

Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan ( Studi Kasus : Klinik Gigi Palapa Dentists Jakarta Selatan)  
Vina Islami

Penerapan Model Waterfall Pada Sistem Informasi Pembelian Bahan Baku Roti  
Septiany Khoirum Mutiah, Veti Apriana

Sistem Informasi Penjualan Baju Berbasis Web Pada Project Distro Depok  
Dede Barkah, Sri Wasiyanti

Rancang Bangun Sistem Informasi Penerimaan Siswa Baru Dengan Model RAD  
Yela Latifah, Hilda Amalia, Yunita

Analisis Faktor Terhadap Service Quality Atribut Dan Peranannya Dalam Implementasi Harapan Pengguna Jasa PT KAI Commuter Indonesia  
Nurvi Oktiani

Penerapan Aplikasi Akuntansi Pada Laporan Keuangan Perusahaan Dagang  
Sarah Safirah, Siti Masripah

Penerapan Manajemen Pendidikan Berbasis Kurikulum 2013 di SMK Tanjung Priok 1  
Jakarta

Reni Widyastuti, Omar Pahlevi

Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode  
Harga Pokok Pesanan Pada PT. Tobeco  
Dian Indah Sari

Pengaruh Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Jasa Transportasi Online Di Jakarta

Denny Erica, Harun Al Rasyid

*E-Performance* Sebagai Implementasi Umpan Balik 360 Derajat Dalam Pelaksanaan Penilaian Kinerja Pegawai  
Suhardoyo

Sistem Informasi Aset Tetap Pada Kantor Kecamatan Embaloh Hilir  
Kabupaten Kapuas Hulu  
Hari Chandra, Nurfia Oktaviani Syamsiah

Akuntansi Persediaan Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Indo-Sino  
Agrochemical

Popon Rabia Adawia, Ayu Azizah, Anjar Nopriyanto

Peran Teknologi Finansial Sistem *P21* Sebagai Alternatif Sumber Pendanaan UMKM  
Badar Murifal

Penerapan Zahir Accounting Versi 5.1 Untuk Pengolahan Data Akuntansi  
Pada SMK Tridaya Jakarta  
Andi Saryoko, Miftahul Janah, Sulaeman Hadi Sukmana, Rahmat Hidayat

## DAFTAR ISI

	HALAMAN
HALAMAN JUDUL .....	i
DAFTAR ISI.....	iii
PENGANTAR REDAKSI .....	iv
Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan ( Studi Kasus : Klinik Gigi Palapa Dentists Jakarta Selatan) Vina Islami.....	113-117
Penerapan Model Waterfall Pada Sistem Informasi Pembelian Bahan Baku Roti Septiany Khoirum Mutiah, Veti Apriana .....	118-124
Sistem Informasi Penjualan Baju Berbasis Web Pada Project Distro Depok Dede Barkah, Sri Wasiyanti.....	125-135
Rancang Bangun Sistem Informasi Penerimaan Siswa Baru Dengan Model RAD Yela Latifah, Hilda Amalia, Yunita .....	136-141
Analisis Faktor Terhadap Service Quality Atribut Dan Peranannya Dalam Implementasi Harapan Pengguna Jasa PT KAI Commuter Indonesia Nurvi Oktiani .....	142-148
Penerapan Aplikasi Akuntansi Pada Laporan Keuangan Perusahaan Dagang Sarah Safirah, Siti Masripah .....	149-154
Penerapan Manajemen Pendidikan Berbasis Kurikulum 2013 di SMK Tanjung Priok 1 Jakarta Reni Widyastuti, Omar Pahlevi.....	155-159
Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Harga Pokok Pesanan Pada PT. Tobeco Dian Indah Sari .....	160-167
Pengaruh Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Jasa Transportasi Online Di Jakarta Denny Erica, Harun Al Rasyid .....	168-176
<i>E-Performance</i> Sebagai Implementasi Umpan Balik 360 Derajat Dalam Pelaksanaan Penilaian Kinerja Pegawai Suhardoyo .....	177-183
Sistem Informasi Aset Tetap Pada Kantor Kecamatan Embaloh Hilir Kabupaten Kapuas Hulu Hari Chandra, Nurfia Oktaviani Syamsiah .....	184-195
Akuntansi Persediaan Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Indo-Sino Agrochemical Popon Rabia Adawia' Ayu Azizah, Anjar Nopriyanto .....	196-201
Peran Teknologi Finansial Sistem <i>P2I</i> Sebagai Alternatif Sumber Pendanaan UMKM Badar Murifal .....	202-208
Penerapan Zahir Accounting Versi 5.1 Untuk Pengolahan Data Akuntansi Pada SMK Tridaya Jakarta Andi Saryoko, Miftahul Janah, Sulaeman Hadi Sukmana, Rahmat Hidayat .....	209-219

# PERSPEKTIF

## Chief Editor

Dwiyatmoko Pudji W, AMK BSI Jakarta

## Reviewers

Ahmad Yani, AMIK BSI Jakarta  
Kartika Yuliantari, ASM BSI Jakarta  
Susan Rachmawati, AMK BSI Jakarta  
Amin Setio Lestiningih, AMK BSI Jakarta  
Taufik Baidawi, AMIK BSI Sukabumi

## Advisory Boards

Eni Heni Hermaliani, AMIK BSI Jakarta

## Editor

Agus Junaidi, AMIK BSI Jakarta  
Eka Dyah S, AMK BSI Jakarta  
Haryani, AMIK BSI Jakarta  
Hartanti, AMK BSI Jakarta

## Administrative Staff

Maya Sopa, PPPM BSI

### Dipublikasikan oleh:

PPPM BSI

Jl. Dewi Sartika No. 289, Cawang,  
Jakarta Timur  
Telp : 021-8010836



<http://www.bsi.ac.id>

e-mail: [jurnal.perspektif@bsi.ac.id](mailto:jurnal.perspektif@bsi.ac.id)

<http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/perspektif>

p-ISSN: 1411-8637 e-ISSN: 2550-1178

Indexed by



# PENGANTAR REDAKSI

## Bismillahirrohmanirrohim

Redaksi mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas terbitnya Jurnal Perspektif Edisi Volume XVI No. 1 bulan Maret 2018 sesuai dengan waktu yang telah direncanakan.

Dalam edisi ini Penulis menerbitkan sebanyak 15 artikel yang berhubungan dengan bidang ilmu Sains, Sistem Informasi, Manajemen, Ekonomi, Manajemen Informatika, dan Sistem Informasi Akuntansi yang disajikan dalam 112 halaman.

Redaksi menerima naskah berupa artikel, hasil penelitian atau karya ilmiah yang belum pernah dipublikasikan sebelumnya pada media-media lainnya melalui laman <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/perspektif>.

Akhirnya, Redaksi mengucapkan terima kasih kepada para penulis dan peneliti yang telah berpartisipasi dalam penerbitan Jurnal Perspektif edisi ini.

Semoga Jurnal Perspektif ini dapat memenuhi khasanah ilmu pengetahuan bagi civitas akademika Akademi Manajemen Informatika dan Komputer BSI Jakarta serta masyarakat pada umumnya.

Wassalam,

Redaksi

## Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan ( Studi Kasus : Klinik Gigi Palapa Dentists Jakarta Selatan)

Vina Islami

Akademi Sekretari dan Manajemen Bina Sarana Informatika Jakarta

e-mail: [vina.vii@bsi.ac.id](mailto:vina.vii@bsi.ac.id)

### Abstract

*Services is one of the business activities in which the services are basically all economic activity that results were not a product in a physical form or construction. In the era of globalization, the dynamics of the business world is getting harder and tighter included in the health care field. With the increasing quality of the service, the service functions in a dental clinic or the health sector needs to be improved in order to become more effective and efficient and give satisfaction to the patient and society. The more advanced the renewal in the field of technology, the field of health services has also increased, the field of modern infrastructure and facilities as well as being more accurate in the field of services. In connection with such matters, besides the quality of health services must be prioritized, service quality must also be considered again. Therefore, patients in need of quality health care services with satisfactory service. Palapa Dentists dental clinic (Klinik Dr. drgAnggraeni SP, KG) is one company that is engaged in services, especially health.*

*Key words : Service Quality, Satisfaction*

### I. PENDAHULUAN

Dalam kehidupan sehari – hari, manusia disibukkan dengan bermacam – macam kegiatan dalam berbagai bidang kehidupan, terutama dibidang kesehatan. Hal ini menuntut penyedia jasa kesehatan untuk lebih meningkatkan kualitas pelayanan yang lebih baik. Pelanggan menemukan banyak sekali perusahaan yang menawarkan jasa dalam setiap kategori dan pelanggan memiliki beragam kebutuhan dalam kombinasi serta harga jasa. Harapan dan keinginan pelanggan tentang mutu dan layanan semakin tinggi dan terus meningkat. Ditengah pilihan yang begitu banyak, pelanggan cenderung memilih tawaran yang paling sesuai kebutuhan serta harapan mereka.

Jasa merupakan salah satu kegiatan bisnis dimana pada dasarnya jasa merupakan semua aktivitas ekonomi yang hasilnya tidak merupakan produk dalam bentuk fisik atau konstruksi. Pada era globalisasi, dinamika kehidupan dunia usaha semakin keras dan ketat termasuk di bidang layanan kesehatan. Dengan semakin meningkatnya kualitas pelayanan maka fungsi pelayanan pada klinik gigi atau pada bidang kesehatan perlu ditingkatkan agar menjadi lebih efektif dan efisien serta memberikan kepuasan terhadap pasien dan masyarakat.

Semakin maju pembaharuan dibidang teknologi, maka layanan dibidang kesehatan juga mengalami kemajuan, dibidang sarana dan prasarana yang modern serta menjadi lebih akurat dalam bidang layanannya. Berkaitan dengan hal-hal tersebut maka disamping kualitas pelayanan kesehatan harus diutamakan, kualitas pelayanan juga harus lebih

diperhatikan lagi. Oleh sebab itu pasien membutuhkan layanan perawatan kesehatan yang berkualitas dengan layanan yang memuaskan. Klinik gigi Palapa Dentists (Klinik Dr drg Anggraeni SP,KG) merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa terutama kesehatan.

### A. Pelayanan

Pelayanan merupakan hal tombak utama dalam sebuah perusahaan. Sebagaimana diantara kita yang belum mampu memaknai arti pelayanan. Berikut ini adalah beberapa pendapat dari para ahli tentang pelayanan yaitu:

Menurut Kolter dalam (Kasmir, 2016), jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak berwujud fisik) dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Produk jasa bisa berhubungan dengan produk fisik maupun tidak.

Menurut Gronroos dalam (Kasmir, 2016) , pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara konsumen dengan karyawan atau halhal yang disediakan oleh perusahaan pemberi pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen/pelanggan.

Kualitas Pelayanan (Service Quality) menurut (Lupiyoadi, 2016) merupakan seberapa jauh perbedaan antara harapan dan kenyataan para

pelanggan atas layanan yang mereka terima atau peroleh.

### 1) B. Dimensi Pelayanan

Menurut (Kasmir, 2016), mengidentifikasi sepuluh dimensi pokok layanan yaitu:

1. Realiabilitas, mencakup dua aspek, yaitu konsistensi kerja (*performance*) dan kemampuan untuk dipercaya (*dependability*). Hal ini berarti perusahaan memberikan jasanya secara tepat semenjak saat pertama (*right the first time*). Memenuhi janjinya secara akurat dan andal (misalnya, memberikan layanan sesuai dengan jadwal yang disepakati), menyimpan data (*record*) secara tepat, dan mengirimkan tagihan yang akurat.
2. Responsivitas atau daya tanggap, yaitu kesediaan dan kesiapan para karyawan untuk membantu dan melayani para pelanggan dengan segera. Beberapa contoh diantaranya ketepatan waktu layanan, pengiriman slip transaksi secepatnya, kecepatan menghubungi kembali pelanggan, dan penyampaian layanan secara cepat.
3. Kompetensi, artinya penguasaan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan agar dapat melayani sesuai kebutuhan pelanggan. Termasuk di dalamnya adalah pengetahuan dan keterampilan karyawan kontak, pengetahuan, dan keterampilan personal dukungan operasional, dan kapabilitas riset organisasi.
4. Akses, meliputi kemudahan untuk dihubungi dan ditemui (*approachability*) dan kemudahan kontak. Hal ini berarti lokasi fasilitas jasa yang mudah dijangkau, waktu mengantri atau menunggu yang tidak terlalu lama, saluran komunikasi perusahaan mudah dihubungi (contohnya, telepon, surat, email, fax, website, dan seterusnya), jam operasi nyaman.
5. Kesopanan (*Courtesy*), meliputi sikap santun, respek, atensi, dan keramahan para karyawan kontak (seperti resepsionis, operator telepon, *bell person*, *teller bank*, dan lain-lain).
6. Komunikasi, artinya menyampaikan informasi kepada para pelanggan dalam bahasa yang mudah mereka pahami, serta selalu mendengarkan saran dan keluhan pelanggan. Termasuk didalamnya adalah penjelasan mengenai jasa/layanan yang ditawarkan, biaya layanan, *trade-off* antara layanan dan biaya, serta proses penanganan masalah potensial yang mungkin timbul.
7. Kredibilitas, yaitu sifat jujur dan dapat dipercaya. Kredibilitas mencakup nama perusahaan, reputasi perusahaan, karakter pribadi karyawan kontak, dan interaksi dengan pelanggan (*hard selling versus soft selling approach*).

