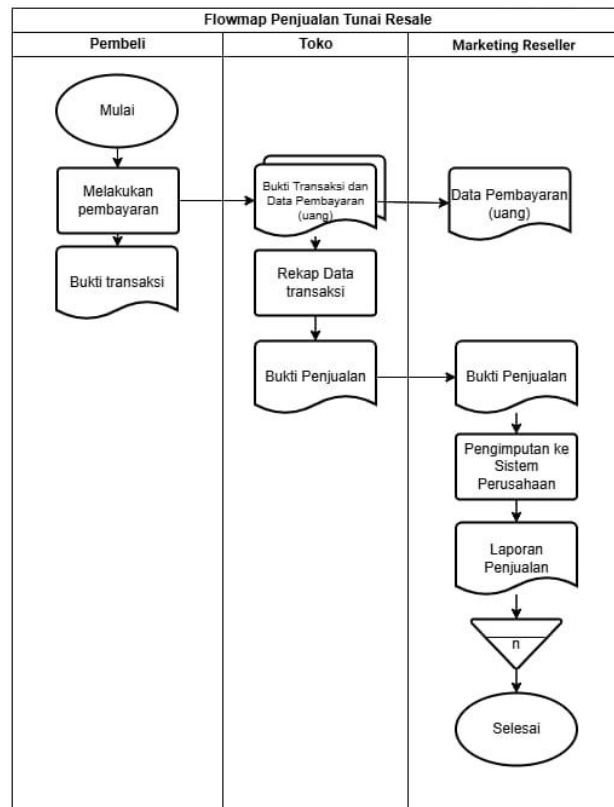
METODOLOGI

Gambaran Sistem Berjalan – Transaksi dan Pelaporan

Alur Transaksi Penjualan tunai dan Pelaporan Celana Jeans. Berikut adalah alur transaksi penjualan tunai *resale* pada saat melakukan praktik kerja lapangan:

1. Transaksi Pembayaran: Pembeli ketika melakukan pembayaran atas produk celana jeans yang dibeli di toko. Karyawan Toko yang melayani pembeli di toko melakukan transaksi jual beli dengan menerima uang tunai dan membuat bukti transaksi yang akan diberikan kepada pembeli dan satu lagi disimpan menjadi data untuk toko.
2. Pencatatan dan Pengumpulan Data: setelah itu karyawan toko mencatat dan mengumpulkan data transaksi selama satu hari tersebut yang *relevan* menjadi bukti penjualan harian, bukti penjualan dapat berupa tulis tangan maupun *excel* manual.
3. Pelaporan penjualan: dari hasil penjualan harian yang telah dibuat oleh karyawan toko, bukti penjualan yang berupa buku catatan maupun *excel*/manual yang dibuat sendiri oleh Toko pihak ketiga, karyawan mengirim bukti penjualan melalui *whatsapp* kepada *staff marketing reseller* di kantor pusat PT Multi Garmenjaya.
4. Penginputan data: setelah menerima bukti penjualan dari toko, *staff marketing reseller* di kantor pusat akan memasukkan data bukti penjualan ke sistem sales cycle yang telah tersedia di PT Multi Garmenjaya, di proses penginputan ini dimana akhirnya data fisik berupa *print* foto buku catatan ataupun *print excel* akhirnya di input menjadi data digital ke sistem perusahaan.
5. Pengiriman uang: Setiap akhir periode, uang dari penjualan yang di simpan oleh toko akan dikirimkan kepada *staff marketing reseller* PT Multi Garmenjaya, bukti laporan penjualan menjadi dasar untuk transaksi pengiriman uang tunai ini.
6. Tindak Lanjut: Setelah proses pelaporan selesai, Toko pihak ketiga harus melakukan tindak lanjut terhadap semua permintaan atau instruksi dari *Marketing reseller* perusahaan. Ini termasuk mematuhi jadwal pelaporan yang ditetapkan dan mengikuti prosedur yang berlaku untuk komunikasi dengan *Marketing reseller*.