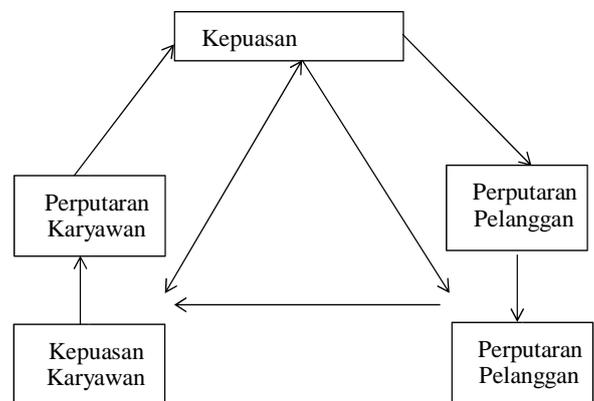
8. Keamanan (*Security*), yaitu bebas dari bahaya, risiko atau keraguan-raguan. Termasuk di dalamnya adalah keamanan secara fisik (*physical safety*), keamanan (*finansial security*), privasi, kerahasiaan (*confidentiality*).
9. Kemampuan memahami pelanggan, yaitu berupaya memahami pelanggan dan kebutuhan spesifik mereka, memberikan perhatian individual, dan mengenal pelanggan reguler.
10. Bukti Fisik (*Tangibles*), meliputi penampilan fasilitas fisik, peralatan, personel, dan bahan-bahan komunikasi perusahaan (seperti kartu bisnis, kop surat, dan lain-lain).

### C. Kepuasan Pelanggan

Menurut (Kasmir, 2016), Kepuasan pelanggan adalah tingkat kepuasan konsumen setelah membandingkan antara apa yang dia terima dan harapan. Seorang pelanggan, jika merasa puas dengan nilai yang diberikan oleh produk atau jasa, sangat besar kemungkinannya menjadi pelanggan dalam waktu yang lama.

Menurut Zeithaml dan Bitner dalam Al Rasid (2017). Kepuasan pelanggan adalah respon atau tanggapan konsumen mengenai pemenuhan kebutuhan. Kepuasan merupakan penilaian mengenai ciri atau keistimewaan produk atau jasa, atau produk itu sendiri, yang menyediakan tingkat kesenangan konsumen berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan konsumsi konsumen.

Menurut (Dharmawansyah, 2017) pelanggan yang puas memiliki ukuran sebagai berikut: 1. Melakukan pembelian ulang secara teratur (*Makes regular repeat purchase*). 2. Membeli produk lain dari produsen yang sama (*Purchase across product and service lines*). 3. Merekomendasikan produk lain (*Refers other*).



Sumber: Kasmir (2016).

**Gambar 1**  
Siklus kepuasan pelanggan

## II. METODELOGI PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada divisi *Human Capital* PT Sucofindo Jakarta. Penelitian dilakukan pada tanggal 03 Agustus 2015 - 31 Agustus 2015.

Metode yang digunakan adalah metode kuisioner dengan perolehan data sebanyak 30 responden. Rumus yang digunakan dalam pengambilan sampel data adalah sampel jenuh dengan skala likert. Data tersebut diolah menggunakan program aplikasi SPSS versi 17. Kemudian data dihitung untuk menentukan nilai dari uji koefisien korelasi, uji koefisien determinasi dan uji persamaan regresi. Instrumen penelitian ini suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati, dalam hal ini berupa variabel penelitian.

### 1. Uji Validitas

Menurut (Sujarweni, 2015), uji validitas digunakan untuk mengetahui kelayakan butir-butir dalam suatu daftar pertanyaan dalam mendefinisikan suatu variabel. Daftar pertanyaan ini pada umumnya mendukung suatu kelompok variabel tertentu.

Uji validitas dilakukan pada setiap butir pertanyaan yang di uji validitasnya. Hasil  $r$  hitung akan dibandingkan dengan  $r$  tabel dimana  $df = n-2$  dengan signifikansi 5%. Jika  $r$  tabel  $<$   $r$  hitung, maka data tersebut dapat dikatakan valid.

### 2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas (keandalan) merupakan ukuran suatu kestabilan dan konsistensi responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan butir-butir pertanyaan yang merupakan dimensi suatu variabel dan disusun dalam suatu bentuk kuisioner.

Menurut (Priyatno, 2014), uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur yang biasanya menggunakan kuisioner. Item yang termasuk pengujian adalah item yang valid saja, untuk menentukan apakah instrumen reliabel atau tidak menggunakan batasan 0,6.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada penelitian penulis menggunakan sampel sampling *Insidental* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan/*insidental* bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel. Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data tentang jumlah kunjungan atau pasien pada Klinik Gigi Palapa Dentists adalah sebanyak 120 orang pelanggan. Jumlah kunjungan pelanggan tersebut akan dijadikan populasi dalam penelitian ini.

Berdasarkan perhitungan diatas untuk pengambilan sampel pada Klinik Gigi Palapa Dentists sebesar

92,30 dibulatkan menjadi sebanyak 93 orang Responden.

### 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.

Berdasarkan olah data kuisioner dapat diketahui bahwa responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 29 orang dengan presentase sebesar 31,2% sedangkan responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 64 orang dengan presentase sebesar 68,8%.

### 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan olah data kuisioner dapat diketahui responden dengan usia 15-23 tahun sebanyak 16 orang dengan presentase sebesar 17,2%, usia 24-35 tahun sebanyak 37 orang dengan presentase sebesar 39,8%, usia 36-64 tahun sebanyak 35 orang dengan presentase sebesar 37,6%, usia  $>$ 65 tahun sebanyak 5 orang dengan presentase sebesar 5,4%.

### 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Berdasarkan olah data kuisioner dapat diketahui responden latar belakang pendidikan terakhir responden dari mulai yang berpendidikan SMP sebanyak 1 orang dengan presentase sebesar 1,1%, SMA sebanyak 16 orang dengan presentase sebesar 17,2%, D3 sebanyak 10 orang dengan presentase sebesar 10,8%, S1 sebanyak 56 orang dengan presentase sebesar 60,2%, S2 sebanyak 9 orang dengan presentase sebesar 9,7%, S3 sebanyak 1 orang dengan presentase sebesar 1,1%.

### 4. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Berdasarkan olah data kuisioner dapat diketahui bahwa bidang pekerjaan responden sebagai Pelajar/Mahasiswa sebanyak 11 orang dengan presentase sebesar 11,8%, Karyawan Swasta sebanyak 41 orang dengan presentase sebesar 44,1%, Wiraswasta sebanyak 9 orang dengan presentase sebesar 9,7%, PNS sebanyak 8 orang dengan presentase sebesar 8,6%, BUMN sebanyak 4 orang dengan presentase sebesar 4,3%, Ibu Rumah Tangga sebanyak 15 orang dengan presentase sebesar 16,1%, Lain-lain sebanyak 5 orang dengan presentase sebesar 5,4%.

## 3.1 Uji Statistik

**Tabel 1. Hasil Uji Validitas Service Quality**

No	Indikator	Item Pernyataan	Korelasi Item Total
1	Reabilitas	V1	0,491
2	Responsivitas	V2	0,69
3	Kompetensi	V3	0,736
4	Akses	V4	0,613
5	Kesopanan	V5	0,686

6	Komunikasi	V6	0,658
7	Kredibilitas	V7	0,684
8	Keamanan	V8	0,592
9	Kemampuan	V9	0,677

Berdasarkan hasil perhitungan r tabel dengan N=93 pada distribusi nilai r tabel signifikan 5% diperoleh nilai r tabel sebesar 0,202. Artinya item-item pelayanan (X) dapat dikatakan valid.

Hasil Uji reabilitas untuk variabel-variabel yang digunakan yaitu customer satisfaction dan service quality tersaji pada tabel 2.

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach Alfa
1	Customer Satisfaction	0,881
2	Service Quality	0,911

Sumber : Hasil Penelitian (2016)

Dari data diatas dapat dijelaskan bahwa nilai uji reabilitas untuk variabel customer satisfaction dan service quality berada diatas nilai 0,60 hal ini dapat diartikan kedua variabel tersebut dapat dikatakan reliabel.

### 3.2. Analisis Variabel Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan

#### 3.2.1. Uji Koefisien Korelasi

Analisis ini digunakan untuk mengetahui berapa besar hubungan dan interpretasi antara variabel pelayanan terhadap kepuasan pelanggan pada Klinik Gigi Palapa Dentists. Maka perhitungan koefisien korelasi menggunakan SPSS sebagai berikut:

Tabel 3 Hasil Perhitungan Uji Koefisien Korelasi

Correlations			
		Customer Satisfaction	Service Quality
<b>totalX</b>	Pearson Correlation	1	,834**
	Sig. (2tailed)		,000
	N	93	93
<b>totalY</b>	Pearson Correlation	,834**	1
	Sig. (2tailed)	,000	
	N	93	93

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-

Sumber: Data SPSS, 2016

Dari hasil perhitungan dapat diketahui bahwa terdapat hubungan positif sebesar 0,834 antara pelayanan dan kepuasan pelanggan. Untuk dapat memberi interpretasi terhadap kuatnya hubungan itu, maka dapat digunakan pedoman seperti yang tertera pada tabel II.5 yaitu 0,80-1,000 yang berarti terdapat hubungan yang sangat kuat maka koefisien korelasi yang ditemukan sebesar 0,834 termasuk pada kategori sangat kuat antara pelayanan dan kepuasan pelanggan.

#### 3.2.2. Uji Koefisien Determinasi

Tabel 4. Hasil Uji Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,834 <sup>a</sup>	,696	,692	2,101

a. Predictors: (Constant), totalX

Sumber: Data SPSS, 2016

Berdasarkan hasil perhitungan determinasi, hasil sebesar 0,696 sehingga variabel pelayanan mempengaruhi kepuasan pelanggan sebesar 69,6% dan 30,4% dipengaruhi oleh faktor lain seperti promosi, citra perusahaan dan faktor lain yang membutuhkan penelitian lebih lanjut.

#### 3.2.3. Uji Persamaan Regresi

Analisis ini digunakan untuk menguji signifikan hubungan antara pelayanan dengan kepuasan pelanggan dengan taraf signifikan dan nilai t tabel.

H<sub>0</sub>: Tidak ada persamaan regresi

H<sub>1</sub>: Ada persamaan regresi

Tabel 5. Hasil Uji Koefisien Regresi

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	9,489	2,286		4,152	,000
	Service Quality	,871	,060	,834	14,421	,000

Sumber: Data SPSS, 2016

Diketahui bahwa nilai koefisien regresi variabel Pelayanan (X) adalah sebesar 0,871 bernilai positif, dengan t hitung (14,421) > t tabel (1.661) maka H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>1</sub> diterima, yang berarti ada pengaruh

yang nyata (signifikan) variabel Pelayanan (X) terhadap variabel Kepuasan Pelanggan (Y). Sehingga dapat dikatakan bahwa Pelayanan (X) berpengaruh positif terhadap Kepuasan Pelanggan (Y). Pengaruh positif dapat diartikan, bahwa semakin meningkatnya Pelayanan (X) maka akan meningkat pula Kepuasan Pelanggan (Y).

Analisis regresi digunakan untuk memprediksi seberapa jumlah perubahan variabel Y dan X nilai bisa dilihat pada tabel 5. Berikut perhitungannya:

$$\begin{aligned} Y &= a + bX \\ &= 9,489 + 0,871X \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas, ini menunjukkan bahwa:

Nilai a sebesar 9,489 artinya jika X (pelayanan) = 0, maka nilai kepuasan pelanggan adalah 9,489 atau kata lain variabel kepuasan pelanggan sudah ada sebesar 9,489 tanpa dipengaruhi oleh variabel pelayanan.

Nilai b sebesar 0,871 artinya jika X = 1 angka atau setiap kenaikan pelayanan sebesar 1 maka akan menaikkan nilai Y (Kepuasan Pelanggan) sebesar 10,36.

## VI. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian maka penulis dapat mengambil kesimpulan tentang pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan pada Klinik Gigi Palapa Dentists Jakarta Selatan sebagai berikut:

1. Hasil uji koefisien korelasi sebesar 0,834 yang artinya terdapat hubungan yang sangat kuat antara pelayanan dan kepuasan pelanggan.
2. Hasil Koefisien Determinasi pelayanan mempengaruhi kepuasan pelanggan sebesar 69,6% dan 30,4% dipengaruhi oleh faktor lain seperti promosi, citra perusahaan dan faktor lain yang membutuhkan penelitian lebih lanjut.
3. Berdasarkan hasil perhitungan diketahui F tabel sebesar 3,95 sedangkan F hitung sebesar 207,972 dengan demikian F hitung ( $207,972 > F$  tabel (3,95) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima yang artinya signifikan. maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan antara Pelayanan dengan Kepuasan Pelanggan.
4. Berdasarkan dengan t hitung ( $14,421 > t$  tabel (1,661) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima, yang berarti ada pengaruh yang nyata (signifikan) variabel Pelayanan (X) terhadap variabel Kepuasan Pelanggan (Y). Hasil Persamaan Regresi didapatkan koefisien regresi yaitu Nilai a sebesar 9,489 nilai b sebesar 0,871.

Dengan demikian penulis menyimpulkan pelayanan yang diberikan oleh Klinik Palapa Dentists Jakarta Selatan sudah baik dan memberikan kepuasan kepada para konsumennya, yang didukung oleh hasil penelitian. Hal ini menunjukkan pelayanan

merupakan hal penting dalam meningkatkan kepuasan konsumen.

## REFERENSI

- Al Rased, H. (2017). Pengaruh Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Go-Jek. *Ecodemica Journal ISSN: 2355-0295, e-ISSN: 2528-2255* 258, 210-224.
- Dharmawansyah. (2017). Pengaruh Experiential Marketing Dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Jurnal Ecodemica. *Management Analysis Journal Vol. 1 No. 2 September 2017 ISSN: 2355-0295, e-ISSN: 2528-2255* 258.
- Kasmir. (2016). *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktik)*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Lupiyoadi, H. (2016). *Manajemen Pemasaran Jasa, Edisi Kedua*. Jakarta: Salemba Empat.
- Priyatno, D. (2014). *SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis*. Yogyakarta: AND.
- Ratminto. (n.d.). 2015.
- Sujarweni, V. W. (2015). *SPSS untuk Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Pers.

## PROFIL PENULIS

**Vina Islami, S.Pi, MM**, lahir di Bima 25 Desember 1985, menyelesaikan S1 pada Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan dan Kelautan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor (FPIK IPB) tahun 2008. Tahun 2010 menyelesaikan program Magister Manajemen Bisnis pada Sekolah Bisnis Institut Pertanian Bogor (SB – IPB). Mengajar pada STIE Dewantara Bogor dan Akademi Sekretari dan Manajemen Bina Sarana Informatika Jakarta dari Maret 2013 sampai sekarang. Di BSI sebagai Dosen dan masuk komisi ASM (Akademi Sekretari dan Manajemen) dan mengampu matakuliah Komunikasi Bisnis, Hukum dan Etika Bisnis, Administrasi Bisnis, Service Excellent dan Entrepreneur. Artikel ilmiah yang pernah ditulis “**Analisis Penerapan Manajemen Strategik Perubahan Studi Kasus LPK Success Bogor**” pada Jurnal Widya Cipta Vol. VIII No.2 September 2016 ISSN 1411-8637, “**Prosedur Lelang Hak Tanggungan Di Koperasi Simpan Pinjam Intidana Cabang Jakarta Pusat**” pada Jurnal Cakrawala Vol VII No 1 Maret 2017 ISSN 2579-3314, “**Pengaruh Perkembangan Karier Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT Sucofindo (persero) Jakarta**” p ISSN 1411-8629 e ISSN 2579-3314. Selain itu, mengikuti

kegiatan seminar-seminar baik yang bersifat lokal kampus, nasional dan internasional serta aktif sebagai anggota Asosiasi Dosen Indonesia (ADI).

## Penerapan Model Waterfall Pada Sistem Informasi Pembelian Bahan Baku Roti

Septiany Khoirum Mutiah<sup>1</sup>, Veti Apriana<sup>2</sup>

<sup>1</sup>AMIK BSI Jakarta  
e-mail: [septiaannny@gmail.com](mailto:septiaannny@gmail.com)

<sup>2</sup>AMIK BSI Jakarta  
e-mail: [veti.vta@bsi.ac.id](mailto:veti.vta@bsi.ac.id)

**Abstract** – Computers are tools that are created to facilitate human work, Zabidhi Bread Store requires once a system that supports and provide convenience for its employees, especially the purchase. The procurement of raw materials and auxiliary materials is handled by the warehouse and production sections under direct supervision by the owner of the company. Companies must be able to hold and manage raw materials with good and quality to support the smoothness of the production process so that later products produced have high selling value. For that reason the author tries to make Software Engineering Purchase of Raw Materials In Zabidhi Bread Bakery. Toko Zabidhi Bread is a company engaged in the food industry. The current system still uses the system manually, making it possible at the time of the process there was an error in recording. Raw material information system using waterfall method is one solution to handle and minimize errors that occur in this company, as well as with a computerized system can be achieved a more effective and efficient activities in supporting activities in this company.

**Key Word:** waterfall, information systems, purchases, raw materials.

### I. PENDAHULUAN

Keberadaan teknologi komputer yang semakin canggih dan maju mengubah hampir secara keseluruhan sistem informasi. Salah satunya yaitu sistem informasi yang berhubungan dengan akuntansi. Dengan komputer kita dapat melakukan pengolahan data pembelian bahan baku roti dengan lebih baik sesuai dengan keutamaan komputer, menyimpan, mencari data dengan cepat sehingga mudah menemukan kembali data yang diperlukan. Usaha perdagangan baik skala kecil, sedang ataupun besar merupakan usaha yang selalu didasarkan pada kebutuhan konsumen dilingkungan dimana tempat usaha tersebut berada.

Toko *Zabidhi Bread* merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang kegiatan utamanya mengolah bahan baku menjadi bahan jadi siap jual (Lasena, 2013). Bahan baku yang digunakan terdiri dari berbagai macam tepung terigu, telur, *baking powder*, margarin dan lain-lain. Pengadaan bahan baku dan bahan penolong ditangani oleh bagian gudang dan bagian produksi dengan pengawasan langsung oleh pemilik perusahaan. Perusahaan harus mampu mengadakan dan mengelola bahan baku dengan baik dan berkualitas untuk menunjang kelancaran proses produksi sehingga nantinya produk yang dihasilkan memiliki nilai jual tinggi. Sistem pengelolaan data pembelian bahan baku roti pada Toko *Zabidhi Bread* masih dilakukan secara manual, sehingga memiliki kelemahan-kelemahan dalam pelaksanaannya, antara lain proses

pengelolaan pembelian bahan baku yang masih dilakukan dengan pencatatan pada kertas, lambatnya proses pencarian data pembelian, keamanan data yang kurang terjamin dan proses pembuatan laporan pembelian masih menggunakan sistem pembukuan sehingga membutuhkan waktu yang lama (Priyanti & Iriani, 2013).

Sistem Informasi bahan baku roti dengan menggunakan model *waterfall*, model *waterfall* adalah salah satu model SDLC yang sering digunakan atau sering disebut juga dengan model konvensional atau *classic life cycle* (Susanto, Andriana, Susanto, & Andriana, 2016). Metode *waterfall* merupakan salah satu solusi untuk menangani dan meminimalis kesalahan-kesalahan yang terjadi pada pengolahan data pembelian bahan baku roti, serta dengan sistem yang terkomputerisasi dapat tercapai suatu kegiatan yang lebih efektif dan efisien dalam menunjang aktifitas pada perusahaan ini.

Persediaan bahan baku memiliki peranan yang sangat penting karena jalannya operasi perusahaan tergantung adanya bahan baku (Naibaho, 2013). Secara sederhana konsep dasar sistem dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur, komponen, atau variabel yang terorganisasi, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain dan terpadu (Sutabri, 2012).

Informasi merupakan hasil dari pengolahan data, akan tetapi tidak semua hasil dari pengolahan tersebut bisa menjadi informasi, hasil pengolahan data yang tidak memberikan makna atau arti serta tidak bermanfaat bagi seseorang bukanlah merupakan informasi bagi orang tersebut (Fauzi, 2013).

Sedangkan Mc Leod dalam (Fauzi, 2013) mengatakan suatu informasi yang berkualitas harus memiliki ciri-ciri:

1. Akurat, artinya informasi harus mencerminkan keadaan yang sebenarnya. Pengujian terhadap hal ini biasanya dilakukan melalui pengujian yang dilakukan oleh dua orang atau lebih yang berbeda dan apabila hasil pengujian tersebut menghasilkan hasil yang sama maka dianggap data tersebut akurat.
2. Tepat waktu, artinya informasi itu harus tersedia atau ada pada saat informasi tersebut diperlukan, tidak besok atau tidak beberapa jam lagi.
3. Relevan, artinya informasi yang diberikan harus sesuai dengan yang dibutuhkan. Kalau kebutuhan informasi ini untuk suatu organisasi maka informasi tersebut harus sesuai dengan kebutuhan informasi diberbagai tingkatan atau bagian yang ada dalam organisasi tersebut.
4. Lengkap, artinya informasi harus diberikan secara lengkap. Misalnya informasi tentang penjualan yang tidak ada bulannya atau tidak ada faktornya.

Menurut (Badriyah, 2015) mengemukakan bahwa “pembelian adalah perkiraan yang digunakan untuk mencatat semua pembelian barang dagang dalam suatu periode”. Sistem akuntansi pembelian adalah kumpulan kegiatan perusahaan untuk pengadaan barang yang diperlukan oleh perusahaan (Sujarweni, 2015). Sistem pembelian terdiri dari dua yaitu:

1. Sistem pembelian tunai adalah sistem yang diberlakukan oleh perusahaan untuk pengadaan barang yang diperlukan perusahaan. Untuk mendapatkan barang tersebut harus melakukan pembayaran terlebih dahulu.
2. Sistem pembelian kredit adalah sistem pembelian dimana pembelian barang dengan pembayaran tempo atau menunda pembayaran atau kredit serta pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati kedua pihak.

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Pada penelitian ini, metode yang digunakan merupakan model pengembangan sistem *waterfall*, yaitu sebagai berikut:

- a. Analisa kebutuhan *software*. Suatu proses kebutuhan pengumpulan *software* untuk mengerti sifat-sifat program yang dibentuk *software engineering*.
- b. Desain *software* sesungguhnya adalah proses Multi step yang memfokuskan pada 3 atribut program yang berbeda yaitu struktur data, arsitektur software dan rincian prosedur
- c. *Code Generation* mendesain apa saja yang diperlukan dalam pembuatan aplikasi ini menggunakan PHP dan MySQL.
- d. *Testing* Setelah obyek program dihasilkan, pengesanan program dimulai.
- e. *Support Software* pasti mengalami perubahan karena kesalahan yang ditemukan atau karena perangkat lunak harus disesuaikan untuk mengakomodasi perubahan lingkungan eksternal, karena pelanggan membutuhkan peningkatan kerja.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Toko Zabidhi *Bread* adalah salah satu perusahaan roti, yang telah memiliki beberapa toko, salah satunya berlokasi di Ruko Serong Green Park No.6 RT.001/023 Kel. Serua Kec. Ciputat Kota Tangerang Selatan. Lokasi tempat produksi berada di perumahan Villa Dago Tol. Perusahaan ini merupakan perusahaan kecil yang keseluruhannya dipimpin oleh satu orang yaitu ibu Novita Dwi Hapsari. Pada saat itu ibu Vita hanya menjual roti manis dan donat saja. Sekian lama berjalannya usaha mulai menampilkan hasil dan Zabidhi *Bread* mengalami perubahan-perubahan. Sekarang telah melayani pembuatan *Black Forest, Cup Cake, Muffin, Bolu, Brownies* dan *Cake Ulang Tahun*.perusahaan ini mengalami perkembangan sangat baik meskipun masih menggunakan sistem sederhana dan manual.