Demikian alur transaksi penjualan tunai dari penjualan langsung ke pembeli sampai pelaporan dari produk celana jeans, harus dipahami bahwa penjualan dengan sistem *resale* ini melibatkan pihak ketiga berupa toko yang berperan penting melaksanakan transaksi penjualan tunai langsung dengan pembeli, ketentuan dan keakuratan data dan informasi dari pihak ketiga menjadi sumber bagi *marketing reseller* dari PT Multi Garmenjaya, *flowmap* yang menggambarkan proses sistem dalam transaksi penjualan tunai sampai pelaporan pada produk celana jeans:

Gambar 1. *Flowmap* Arus Penjualan

Dokumen Masukan dan Keluaran

Berikut dokumen masukan dan keluaran dalam sistem penjualan dan pelaporan yang sedang berjalan:

1) Transaksi Pembayaran

a) Dokumen Masukan:

- i) Data Pembayaran : Uang tunai sebagai pembayaran yang sah pada transaksi jual-beli produk celana jeans.

b) Dokumen Keluaran:

- i) Bukti transaksi (struk beli) : dokumen data struk yang memuat bukti sah tentang pembayaran pembelian produk yang diberikan kepada Pembeli/Konsumen.
- ii) Bukti transaksi (struk jual) : dokumen data struk yang memuat bukti sah tentang penerimaan uang atas penjualan produk yang disimpan oleh toko.

2) Pencatatan dan Pengumpulan Data

a) Dokumen Masukan:

- i) Bukti Transaksi : data bukti transaksi pada hari tersebut yang memuat nomor barang, warna, ukuran dan nominal harga di catat dan dikumpulkan dalam buku penjualan atau excel penjualan.

b) Dokumen Keluaran

- i) Bukti Penjualan : Dokumen yang terdiri dari transaksi-transaksi penjualan di toko yang disusun sebagai bukti penjualan harian, setiap toko mempunyai bukti

penjualan berbeda dan masih manual berupa buku penjualan atau excel sederhana.

3) Pelaporan penjualan

a) Dokumen Masukan:

i) Bukti Penjualan siap kirim : Dokumen penjualan yang terjadi di toko secara harian yang telah dibuat, yang dapat dikirim melalui Whatsapp kepada staff marketing reseller, berupa Foto buku penjualan ataupun dokumen Excel.

b) Dokumen Keluaran:

i) Dokumen fisik print bukti penjualan : Dokumen yang telah dikirim ke Whatsapp bisnis staff marketing reseller, di print out sebagai dokumen fisik yang akan dijadikan sumber inputan bukti penjualan ke sistem sales cycle perusahaan.

4) Penginputan data

a) Dokumen Masukan:

i) Dokumen fisik print bukti penjualan : print out sebagai dokumen fisik yang akan dijadikan sumber inputan bukti penjualan ke sistem sales cycle perusahaan.

b) Dokumen Keluaran:

i) Laporan penjualan : Dokumen yang berisi data penjualan dari berbagai toko resale yang telah terintegrasi pada sistem sales cycle perusahaan PT Multi Garmenjaya.

5) Pengiriman uang

a) Dokumen Masukan:

i) Data Pembayaran : Uang tunai dari hasil transaksi penjualan resale toko yang sudah disimpan oleh toko resale.

ii) Bukti Penjualan : sebagai dokumen rujukan atas nominal uang tunai yang dikirimkan yang terbukti sah telah terjadi dalam penjualan tunai dengan sistem resale.

b) Dokumen Keluaran:

i) Bukti Penerimaan Uang : Dokumen bukti yang sah atas transaksi pengiriman uang tunai atas penjualan resale.

6) Tindak Lanjut

a) Dokumen Masukan:

i) Instruksi dari Marketing Reseller : Dokumen yang berisi instruksi atau permintaan dari divisi marketing reseller untuk tindak lanjut.

ii) Jadwal pelaporan yang telah ditetapkan : Dokumen yang berisi jadwal pelaporan yang harus diikuti oleh pihak Toko.

b) Dokumen Keluaran:

i) Laporan tindak lanjut : Dokumen yang menunjukkan tindak lanjut yang dilakukan oleh Pihak Toko sesuai dengan instruksi Marketing Reseller.

ii) Bukti kepatuhan terhadap instruksi : Dokumen yang menunjukkan bahwa Pihak Toko telah mematuhi semua instruksi dan jadwal pelaporan yang ditetapkan oleh Marketing Reseller.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembangunan Sistem

Menggunakan AppSheet, sebuah platform pengembangan aplikasi yang memungkinkan pembuatan aplikasi berbasis spreadsheet, dimana bisa membuat aplikasi yang mempermudah transaksi penjualan tunai bagi pihak toko resale dan marketing reseller Perusahaan PT Multi Garmenjaya. Aplikasi ini akan berjalan di ponsel atau tablet dan dapat disesuaikan sesuai kebutuhan. Berikut adalah konsep umumnya:

Langkah 1: Pendekatan Awal dan Login

- Pemberian akun: Pihak ketiga atau Toko yang sudah terdaftar sebagai reseller resmi PT Multi Garmenjaya akan diberikan Akun untuk dapat mengakses Aplikasi Appsheet Penjualan, berupa Username atau ID Toko dan Password.
- Login: Pihak Toko dapat mengisi username dan password untuk mengakses Aplikasi yang langsung terhubung dengan tabel data penjualan.