Setelah melihat dan mempelajari sistem yang berjalan pada Toko Zabidhi *Bread*, penulis memberikan analisa terhadap sistem berjalan tersebut. Dalam hal ini, penulis mencoba untuk menguraikan permasalahan yang menghambat sistem berjalan yang masih dilakukan secara manual, permasalahan yang dihadapi antara lain:

1. Pencarian dan penyimpanan data transaksi pembelian hanya menggunakan media kertas dan arsip rentan terjadi kehilangan ataupun kerusakan.
2. Pada saat pencatatan pesanan kemungkinan besar terjadi kesalahan yang dilakukan sehingga pencatatan pesanan diulang kembali. Hal tersebut dapat menghambat dalam pembuatan laporan.

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan, maka alternatif pemecahan masalah yang diusulkan, antara lain:

1. Dibuat *database* sebagai tempat penyimpanan data sehingga dapat membantu dalam melaksanakan pekerjaan, selain itu dapat menghasilkan informasi yang dibutuhkan dengan tepat waktu, akurat, dan relevan. Sistem komputerisasi diharapkan dapat menangani permasalahan yang dihadapi.
2. Sistem berjalan yang ada diubah dengan sistem terkomputerisasi untuk meminimalisakan terjadinya kesalahan dalam pencatatan. Dengan demikian tidak akan menghambat pembuatan laporan.

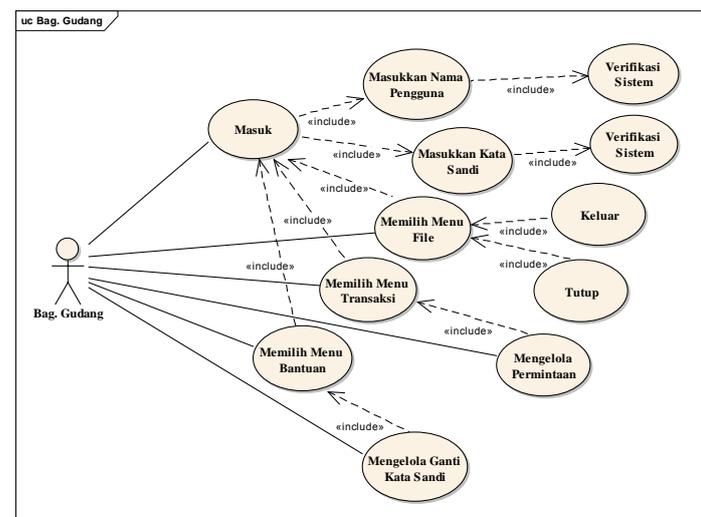
### Analisa Kebutuhan Software

Berdasarkan hasil analisa, sistem yang akan dikembangkan, diantaranya: bagian gudang dapat masuk kedalam sistem pembelian dan juga dapat menginput data transaksi permintaan pada pembelian, bagian produksi dapat masuk kedalam sistem pembelian dan juga dapat menginput data transaksi PO (*Purchase Order*) pada pembelian, kasir dapat masuk kedalam sistem pembelian dan dapat mencetak laporan yang berkaitan dengan transaksi pembelian yaitu laporan pembelian bahan baku roti dan laporan jurnal yang nantinya akan diberikan kepada pemilik Toko *Zabidhi Bread*, dan terdapat administrator yang dapat mengelola data pengguna, lihat laporan dan mencadangkan data.

- A. Analisa kebutuhan bagian gudang akan sistem:
  - A.1. Bagian Gudang Masuk.
  - A.2. Bagian Gudang Mengakses Menu File.
  - A.3. Bagian Gudang Mengakses Menu Transaksi.
  - A.4. Bagian Gudang Mengelola Menu Permintaan.
  - A.5. Bagian Gudang Mengakses Menu Bantuan.
  - A.6. Bagian Gudang Mengelola Menu Ganti Kata Sandi.
- B. Analisa kebutuhan bagian produksi akan sistem:
  - B.1. Bagian Produksi Masuk.
  - B.2. Bagian Produksi Mengakses Menu File.
  - B.3. Bagian Produksi Mengakses Menu Master.
  - B.4. Bagian Produksi Mengelola Barang.
  - B.5. Bagian Produksi Mengelola Pemasok.
  - B.6. Bagian Produksi Mengakses Menu Transaksi.
  - B.7. Bagian Produksi Mengelola Menu PO.
  - B.8. Bagian Produksi Mengakses Menu Bantuan.

### B.9. Bagian Produksi Mengelola Menu Ganti Kata Sandi.

- C. Analisa kebutuhan kasir akan sistem:
  - C.1. Kasir Masuk.
  - C.2. Kasir Mengakses Menu File.
  - C.3. Kasir Mengakses Menu Master.
  - C.4. Kasir Mengelola Menu Perkiraan.
  - C.5. Kasir Mengakses Menu Transaksi.
  - C.6. Kasir Mengelola Menu Pembayaran.
  - C.7. Kasir Mengelola Menu jurnal.
  - C.8. Kasir Mengakses Menu Laporan.
  - C.9. Kasir Mengelola Menu Laporan Pembelian Bahan Baku.
  - C.10. Kasir Mengelola Menu Laporan Jurnal.
  - C.11. Kasir Mengakses Menu Bantuan.
  - C.12. Kasir Dapat Mengelola Menu Ganti Kata Sandi.
  - C.13. Kasir Dapat Mengelola Menu Mencadangkan Data.
- D. Analisa kebutuhan pemilik akan sistem:
  - D.1. Pemilik Masuk.
  - D.2. Pemilik Mengakses Menu File.
  - D.3. Pemilik Mengakses Menu Master.
  - D.4. Pemilik Mengelola Menu Pengguna.
  - D.5. Pemilik Mengakses Menu Laporan.
  - D.6. Pemilik Mengelola Menu Laporan Pembelian Bahan Baku.
  - D.7. Pemilik Mengelola Menu Laporan Jurnal.
  - D.8. Pemilik Mengakses Menu Bantuan.
  - D.9. Pemilik Dapat Mengelola Menu Ganti Kata Sandi.
  - D.10. Pemilik Dapat Mengelola Menu Mencadangkan Data.



Sumber: Data Olah (2018)

Gambar 1. Use Case Diagram pada Bagian Gudang

Pada Gambar 1. adalah *usecase* diagram pada bagian Gudang, bagian gudang dapat masuk kedalam sistem pembelian dan juga dapat menginput data transaksi permintaan pada pembelian.

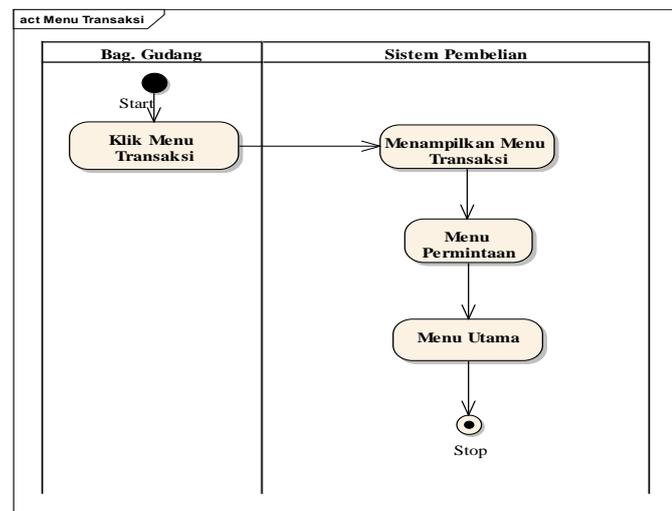
Tabel 1  
Deskripsi *Use Case* mengelola menu permintaan pada bagian gudang

<b>Use Case Narrative Mengelola Menu Permintaan</b>	
Tujuan	User dapat melakukan pengolahan data permintaan seperti tambah, simpan, hapus, cetak, cari, batal atau bahkan keluar dari menu permintaan.
Deskripsi	Sistem ini memungkinkan aktor untuk mengelolah data permintaan mulai dari input, cari, hapus hingga cetak data permintaan tersebut.
<b>Skenario Utama</b>	
Aktor	Bagian gudang
Kondisi Awal	Aktor membuka Aplikasi Pembelian Toko Zabidhi Bread.
Aksi Aktor	Reaksi Sistem
1. Aktor memilih tombol tambah	Sistem akan menampilkan form menu permintaan yang akan di input oleh aktor dan diisi dengan data permintaan dan data baru dapat ditambahkan kedalam sistem.
2. Aktor memilih tombol simpan	Sistem akan menyimpan data yang telah diisi oleh aktor.
3. Aktor memilih tombol hapus	Sistem akan menghapus data permintaan yang telah disimpan sebelumnya jika aktor telah memilih salah satu data permintaan yang hendak dihapus.
4. Aktor memilih tombol cetak	Sistem akan menampilkan dan kemudian mencetak permintaan yang telah dipilih aktor sebelumnya.
5. Aktor memilih tombol cari	
6. Aktor memilih tombol batal	Sistem akan mencari data permintaan yang ingin dicari oleh aktor.
7. Aktor	

memilih tombol tutup  
Sistem akan menghentikan proses pengisian data dan membuat textbox yang sebelumnya telah diisi menjadi kosong kembali. Sistem akan langsung keluar dari Menu Permintaan dan kembali ke Menu Utama.

Kondisi Akhir  
Jika perintah sesuai maka sistem akan menampilkan seperti yang diinginkan oleh si Aktor.

Sumber: Data Olah (2018)

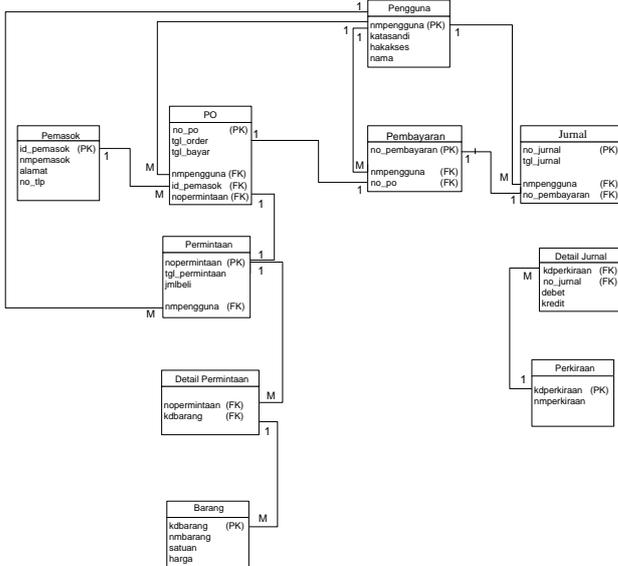


Sumber: Data Olah (2018)

Gambar 2. *Activity Diagram* Bagian Gudang pada transaksi

Pada Gambar 2. adalah *activity diagram* bagian Gudang pada transaksi, bagian gudang dapat menginput data transaksi permintaan pada pembelian.

**Logical Record Structure (LRS)**



Sumber: Data Olah (2018)

Gambar 3. **Logical Record Structure (LRS)**

Pada Gambar 3. adalah *Logical Record Structure (LRS)*, yang merupakan menjadi dasar dalam perancangan database pada sistem informasi pembelian bahan baku roti.

**User Interface**



Sumber: Data Olah (2018)

Gambar 4. Menu Utama pada Sistem Informasi Pembelian bahan baku roti

Pada Gambar 4. merupakan menu utama di Sistem Informasi Pembelian bahan baku roti, pada menu utama terdapat menu File, Master, Transaksi, Laporan dan Menu Bantuan.



Sumber: Data Olah (2018)

Gambar 5. Tampilan pada Menu Login

Pada Gambar 5, adalah tampilan menu login pengguna, guna menjaga keamanan data.



Sumber: Data Olah (2018)

Gambar 6. Tampilan pada Menu Utama

Pada Gambar 6. adalah tampilan menu utama pada sistem informasi pembelian bahan baku roti



Sumber: Data Olah (2018)

Gambar 7. Tampilan Laporan Pembelian Bahan Baku Kasir

Pada Gambar 7. adalah tampilan laporan pembelian bahan baku kasir pada sistem informasi pembelian bahan baku roti.

**Code Generation**

Pada pembuatan sistem informasi pembelian bahan baku roti, menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *software* yang digunakan adalah MySQL.