Langkah 2: Penginputan Data Transaksi

- Penginputan: Tabel Data Penjualan dapat diisi oleh Pihak Toko dengan Bukti Transaksi yang akan terekam secara realtime.

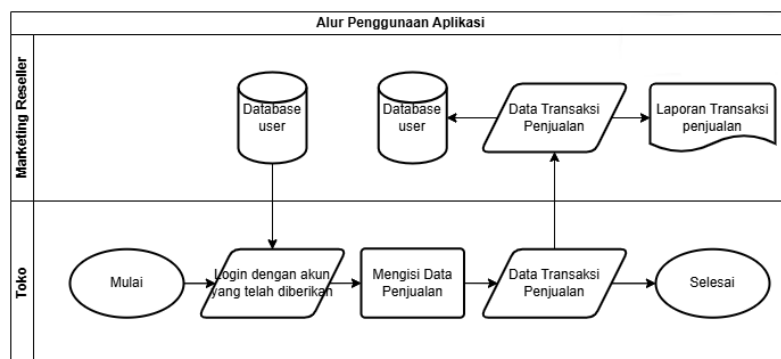
Langkah 3: Pengumpulan Data

- Pengumpulan Data: Perusahaan dapat melihat table data transaksi yang telah diisi dan memilih data dari Tanggal, Nomer KW, Warna dan Size tertentu dengan fitur search dan filter yang tersedia di aplikasi Appsheet.

Langkah 4: Pembuatan Laporan Penjualan

- Membuat Laporan: terdiri dari data data yang telah difilter dan disusun oleh fitur dalam aplikasi, membuat table laporan berisi data penjualan yang relevant.
- Ekspor ke Excel dan pdf: dengan fitur menggunakan fitur export, data yang sudah di susun menjadi laporan dapat dikirim menjadi excel dan pdf.

Dengan menggunakan *AppSheet*, Alur transaksi penjualan tunai dapat diotomatisasi dan dipermudah dengan kebutuhan Pihak *Marketing reseller* dan Perusahaan. Untuk meningkatkan efisiensi dan meminimalisir kesalahan manusia pada saat proses bisnis berjalan di mana *resale* antara Perusahaan dan pihak ketiga atau toko menjadi lebih terintegrasi dan simple.



Gambar 1. Flowmap Alur Penggunaan Aplikasi

Analisis Kebutuhan Sistem (atau Produk)

1. Analisis Kebutuhan Fungsional

Dalam memberikan analisis kebutuhan sistem, kita perlu mempertimbangkan berbagai aspek, termasuk fungsionalitas yang diperlukan, kebutuhan data, pengguna yang terlibat, integrasi dengan sistem lain, dan aspek keamanan serta privasi data. Berikut adalah analisis kebutuhan sistem untuk aplikasi transaksi penjualan tunai menggunakan *AppSheet*:

Kebutuhan Fungsional:

- a. Pengguna Terverifikasi: Sistem hanya bisa diakses oleh pengguna yang telah menjadi pihak ketiga yang resmi pada sistem resale.
- b. Penyimpanan Digital: Sistem menyimpan data secara cloud atau secara digital internet yang pastinya tidak mudah hilang dan memakan tempat fisik.
- c. Akses Mudah: sistem yang dapat diakses dengan handphone maupun tablet, memudahkan karyawan dari toko atau pihak ketiga untuk menggunakannya kapan saja dimana saja.
- d. Keamanan data: sistem yang merekam aktivitas secara realtime dipastikan dapat diketahui asal usul data yang ada sehingga meminimalisir resiko penghancuran data dan dokumen fisik.
- e. Hasil data yang jelas dan akurat: Sistem yang terkomputerisasi yang menghasilkan data berupa file laporan yang mudah untuk diunduh dan minim kesalahan.

2. Analisis Kebutuhan Data dan Integrasi

Kebutuhan data:

- a. Data Pengguna: Sistem harus menyimpan data pengguna seperti Nomor ID, Informasi nama toko maupun kantor divisi Perusahaan dan wilayah operasi dan serta tipe pengguna yang hak aksesnya berbeda.
- b. Data transaksi: Sistem harus menyimpan data transaksi penjualan yang diisi oleh pengguna yang bertanggung jawab.
- c. Data Keuangan: Sistem harus menyimpan data keuangan yang dimasukkan oleh pengguna dari pihak ketiga untuk perhitungan laporan penjualan.