**Testing**

Tabel 2.  
Hasil Pengujian Blackbox Testing Halaman Login Admin

N o.	Skena rio	Test case	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian	Kesimpulan
1.	User id dan password tidak diisi kemudian di klik tombol login	Username =kosong dan password =kosong	Sistem akan menampilkan pesan "User name atau password harus terisi"	Sesuai harapan	valid
2.	Meng etikan user id dan password kosong kemudian login	Username =AD1 Password = (kosong)	Sistem akan menampilkan pesan "Password tidak boleh kosong !."	Sesuai harapan	valid
3.	User id tidak di isi	Username = (kosong) Password = 50bisa	Sistem akan menampilkan pesan "User name tidak boleh kosong !"	Sesuai harapan	valid

Sumber: Data Olah (2018)

**G. Support**

Sub bab ini penulis akan menjelaskan spesifikasi hardware dan software yang digunakan oleh sistem manajemen aset.

Tabel 3  
Spesifikasi Hardware Dan Software

Kebutuhan	Keterangan
Sistem Opearasi Processor	Windows Profesional Edition Core 2 Duo 2.4 Ghz
RAM	2GB
Hardisk	500GB
Monitor	SVGA 15"
Keyboard	108 Key

Mouse	Standart
Printer	Deskjet
Browser	Mozilla Firefox, Google Chrome
Software	PhpMyAdmin, Xampp, Adobe Dreamweaver

Sumber: Data Olah (2018)

**IV. KESIMPULAN**

Penggunaan pengolahan data yang masih manual pada Toko Zabidhi *Bread* menjadi hambatan dalam peningkatan kualitas dan kuantitas pengolahan data perusahaan. Dengan adanya pengolahan data yang menggunakan komputerisasi diharapkan dapat membantu kelancaran kerja di Toko Zabidhi *Bread* dalam memberikan informasi yang cepat, tepat dan akurat serta dapat dipergunakan untuk pengambilan keputusan.

**REFERENSI**

- Badriyah, H. (2015). *Akuntansi Dasar*. Penerbit HB.
- Fauzi, D. D. (2013). *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Lasena, S. R. (2013). ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA PT. DIMEMBE NYIUR AGRIPRO. *Jurnal EMBA*, 1(3), 585–592.
- Naibaho, A. T. (2013). Analisis Pengendalian Internal Persediaan Bahan Baku Terhadap Efektifitas Pengelolaan Persediaan Bahan Baku. *Jurnal EMBA*, 1(3), 63–70.
- Priyanti, D., & Iriani, S. (2013). Sistem Informasi Data Penduduk Pada Desa Bogoharjo Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Pacitan. *IJNS-Indonsian Journal on Networking and Security*, 2(4), 55–61.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Sistem Akuntansi*. Jogjakarta: Pustaka Baru Press.
- Susanto, R., Andriana, A. D., Susanto, R., & Andriana, A. D. (2016). PERBANDINGAN MODEL WATERFALL DAN PROTOTYPING. *Majalah Ilmiah UNIKOM*, 14(1), 41–46.
- Sutabri, T. (2012). *Analisis Sistem Informasi*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.

**BIODATA**

**Septiany Khoirum Mutiah**. Jakarta, 9 September 1996. Diploma III AMIK BSI Jakarta Jurusan Komputerisasi Akuntansi.

**Veti Apriana**. Jakarta, 17 April 1984. Pasca Sarjana STMIK Nusa Mandiri Jurusan ilmu Komputer. Jurnal yang pernah dipublikasikan: Prediksi Beban Listrik Jangka Pendek Berbasis *Backward*

*Elimination* dipublikasikan pada Jurnal Pilar Nusa Mandiri 9(1),23-28, 2013. Rekayasa Perangkat Lunak Sebagai Media Promosi Pakaian Adat Indonesia Berbasis Web dipublikasikan pada prosiding Seminar Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer 1(1),57-62, 2013. Rekayasa Perangkat Lunak Sebagai Media Promosi *Bakery* Studi Kasus: CV. Al-Rusdak *Moslem Industry* Tangerang dipublikasikan pada prosiding Seminar Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer 2(1),182-188, 2014. Penerapan Metode

*Profile Matching* Untuk Menentukan Kelayakan Pemberian Pinjaman Pada Bank Perkreditan Rakyat dipublikasikan pada Moneter-Jurnal Akuntansi dan Keuangan 3(2) 2016. Penerapan Metode AHP Untuk Pemilihan Ekstrakurikuler Pada Siswa Sekolah Menengah Kejuruan dipublikasikan pada prosiding Konferensi Nasional Ilmu Sosial & Teknologi 1(1), 2017. Analisis Algoritma Prediksi Untuk Menghasilkan Prediksi Beban Listrik Jangka Pendek dipublikasikan pada Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer 3(1), 73-78, 2017.

---

## Sistem Informasi Penjualan Baju Berbasis Web Pada Project Distro Depok

Dede Barkah<sup>1</sup>, Sri Wasiyanti<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Sistem Informasi  
STMIK Nusa Mandiri  
barkah@gmail.com

<sup>2</sup>Program Studi Komputerisasi Akuntansi  
AMIK BSI Bandung  
[sri.siw@bsi.ac.id](mailto:sri.siw@bsi.ac.id)

**Abstract** - In this globalization era, business competition is getting stronger variety of ways to develop their respective businesses for more advanced and developed and there was a new place of business competition even though it's running. Project Distro is a distribution that sells a variety of brand clothes. To offer products made by various means such as flyers, from mouth to mouth, and catalogs. How that is done is less effective or inefficient, because consumers now prefer instant or want something quick. The method used is the waterfall method. Waterfall method is waterfall model that provides software approach life forms, sequentially or ordered starting from analysis, design, coding, testing and support. As a solution to solve the problem, the use of e-commerce website will be solved in the development of its business information exchange and maintain relationships with customers, as well as a media campaign actively widely.

**Keywords:** *Shirt Sales, Information Systems, Web-Based*

### I. PENDAHULUAN

Di zaman yang sudah semakin canggih ini, teknologi komputer banyak digunakan oleh manusia, baik dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi maupun pekerjaannya. Komputer juga dapat menjadi alat komunikasi apabila menggunakan fasilitas *internet*. Bahkan komputer juga berfungsi untuk mengembangkan bisnis untuk perusahaan besar, menengah maupun kecil. Salah satu caranya dengan melakukan penjualan *online* atau biasa dikenal dengan istilah *e-commerce*.

Apotek Kondang Waras merupakan salah satu apotek yang sedang berkembang dan bertempat di kota Depok, dimana banyak sekali obat-obatan yang masih harus di promosikan demi memaksimalkan penjualan obat di apotek tersebut. Maka promosi dan transaksi melalui *website* merupakan kunci utama untuk hal itu, karena di era seperti ini masyarakat akan dengan mudah mengakses dan memperbaharui informasi seputar obat tersebut. Pengelolaan apotek dengan berbasiskan *website* akan sangat memberkan keuntungan kepada pengelola apotek atau pengunjung. Pengelola dapat mengontrol dengan baik apoteknya. Dengan pengelolaan ini pengunjung akan dengan mudah

menemukan obat yang mereka cari tanpa harus membuang waktu banyak untuk datang langsung ke apotek ( (Roholesi dan Wasiyanti, 2016), Kabupaten Pacitan menjadi salah satu area persebaran batik tulis yang ada di Indonesia. Pada tahun 2013, pengrajin batik tulis di Kabupaten Pacitan dalam melakukan promosi dan pemasaran masih menggunakan metode konvensional, yaitu pengrajin membentuk kelompok yang memiliki gerai untuk dan mengikuti pameran melakukan promosi sekaligus transaksi. Penelitian dilakukan untuk menambah sistem promosi dan pemasaran yang bersifat konvensional dengan sistem promosi dan pemasaran yang terkomputerisasi sehingga tercipta *website e-commerce* yang digunakan sebagai media promosi dan pemasaran yang diakses oleh pelanggan dengan *internet*. Keberadaan *website batikpacitan.com* diharapkan memberi manfaat bagi penyebaran informasi batik di Kabupaten Pacitan sehingga memberikan efek peningkatan skala produksi batik (Widianto, 2015). Tata Distro masih menggunakan sistem pelayanan kasir yang cukup sederhana. Dengan hanya dicatat pada sebuah buku,

pelayanan kepada pelanggan menjadi kurang maksimal. Penghitungan hasil transaksi yang hanya mengandalkan sebuah kalkulator dan tanpa dukungan sebuah komputer maupun laptop. Sistem penjualan memiliki banyak kelemahan, kebanyakan terjadi kesalahan pada pencatatan, dan pencarian data yang sulit karena setiap dilakukan mencari data penjual harus mencari pada buku besar. Tidak ada informasi khusus yang menginformasikan tentang jumlah stok barang sehingga tidak jarang ketika stok sudah habis pemilik toko baru mengetahui ketika terjadi proses transaksi sehingga mengecewakan pelanggan (Kuncoro, 2015). Sistem penjualan yang dilakukan oleh Project Distro masih bersifat konvensional. Pembeli mendatangi Project Distro untuk membeli atau mengetahui informasi barang-barang yang dibutuhkan oleh pembeli. Dan untuk pembuatan laporan serta data yang diperoleh kurang akurat, karena masih harus mengumpulkan nota-nota penjualan, kemudian di catat ke buku besar dan memakan waktu yang lama. Dan dalam hal promosi, Project Distro menggunakan berbagai media sosial sebagai sarana promosi tetapi masih belum menarik semua pelanggan dari berbagai kalangan. Menurut (Tjendrowasono, 2013), dengan dibangunnya sistem penjualan online tersebut para pelaku bisnis atau usaha baik itu perusahaan menengah kebawah atau perusahaan ke atas dapat memanfaatkannya serta produk-produk yang dimilikinya, agar dapat dikenal lebih luas dan diharapkan dapat mempermudah konsumen yang akan membeli produk-produk yang ditawarkan oleh pelaku usaha tanpa harus datang ke tempatnya secara langsung.

Berdasarkan permasalahan di atas serta didukung oleh jurnal yang telah penulis jabarkan, penulis tertarik untuk dapat membantu mengatasi pemasaran dan penjualan produk melalui *website* yang dapat dengan mudah diakses, dengan judul “**Sistem Informasi Penjualan Baju Berbasis Web Pada Project Distro Depok**”.

## II. METODOLOGI PENELITIAN

### a. Teknik Pengumpulan Data

- 1) Observasi  
Dilakukan pengamatan langsung pada Project Distro. Dengan mengamati sistem penjualan yang saat ini di jalankan oleh pemilik Distro tersebut.
- 2) Wawancara

Dilakukan dengan cara menanyakan beberapa pertanyaan kepada pemilik Distro mengenai permasalahan yang ada pada sistem penjualan yang selama ini terjadi sehingga dapat menemukan permasalahan yang ada di Distro Project.

### 3) Studi Pustaka

Dalam metode ini, penulis mengumpulkan data dari literatur-literatur seperti (buku, jurnal, *internet* maupun *e-book*).