Kebutuhan Integrasi:

- a. Integrasi pengguna: Sistem mengharuskan pengguna sudah terdaftar pada database Perusahaan, merupakan pengguna yang memang mempunyai hak dalam mengakses table data penjualan toko resale yang ada.

3. Analisis Kebutuhan Pengguna

Kebutuhan Pengguna:

- a. Pihak Ketiga: Pihak ketiga atau Toko resale harus memiliki akses untuk mengelola data pengguna, mengisi data transaksi penjualan dan mengakses data realtime.
- b. Perusahaan: Perusahaan yang diwakili oleh divisi Marketing reseller harus memiliki akses untuk mengelola data pengguna, melihat hasil data transaksi penjualan dan mengolah data transaksi penjualan menjadi laporan.

4. Analisis kebutuhan Keamanan

Kebutuhan Keamanan:

- a. Otentikasi Pengguna: Sistem harus menggunakan otentikasi pengguna yang kuat untuk melindungi data sensitif.
- b. Enkripsi Data: Sistem harus menggunakan enkripsi data untuk melindungi data yang disimpan dan dikirimkan.

- c. Hak Akses: Sistem harus menerapkan kontrol hak akses yang tepat untuk memastikan bahwa pengguna hanya dapat mengakses data yang sesuai dengan peran dan tanggung jawab mereka.

Table 1. Skema Relasi Pengguna

<i>User</i> (Pengguna)	
NomorID	(<i>Primary Key</i>)
Nama	(<i>Candidate Key</i>)
Daerah	
Password	
Tipe	

Tabel ini menyimpan informasi tentang semua pengguna aplikasi, baik Pihak toko maupun Kantor *Marketing Reseller*. Nomor ID menjadi *Primary Key* (PK) di tabel ini dan digunakan sebagai *Foreign Key* (FK) di beberapa tabel lain.

Table 2. Skema Relasi Penjualan

<i>Penjualan</i> (Sales)	
PenjualanID	(<i>Primary Key</i>)
NomorID (Perusahaan)	(<i>Foreign Key</i>)
NomorID (Pihak ketiga)	(<i>Foreign Key</i>)
Tanggal	
Nomor KW	
Warna	
Size	
Harga	
Jumlah	

Dengan Tabel ini dimana Data Transaksi diinput dan tersimpan dengan ID penjualan sebagai *Primary Key*, dapat diakses oleh Toko maupun Marketing reseller.

Table 3. Skema relasi Laporan

<i>Laporan</i> (Report)	
LaporanID	(<i>Primary Key</i>)
Nama	(<i>Foreign Key</i>)
Penjualan	(<i>Foreign Key</i>)
Bulan	
PPn	
Komisi	
Total Penjualan	

Tabel Laporan menjadi *output* akhir berupa data penjualan yang dikelompokkan perbulan sesuai dengan masa pelunasan atau pengiriman uang nantinya. Dengan skema relasi ini, aplikasi di *AppSheet* dapat mengelola data secara terstruktur dan konsisten, memudahkan proses Transaksi Penjualan tunai celana jeans.

Berikut adalah struktur tabel untuk setiap entitas dalam aplikasi, sesuai dengan skema relasi yang telah dijelaskan:

Table 4 Tabel Pengguna

Nama Kolom	Tipe Data	Kunci	Deskripsi
NomorID	<i>Text</i>	(<i>Primary Key</i>)	ID Unik Setiap Pengguna
Nama	<i>Text</i>		Nama Pengguna
Daerah	<i>Text</i>		Daerah Operasional Pengguna
<i>Password</i>	<i>Text</i>		Kata sandi pengguna
Tipe	<i>Text</i>		Peran pengguna (Pihak Ketiga/Perusahaan)

Deskripsi: Menyimpan data pengguna yang mendaftar di aplikasi, baik Perusahaan maupun Pihak Ketiga.