### b. Metode Pengembangan Sistem

Metode yang digunakan pada pengembangan perangkat lunak ini menggunakan *model waterfall* (Shalahuddin, 2013), yaitu:

- 1) Analisis kebutuhan perangkat lunak  
Analisa dilakukan agar sistem yang dirancang sesuai dengan kebutuhan pengguna sistem. Dalam hal ini dilakukan pengumpulan data, melalui pengolahan dan metode kebutuhan sistem yang akan dibangun.
- 2) Desain  
Program yang dibuat merupakan program terstruktur. Maka, pada bagian materi konseptual *design* program penulis menggunakan *Unified Modeling Language* (UML) yang diantaranya ada *Use Case Diagram*, *Activity Diagram*, *Component Diagram*, dan *Deployment Diagram*. Sedangkan untuk *Design Database*, penulis menggunakan model *Entity Relationship Diagram* (ERD), dan LRS (*Logical Record Structure*).
- 3) *Code Generation*  
Dalam tahap ini, pembuatan kode program dilakukan dengan menggunakan *Adobe Dreamweaver CS6*, tujuan dari pembuatan program komputer sesuai desain yang telah dibuat pada tahap desain. Dan *web server* yang digunakan adalah Xampp 1.6.4.
- 4) *Testing*  
Dalam tahapan ini, dilakukan pengujian dengan menggunakan *black box testing* untuk memastikan sistem yang dibuat telah sesuai dengan desainnya dan semua fungsi dapat dipergunakan dengan baik.
- 5) *Support*  
Tahapan selanjutnya, menjaga agar sistem tetap berjalan dengan produktif selama bertahun-tahun dengan menggunakan *hardware* dan *software* yang sesuai, oleh karena itu penulis memberikan spesifikasi peralatan komputer yang bisa menjadi referensi bagi *user* sebagai berikut:

- 1. Processor : Core(TM) i3-2350M CPU @ 2,30GHz
- 2. RAM : 2048 MB
- 3. Harddisk : 500 GB
- 4. Monitor : 1366x768
- 5. Keyboard : 86 Keys

Sedangkan spesifikasi perangkat lunak yang digunakan untuk menjalankan program, ini adalah sebagai berikut:

- a. Sistem Operasi : Microsoft Windows 7
- b. Database : Mysql
- Paket Program : Xampp,

Adobe Dreamweaver CS6

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1. Tahapan Analisis

Analisa kebutuhan *software* untuk *website* penjualan (*e-commerce*) baju di Project Distro diusulkan dengan beberapa prosedur diantaranya:

Halaman Pengguna:

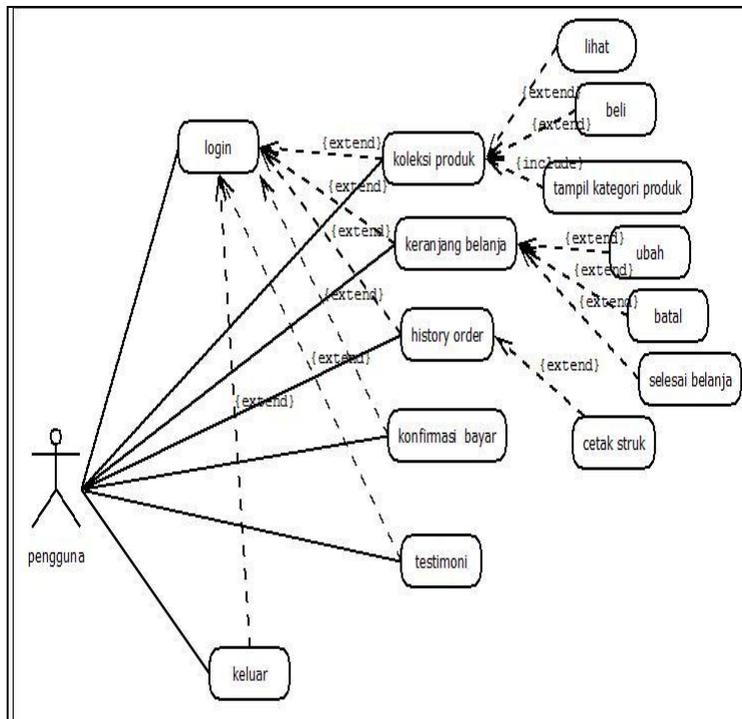
- A.1. Pengguna dapat *login* dengan akun yang telah dibuat.
- A.2. Pengguna dapat melihat koleksi produk berdasarkan kategori.
- A.3. Pengguna dapat memesan produk yang diminati dan ditambahkan ke keranjang belanja.

- A.4. Pengguna dapat melihat *history order* yang pernah dilakukan.
- A.5. Pengguna dapat melakukan konfirmasi pembayaran.
- A.6. Pengguna dapat mencetak bukti pemesanan produk.
- A.7. Pengguna bisa mengisi testimoni.

Halaman Administrasi:

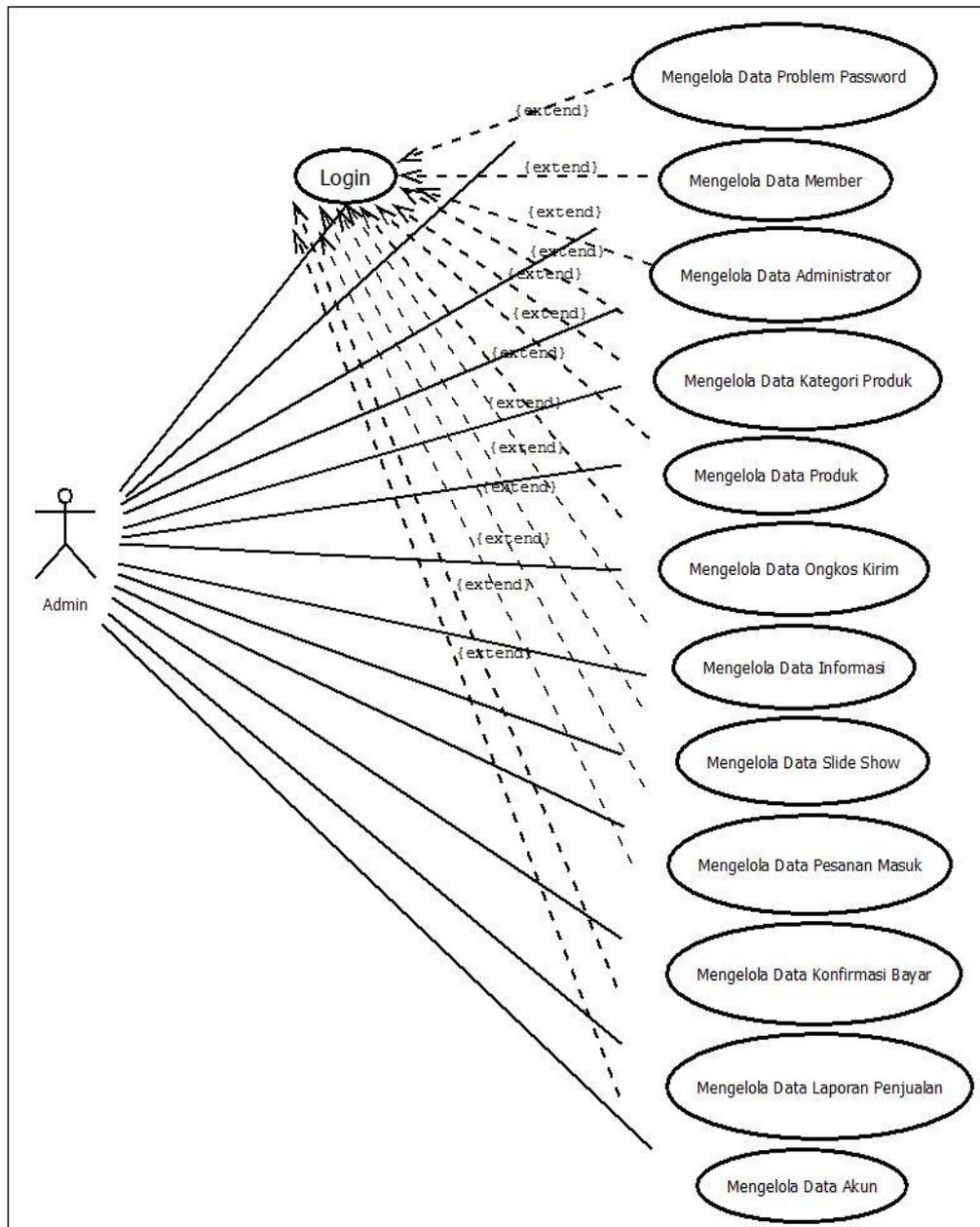
- B.1. Admin dapat mengelola data *problem password*
- B.2. Admin dapat mengelola data *member*.
- B.3. Admin dapat mengelola data administrator.
- B.4. Admin dapat mengelola data kategori produk.
- B.5. Admin dapat mengelola data produk.
- B.6. Admin dapat mengelola data ongkos kirim.
- B.7. Admin dapat mengelola data informasi.
- B.8. Admin dapat mengelola data *slide show*.
- B.9. Admin dapat mengelola data pesanan masuk.
- B.10. Admin dapat mengelola data konfirmasi bayar.
- B.11. Admin dapat mengelola data laporan penjualan.
- B.12. Admin dapat mengelola data akun.

#### 3.2. Use Case Diagram



Sumber: Peneliti (2018)

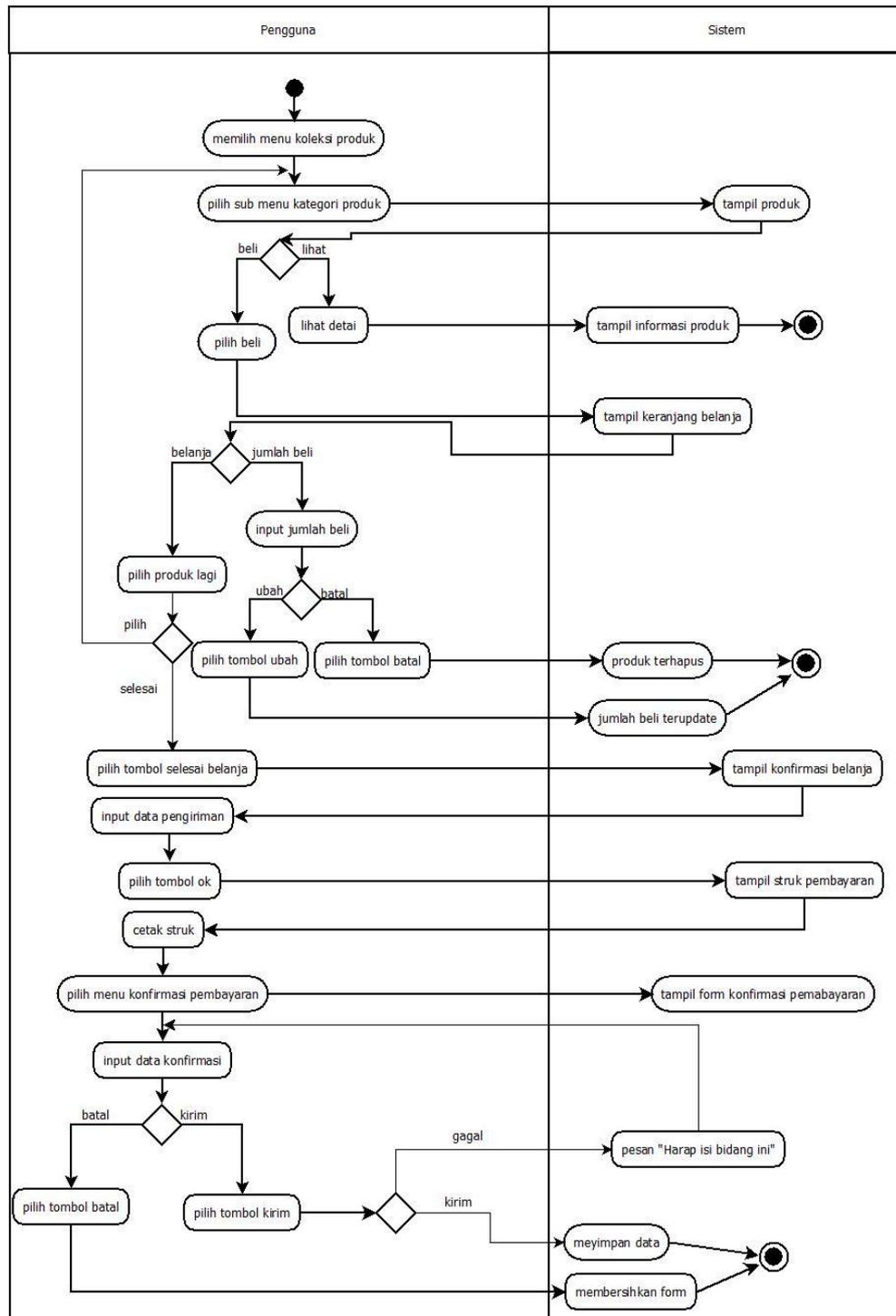
Gambar 1.  
Use Case Diagram Halaman Pengguna



Sumber: Peneliti (2018)

**Gambar 2.**  
**Use Case Diagram Halaman Admin**

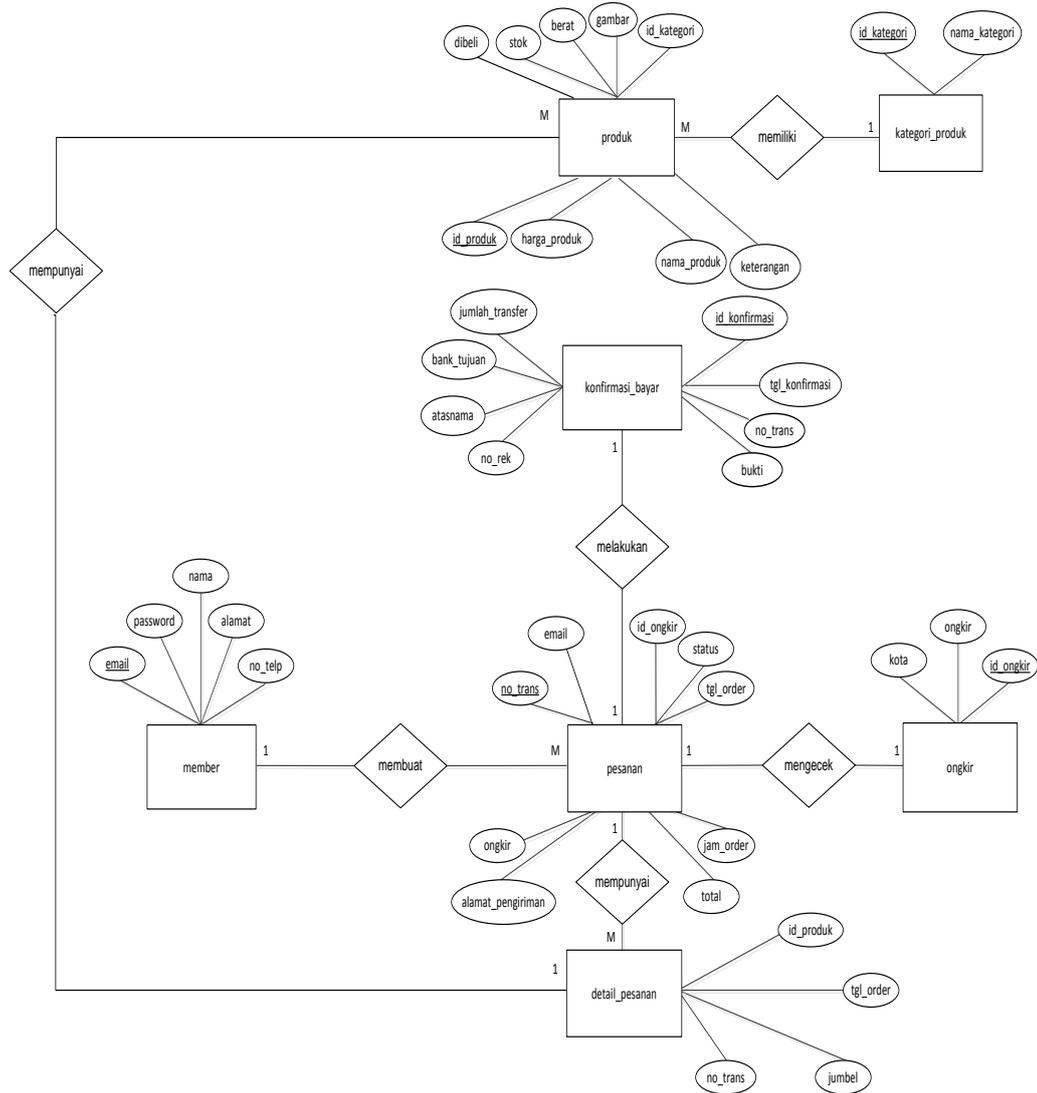
3.3. Activity Diagram



Sumber: Peneliti (2018)

Gambar 3.  
Activity Diagram Belanja Online Pengguna

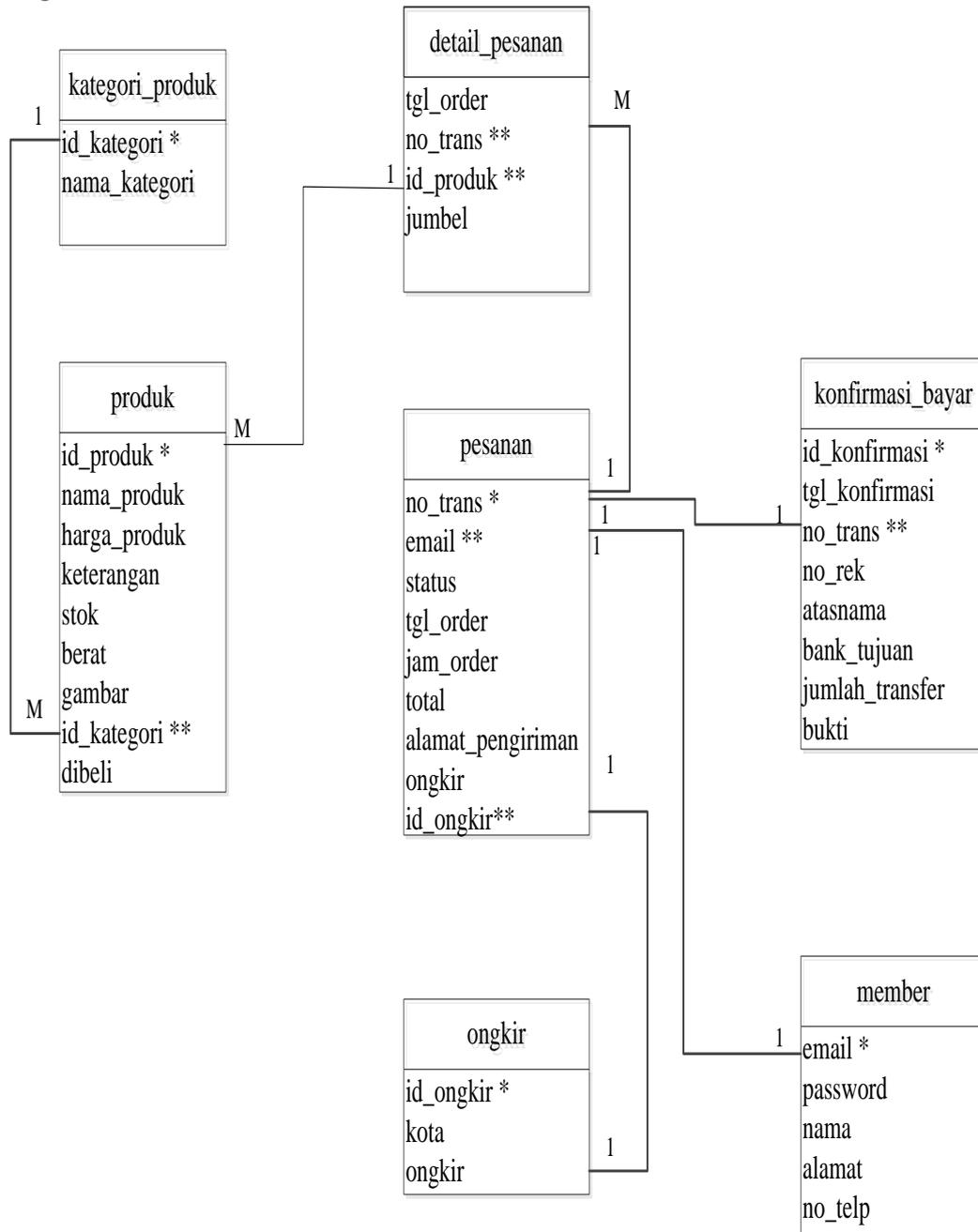
3.4. Entity Relationship Diagram (ERD)



Sumber: Peneliti (2018)

**Gambar 4.**  
**Entity Relationship Diagram (ERD)**

3.5. Logical Record Structure (LRS)



Sumber: Peneliti (2018)

**Gambar 5.**  
**Logical Record Structure (LRS)**

### 3.6. Rancangan User Interface

Beberapa desain *user interface* sistem usulan yang ada pada *website* penjualan Project Distro,

#### 1. Halaman Daftar *Member* Baru

The image shows a screenshot of the 'Project Distro Online' website. The main heading is 'PROJECT DISTRO ONLINE' with the tagline 'YOUR STYLE IN HERE'. Below this, there are navigation links: 'Beranda', 'Tentang Kami', 'Koleksi Produk', and 'Panduan'. A search bar is present with the placeholder text 'Ketikkan Nama Produk'. The main content area is divided into three columns. The left column is titled 'Login Member' and contains fields for 'Masukkan Email' and 'Masukkan Password', along with 'Login', 'Daftar', and 'Lupa Password' buttons. The middle column is titled 'Daftar Member Baru' and contains fields for 'Nama Lengkap', 'Alamat Lengkap', 'Nomer Telepon', 'Email', 'Password', 'Ulangi Password', and a security code '624432'. The right column is titled 'Testimoni Member' and contains several testimonials. At the bottom right, there is a 'Kontak Kami' section with the address 'Jalan Remaja, Rt 04/01 No. 8 Mampang, Pancoran Mas, Depok.' and contact information '5788C3AD 085697859314'.

Sumber: Peneliti (2018)

Gambar 6.  
Halaman Daftar *Member* Baru

#### 2. Halaman *Login Member*

The image shows a screenshot of the 'Login Member' page. The page has a teal header with the text 'Login Member'. Below the header, there are four input fields: 'Masukkan Email', 'Masukkan Password', and two buttons: 'Login' and 'Daftar'. At the bottom, there is a 'Lupa Password' button.

Sumber: Peneliti (2018)

Gambar 7.  
Halaman *Login Member*

3. Halaman Koleksi Produk



Sumber: Peneliti (2018)

Gambar 8.  
Halaman Koleksi Produk

4. Halaman Keranjang Belanja



Sumber: Peneliti (2018)

Gambar 9.  
Halaman Keranjang Belanja

### 3.7. Testing

**Tabel 1.**  
**Hasil Pengujian *Black Box Testing* Form Login Admin**

No.	Skenario pengujian	Test case	Hasil yang diharapkan	Hasil pengujian	Kesimpulan
1.	Email dan Password tidak diisi kemudian klik tombol <i>login</i>	<i>Email:</i> (kosong) <i>Password:</i> (kosong)	Sistem akan menolak akses dan menampilkan pesan “ <i>Text Box Harus Diisi</i> ”	Sesuai harapan	Valid
2.	Mengetikkan Email dan Password tidak diisi atau kosong kemudian klik tombol <i>login</i>	<i>Email:</i> dede.barkah93@gmail.com <i>Password :</i> (kosong)	Sistem akan menolak akses dan menampilkan pesan “ <i>Text Box Password Harus Diisi</i> ”	Sesuai harapan	Valid
3.	Email tidak di isi (kosong) dan Password diisi kemudian klik tombol <i>login</i>	<i>Email:</i> (kosong) <i>Password:</i> admin	Sistem akan menolak Akses dan menampilkan pesan “ <i>Text Box Email Harus Diisi</i> ”	Sesuai harapan	Valid
4.	Mengetikkan salah satu kondisi salah pada Email atau Password kemudian klik tombol <i>login</i>	<i>Email:</i> dede.barkah93@gmail.com (benar) <i>Password:</i> 12345 (salah)	Sistem akan menolak akses akan kembali diarahkan ke halaman login dan menampilkan pesan “Maaf, <i>Email</i> dan <i>Password</i> Anda Salah!!”	Sesuai harapan	Valid
5.	Mengetikkan Email dan Password dengan data yang benar kemudian klik tombol <i>login</i>	<i>Email:</i> dede.barkah93@gmail.com (benar) <i>Password:</i> admin (benar)	Sistem akan menerima akses <i>login</i> dan akan menampilkan pesan “ <i>Login Berhasil!</i> Selamat Datang di Halaman Admin, Dede Barkah”.	Sesuai harapan	Valid

Sumber: Peneliti (2018)

#### IV. KESIMPULAN

- a) Melalui *website* penjualan (*e-commerce*) mempermudah Project Distro dalam memberikan informasi produk-produk yang tersedia kepada calon pembeli (masyarakat umum).
- b) Memudahkan *user* untuk mendapatkan informasi yang *up to date* melalui *internet* mengenai produk-produk fashion tanpa harus datang ke toko atau pusat perbelanjaan.
- c) Dapat mempermudah *user* dalam melakukan pemesanan maupun pembelian, sehingga *user* lebih nyaman dan tanpa harus kehilangan waktu untuk datang langsung ke toko.
- d) Dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam pengolahan datanya.

## REFERENSI

49–62.

Wasiyanti, S., Talaohu, R., Studi, P., Akuntansi, K., Bandung, A., Studi, P., & Akuntansi, K. (2016). PARADIGMA Vol. XVIII. No.2 September 2016 SISTEM INFORMASI PENJUALAN OBAT BERBASIS WEB PADA APOTEK KONDANG WARAS DEPOK, XVIII(2),

Widianto, D. (2015). Sistem Penjualan Elektronik Batik Pacitan Berbasis Website. *IJNS – Indonesian Journal on Networking*, 4(3), 2302–5700. <https://doi.org/10.1123/IJNS.V4I3.157>

Kuncoro, D. W. (2015). Analisis Dan Perancangan Sistem Kasir Dan Pendataan Stok Barang. *Journal Speed – Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi*, 1.