Table 5. Tabel Penjualan

Nama Kolom	Tipe Data	Kunci	Deskripsi
PenjualanID	<i>Text</i>	(<i>Primary Key</i>)	ID untuk menu Penjualan
NomorID (Perusahaan)	<i>Text</i>	(<i>Foreign Key</i>)	ID Perusahaan yang dapat Mengakses data Penjualan, referensi ke pengguna (Nomor ID)
NomorID (Pihak ketiga)	<i>Text</i>	(<i>Foreign Key</i>)	ID Pihak ketiga yang dapat Mengakses data Penjualan, referensi ke pengguna (Nomor ID)
Tanggal	<i>Date Time</i>		Tanggal dan Waktu Penginputan
Nomor KW	<i>Text</i>		Nomor Produk Celana jeans
Warna	<i>Enum</i>		Warna Produk Celana Jeans
Size	<i>Enum</i>		Ukuran Produk celana Jeans
Harga	<i>Price</i>		Harga Nominal Produk
Jumlah	<i>Text</i>		Jumlah produk terjual

Deskripsi: Menyimpan data Transaksi Penjualan yang dapat diisi oleh Pihak ketiga dan dapat diakses oleh Pihak Ketiga dan Perusahaan.

Table 6. Tabel Laporan

Nama Kolom	Tipe Data	Kunci	Deskripsi
LaporanID	<i>Text</i>	(<i>Primary Key</i>)	ID untuk menu Laporan
Nama (Pihak Ketiga)	<i>Text</i>	(<i>Foreign Key</i>)	Nama Toko yang melaporkan hasil Penjualan
PenjualanID	<i>Price</i>	(<i>Foreign Key</i>)	Data Penjualan yang diambil dari table penjualan
Bulan	<i>Date Time</i>		Bulan dibuatnya Laporan
PPn	<i>Price</i>		Potongan untuk PPn 11%
Komisi	<i>Price</i>		Komisi pihak Toko 20%
Total Penjualan	<i>Price</i>		Jumlah akhir penjualan setelah PPn dan Komisi kepada Pihak Toko

Deskripsi: Menampilkan *output* dan data yang telah dihitung dari data penjualan sebagai laporan yang dapat diakses dan diambil oleh Pihak ketiga dan Pihak Ketiga dan Perusahaan.

A. Perancangan Antarmuka (*Interface Design*)

1. *Desain layout*

- Header*: Logo dan Judul situs (misalnya, "Multi Sales: Aplikasi Penjualan")
- Navigation Bar*: Menu navigasi utama untuk berpindah antar halaman.
- Main Content Area*: Area utama yang menampilkan konten halaman sesuai dengan menu yang dipilih.
- Footer*: Informasi hak cipta, tautan penting, dan kontak

2. *Wireframe dan Mockup*

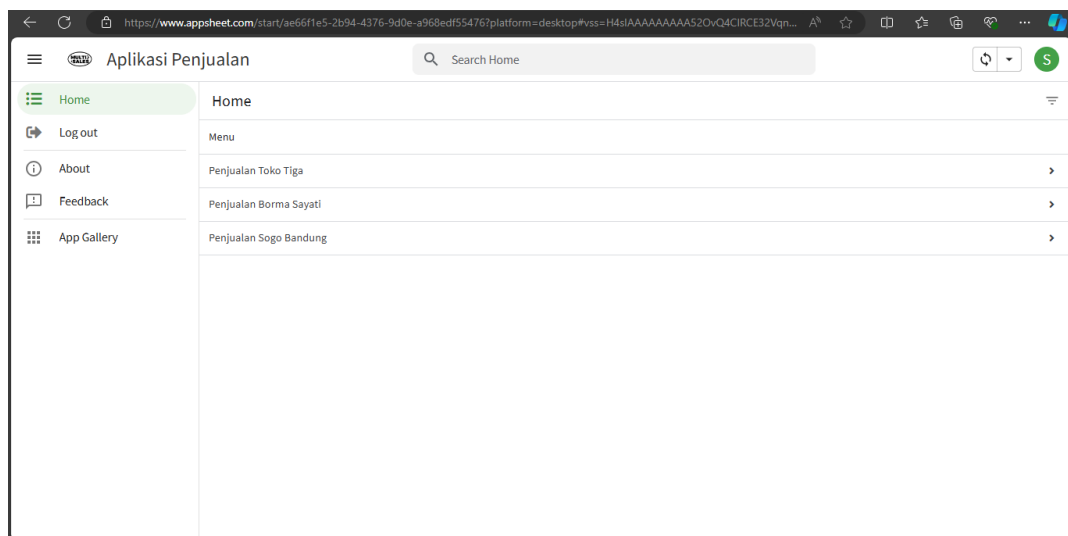
- Wireframe*: Sketsa awal untuk menunjukkan tata letak elemen-elemen di halaman.
- Mockup*: Desain visual yang lebih detail dengan warna, font, dan ikon Rancangan Struktur Menu (*Menu Structure Design*)

3. *User Experience (UX) Design*

- Flow Pengguna*: Alur pengguna dari halaman utama ke halaman-halaman menu dan kembali.
- Feedback Pengguna*: Menyediakan notifikasi atau pesan untuk setiap tindakan yang dilakukan pengguna.

4. *User Interface (UI) Design*

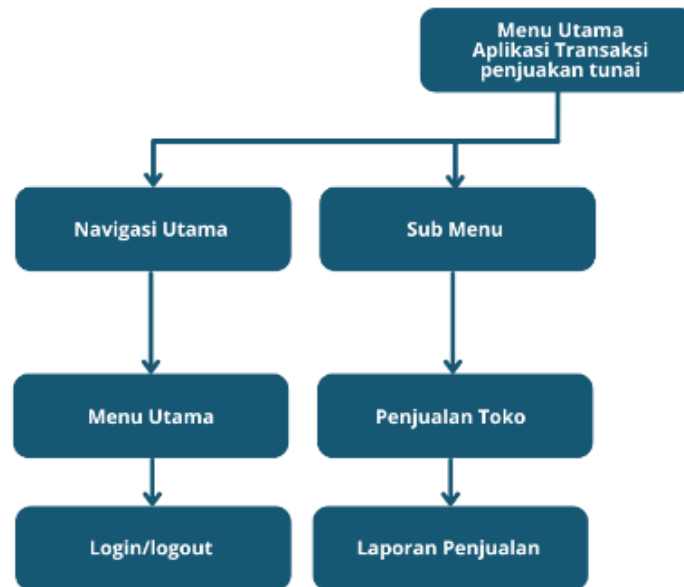
- Visual Style*: Warna yang konsisten dengan *branding*, tipografi yang mudah dibaca, dan ikon yang intuitif.
- Accessibility*: Desain yang ramah bagi pengguna dengan berbagai kebutuhan (misalnya, kontras warna yang cukup tinggi, navigasi *keyboard-friendly*).



Gambar 2 *Interface Aplikasi*

B. Rancangan Struktur Menu (*Menu Structure Design*)

- Navigasi Utama*: Terdiri dari menu seperti "*Home*", "*Menu*", "*Kontak Kami*", dan "*Tentang Kami*".
- Breadcrumbs*: Menampilkan jalur navigasi yang menunjukkan posisi pengguna di dalam situs.
- Dropdown Menu*: Jika ada kategori atau submenu yang relevan



Gambar 3. Struktur Menu Aplikasi

C. Rancangan *Screen Input/Output (Input/Output Screen Design)*1. *Input Forms*

- Fields: Form input* jika diperlukan, seperti pencarian menu atau pemesanan.
- Dropdowns*: Untuk pilihan kategori menu atau filter.
- Checkboxes*: Untuk opsi tambahan jika diperlukan.
- Radio Buttons*: Untuk pilihan tunggal seperti metode pembayaran atau preferensi kontak.

The screenshot shows the application's user interface. On the left is a sidebar menu with options: Home, Log out, About, Feedback, and App Gallery. The main content area displays a table titled 'Penjualan Toko tiga' with columns for Nomer KW, Tanggal, and Warna. Overlaid on this is a 'Penjualan Toko Tiga Form' modal. The form includes the following fields:

- Tanggal ***: A date picker showing 24/08/2024.
- Nomer KW ***: A text input field with a red error message 'This entry is required'.
- Warna**: A dropdown menu.
- Size**: A text input field with a '+' icon.
- Harga ***: A text input field showing 'Rp 0.00' with '-' and '+' icons, and a red error message 'This entry is required'.

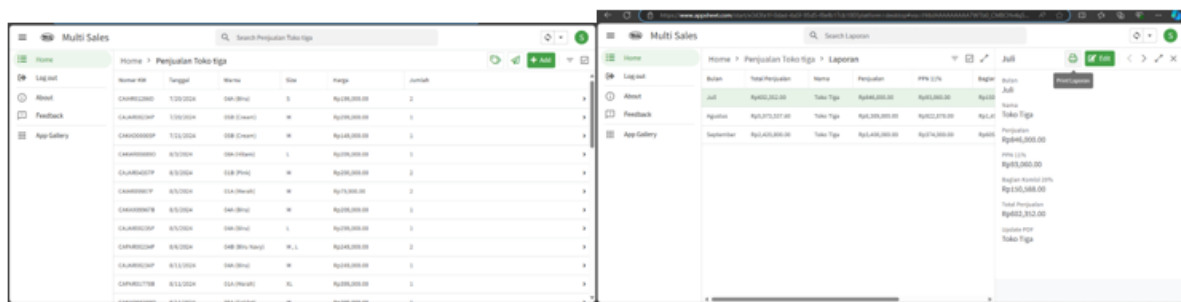
At the top right of the modal are 'Cancel' and 'save' buttons.

Gambar 4. Tampilan Input Aplikasi

2. *Validation*

- Real-time Validation*: Memberikan umpan balik langsung saat pengguna mengisi form.

- b. *Error Messages*: Pesan kesalahan yang jelas dan deskriptif untuk setiap field yang memerlukan perbaikan.
3. *Output Displays*
 - a. *List*: Tampilan daftar menu yang dapat dipilih oleh pengguna.
 - b. *Detail Page*: Halaman detail untuk setiap item menu dengan informasi lengkap.
 - c. *Cart/Order Summary*: Ringkasan kebutuhan pengguna sebelum konfirmasi.
4. User Feedback
 - a. *Success Message*: Notifikasi sukses setelah tindakan berhasil dilakukan (misalnya, pengumpulan berhasil).
 - b. *Error Notifications*: Pemberitahuan jika ada kesalahan *input* atau kegagalan tindakan.
- D. Rancangan Laporan (*Report Design*)
 - a. Format Laporan: Tata letak laporan yang menampilkan data dari penggunaan situs.
 - b. Isi Laporan: Menyertakan data aktivitas pengguna, waktu akses, dan interaksi.
 - c. Template Laporan: Format standar untuk memudahkan pembuatan laporan berkala.
 - d. Visualisasi Data: Tabel yang menunjukkan statistik penggunaan situs, popularitas menu, dll



The screenshot displays the 'Multi Sales' application interface. The left panel shows a list of transactions with columns for Nomor, Tanggal, Menu, Size, Harga, and Jumlah. The right panel shows a summary report titled 'LAPORAN PENJUALAN Toko Tiga September 2024'. Below the screenshot is a table summarizing the sales data.

LAPORAN PENJUALAN Toko Tiga September 2024	
Penjualan	Rp3.400.000,00
PPn 11%	Rp374.000,00
Bagian Komisi 20%	Rp605.200,00
Total Penjualan Setor	Rp2.420.800,00

MultiSales

Gambar 5. Tampilan Output Aplikasi

KESIMPULAN

Dalam pengembangan Aplikasi Transaksi Penjualan tunai menggunakan Appsheet ini, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan adanya pengembangan Aplikasi Transaksi Penjualan tunai “Multi Sales” hal ini dapat membantu pada karyawan dan pihak ketiga/reseller toko dapat melaporkan penjualan harian secara digital, mengurangi tidak konsisten dan kesalahan yang terjadi pada metode manual dan tulis tangan, efisiensi proses ini membantu mengurangi waktu proses Penginputan data dan membuka peluang untuk pengintegrasian dengan sistem utama Perusahaan yang sudah ada

- dikarenakan proses *resale* yang telah terkomputerisasi.
2. Aplikasi ini juga memberikan fitur *database* digital yang terhubung dengan *cloud* atau jaringan internet, memungkinkan penyimpanan data penjualan secara terstruktur dan aman, sehingga memudahkan akses dan pengelolaan data. Penyimpanan lebih Terorganisir tanpa perlu mengirimkan data, melalui *WhatsApp* atau mencetak ulang, karena akses data transaksi penjualan bisa dilihat oleh Pihak ketiga maupun Pihak perusahaan secara bebas dan *fair*, ini juga mengurangi kekhawatiran akan seringnya data dan dokumen fisik yang mudah rusak maupun hilang, sehingga penyimpanan yang telah terjamin di *database* digital lebih menguntungkan kedua belah pihak.
 3. Pengembangan sistem yang menghasilkan laporan transaksi penjualan yang akurat dan komprehensif dengan fitur filter data penjualan, dan dengan kemudahan akses dimana pun dan kapan pun selagi adanya *handphone*, gadget dan internet, yang otomatis dan Realtime, Implementasi aplikasi yang mampu menghasilkan laporan penjualan secara otomatis dan *realtime* memastikan data yang dikirim ke kantor pusat lebih akurat dan komprehensif, mengurangi kesalahan yang sering terjadi pada laporan manual, selain itu dengan adanya fitur *search* dan filter data, lebih memudahkan perusahaan untuk melakukan analisis penjualan yang ada, penyusun laporan menjadi lebih sederhana dan tidak mengeluarkan tenaga lebih untuk pemantauan transaksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. (2017). Penjualan sebagai Kegiatan Pelengkap Pembelian. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 123-135.
- Anugrah, Suhaebah, Pramudita, T. R., & Yusuf. (2024). Pengaruh Performance Expectancy, Effort Expectancy, Social Influence pada Behavioral Intention Aplikasi Gojek di Kabupaten Garut . *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 2(1), 31-42. Retrieved from <https://journals.eduped.org/index.php/analysis/article/view/908>
- Arief, A. R., & Tina Rosa. (2023). Analisis Kinerja Keuangan Pada Toko RF Computer. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 1(2), 114-124. <https://doi.org/10.56855/analysis.v1i2.216>
- Astonugroho, R., & Tina Rosa. (2023). Analisis Pengaruh Return of Investment (ROI) Terhadap Kinerja Keuangan Suatu Perusahaan. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 1(1), 52-60. <https://doi.org/10.56855/analysis.v1i1.183>
- Deimas, M. R. (2021). ANALISIS PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN BERBASIS WEB PADA PT. ANDARU ARTI AGUNG. UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ilmu Komputer, Sistem Informasi, 1-5.
- Febriana, E. (2019). SISTEM Informasi AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT JATIM WATKORAYASURABAYA. Diploma thesis, STIESIA SURABAYA., 1-8.
- Gisni, G. A. (2021). Perancangan Sistem Absensi Siswa Menggunakan Aplikasi Appsheet Pada MDTA Attawakkal. *Jurnal Teknik Informatika UNIKA Santo Thomas*, 367-372. <https://doi.org/10.54367/jtiust.v6i2.1553>

- Hery. (2014). Sistem Penjualan Tunai dalam Akuntansi. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 10(1), 45-58.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2006). Prinsip-Prinsip Pemasaran. *Jurnal Pemasaran*, 12(3), 67-89.
- Kusuma, N. R. (2023). Analisis Keterkaitan Produksi dengan Kelangkaan Sumberdaya Pangan dalam Perspektif Baqr Al Sadr. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 1(2), 77-84.
<https://doi.org/10.56855/analysis.v1i2.210>
- Krismiaji. (2011). Sistem Akuntansi (Edisi 4). Tangerang Selatan: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. (2001). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai. *Jurnal Sistem Informasi*, 8(2), 34-47.
- Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Patria, R. (2023). Pengaruh Supervisi Pengawas dan Motivasi Kerja dalam Meningkatkan Kinerja Guru . *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 1(1), 10-19. <https://doi.org/10.56855/analysis.v1i1.182>
- Sandry, R., & Tina Rosa. (2023). Analisis Pengaruh Return on Investment dan Residual Income untuk Menilai Kinerja Keuangan di Suatu Perusahaan. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 1(2), 91-102.
<https://doi.org/10.56855/analysis.v1i2.215>
- Saputra, R., & Puspaningrum, A. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Hutang Menggunakan Model Web Engineering (Studi Kasus: Haanhani Gallery). *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi*, 1(1), 1-10.
<https://jim.teknokrat.ac.id/index.php/sisteminformasi/article>.
- Setiawansyah, A., et al. (2021). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Perpustakaan Menggunakan Metode Fast (Framework for the Application System Thinking) (Studi Kasus: SMAN 1 Negeri Katon). *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi*, 2(2), 45-55.
- Setiawan, C. A., & Tina Rosa. (2023). The Analysis of The Effect of Return of Investment (ROI) on Stock Price and Financial Performance of a Company. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 1(1), 20-29.
<https://doi.org/10.56855/analysis.v1i1.177>
- Suhayat, J., Suwatno, S., & Buchdadi, A. D. (2023). Pengaruh Iklim Organisasi Terhadap Kinerja Guru Berdasarkan Persepsi Kepala Sekolah. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business (ANALYSIS)*, 1(1), 40-51.
<https://doi.org/10.56855/analysis.v1i1.179>
- Syahrman. (2020). PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM MENGAMBIL KEPUTUSAN MANAJEMEN PADA PT WALET SOLUSINDO. *Jurnal Bisnis Net Volume : 3 No. 2*, 185-192.
- Zahra, D. J. A., Bachtiar, A., & Asmara, K. (t.t.). Penerapan Aplikasi Sederhana E-Katalog UMKM Berbasis APPSHEET Pada Pembangunan UMKM Kelurahan Gedog

BIOGRAFI PENULIS

	Eti Suprihatin Dosen Institut Digital Ekonomi LPKIA BANDUNG, Indonesia ettysumadi73@gmail.com
	Satria Herlangga Fresh Graduade Komputerisasi Akuntansi Institut Digital Ekonomi LPKIA BANDUNG, Indonesia