Tjendrowasono, A. d. (2013). Pembangunan Sistem Penjualan Online Pada Toko Indah Jaya Furniture Surakarta. *Indonesian Journal on Computer Science - Speed (IJCSS)*, 56.

Shalahuddin, M. d. (2013). *Rekayasa perangkat Lunak*. Bandung: Informatika.

## BIODATA

Dede Barkah. Lahir di Bogor, tanggal 28 September 1993 merupakan mahasiswa STMIK Nusa Mandiri Jakarta. Memiliki pengalaman bekerja di banyak bidang usaha, untuk saat ini bekerja di Badan Kepegawaian Negara sebagai data entry mulai dari tahun 2016 sampai dengan sekarang.

Sri Wasiyanti. Lahir di Klaten, 16 Agustus 1980. Lulus S1 dari STMIK KUWERA tahun 2005, kemudian melanjutkan pendidikan program pasca sarjana dan lulus pada tahun 2010. Dari tahun 2002 staf pengajar di Bina Sarana Informatika. Jurnal yang pernah ditulis dan dipublikasikan antara lain Etika Teknologi Informasi Dalam perspektif Hukum Positif di Indonesia, Analisis Pengendalian Intern Pada Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Komputer, Sistem Informasi Arus Kas Studi Kasus Pada PT Adhinata Karya Marmer dan lain-lain.

## Rancang Bangun Sistem Informasi Penerimaan Siswa Baru Dengan Model RAD

Yela Latifah<sup>1</sup>, Hilda Amalia<sup>2</sup>, Yunita<sup>3</sup>

<sup>1</sup>AMIK BSI JAKARTA  
yela@gmail.com

<sup>2</sup>AMIK BSI JAKARTA  
Email: hilda.ham@bsi.ac.id

<sup>3</sup>AMIK BSI Jakarta  
E-mail: yunita.ynt@bsi.ac.id

**Abstract** - Admission of new students is a business activity undertaken by educational institutions each year. Educational institutions earn income based on the number of students received each year. The number of new learners' acceptance determines the sustainability of educational institutions. With the advancing world of information technology then encourage the use of technology in every aspect of life. For educational institutions the use of information technology for media and means of improving the process of admission of new students becomes important. It is therefore important for educational institutions to manage new student admissions information systems. There are now many educational institutions that build and design a new student admissions information system but only limited to higher education institutions while for the school level is still very rarely applied. The system development model applied is RAD method. RAD is a software development method that is intended for system development with short turnaround time. So with the RAD method is able to complete the design of new student admissions information system

**Keyword:** information system, Admission of new students, RAD

### I. PENDAHULUAN

Setiap tahunnya semua institusi pendidikan menghadapi kegiatan penerimaan siswa baru. kegiatan ini bertujuan untuk menambah jumlah siswa. Penambahan jumlah siswa ini penting bagi setiap lembaga pendidikan untuk keberlangsungan kegiatan operasional lembaga pendidikan. Dana operasional lembaga pendidikan diperoleh dari siswa atau peserta didik yang diterima oleh lembaga pendidikan tersebut.

Penerimaan siswa baru merupakan suatu proses yang berguna untuk menyaring calon siswa sesuai dengan kriteria tertentu yang diinginkan oleh lembaga pendidikan tertentu (Ramdhani, 2011). Keberhasilan kegiatan penerimaan siswa baru akan meningkatkan kinerja lembaga pendidikan tersebut. Untuk itu perlu diperhatikan bagi setiap lembaga pendidikan untuk mengeloh sistem penerimaan siswa baru.

Sistem penerimaan siswa baru dibanyak lembaga pendidikan masih menggunakan

sistem manual yaitu calon peserta harus datang langsung ke sekolah dan membawa berkas-berkas ke sekolah. Hal ini menyulitkan calon siswa dikarenakan proses manual ini berjalan dalam waktu yang lama, sedangkan siswa masih harus mencoba mengantri mendaftar ke sekolah lainnya.

Proses penerimaan siswa baru yang berlangsung secara konvensional diketahui tidak efisien, jumlah tenaga kerja yang minin dan calon siswa yang mendaftar dari luar kota, hal ini merupakan hambatan bagi proses penerimaan siswa baru (Nugroho & Hidayat, 2015).

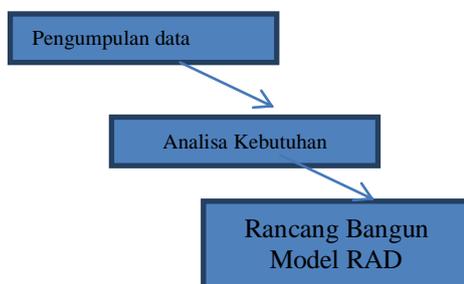
Pada era saat ini menuntut penggunaan teknologi, semua kehidupan bergantung kepada mesin, teknologi diciptakan untuk mempermudah kehidupan manusia (Pahlevi & Krisnawati, 2013). Teknologi yang marak digunakan adalah teknologi berbasis web, web digunakan oleh ribuan orang sebagai media promosi yang baik (Wijaya, Mulyanto, & Mustakim, 2010).

Untuk itu pemanfaatan teknologi menjadi suatu keharusan untuk sistem penerimaan siswa baru di setiap lembaga pendidikan. sistem informasi berbasis web sangat dibutuhkan oleh lembaga sosial dan pendidikan (Amalia, Ferdira, & Anggaraini, 2017). Dalam melakukan perancangan perangkat lunak terdapat beberapa mode yang dapat digunakan, pemilihan model yang tepat merupakan faktor penting dalam keberhasilan rancang bangun sistem. Model RAD merupakan model pengembangan sistem yang tepat untuk penyelesaian sistem dalam waktu singkat (Andriyansyah, 2017)

Rancang bangun sistem informasi harus diselesaikan dalam waktu yang cukup singkat, lamanya suatu pengembangan sistem akan berpengaruh terhadap besarnya biaya proyek sistem informasi yang dibangun. Untuk itu dalam rancang bangun sistem informasi siswa baru sangat tepat dikembangkan dengan model RAD.

## II. METODELOGI PENELITIAN

Berikut tahapan penelitian yang digunakan:



**Gambar 1 Tahapan penelitian yang digunakan**

### A. Pengumpulan data

Dalam penelitian ini dilakukan dua metode pengumpulan data, yaitu:

#### 1. Metode Observasi

Merupakan metode pengamatan langsung yang dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai keadaan yang berlangsung di lapangan. Tujuannya untuk mendapatkan sistem yang berjalan sehingga dapat mengidentifikasi masalah yang ada. Dalam penelitian ini observasi dilakukan terhadap sistem penerimaan siswa baru di beberapa sekolah yang ada di Jakarta.

### 2. Metode Studi Pustaka

Merupakan metode mendapatkan informasi dengan menggunakan pembelajaran dari beberapa artikel ilmiah atau buku ajar yang sesuai dengan penelitian yang dilakukan.

### B. Analisa Kebutuhan

Halaman login petugas dibagi menjadi 2. Yaitu ada Petugas *Administrator* yang mempunyai semua akses dan Petugas PSB yang hanya mempunyai akses mengenai profil dan Pendaftaran siswa baru.

#### a. Halaman Login Petugas *Administrator*

- A1. Petugas *Administrator* dapat login dengan akun yang sudah ada.
- A2. Petugas *Administrator* dapat melihat dan menambah data petugas.
- A3. Petugas *Administrator* dapat mengelola data pembayaran tingkat.
- A4. Petugas *Administrator* dapat mengelola data calon
- A5. Petugas *Administrator* dapat mengelola data penerimaan
- A6. Petugas *Administrator* dapat mengelola data pengumuman.
- A7. Petugas *Administrator* dapat melihat laporan siswa.

#### b. Halaman Petugas PSB

- B1. Petugas PSB dapat login dengan akun yang sudah ada.
- B2. Petugas PSB dapat mengupdate profil
- B3. Petugas PSB dapat melihat data biaya tingkat.
- B4. Petugas PSB dapat mengelola data calon.
- B5. Petugas PSB dapat mengelola data penerimaan.
- B6. Petugas PSB dapat melihat pengumuman
- B7. Petugas PSB dapat melihat laporan siswa.

#### c. Halaman Calon siswa

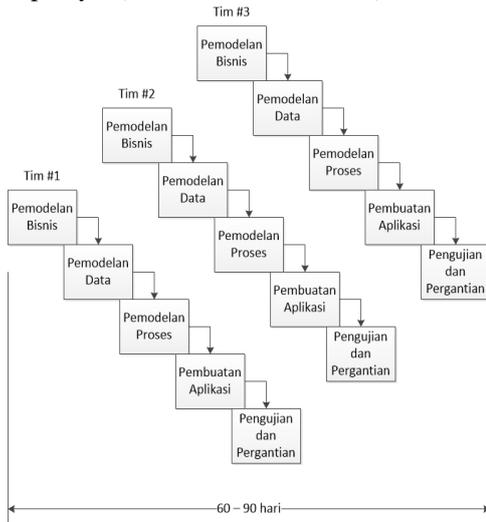
- C1. Calon Siswa dapat mendaftar
- C2. Calon Siswa dapat login dengan akun yang sudah ada.
- C3. Calon Siswa dapat mengupdate profil.
- C4. Calon Siswa dapat melihat biaya tingkat.
- C5. Calon Siswa dapat memilih jenjang.
- C6. Calon Siswa dapat mengupload berkas.

C7. Calon siswa dapat melihat data penerimaan.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Rancang Bangun Model RAD

RAD adalah Model proses pengembangan perangkat lunak yang bersifat inkremental terutama untuk waktu pengerjaan yang pendek. Model RAD merupakan adaptasi dari model air terjun (*Waterfall*) dalam versi cepatnya. (S & Shalauddin, 2014).

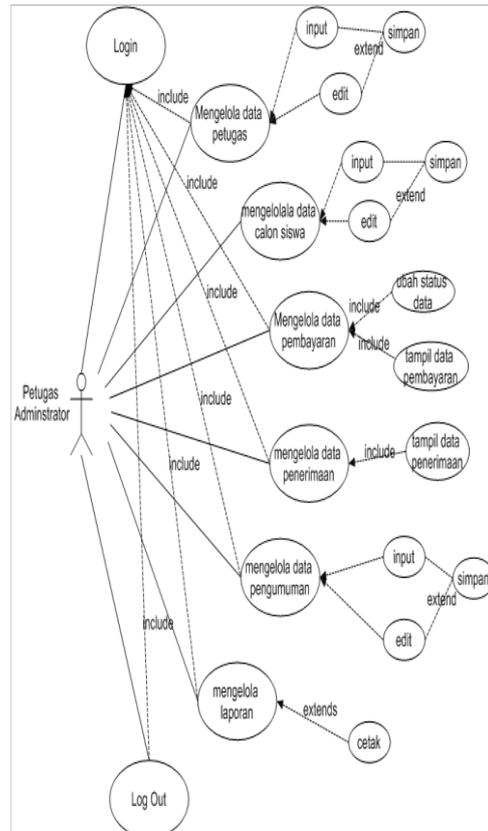


Sumber: (S dan Salahudin, 2014)

**Gambar 2 Ilustrasi Model RAD**

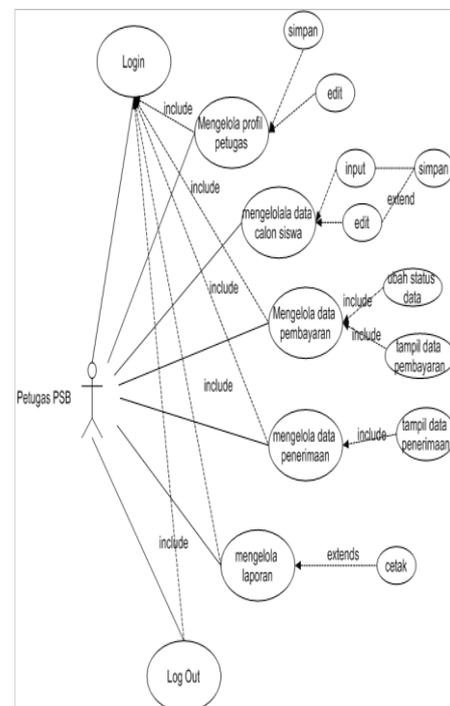
#### Pemodelan Bisnis

Tahapan awal dari metode RAD yaitu Pemodelan bisnis. Pemodelan Bisnis dilakukan untuk memodelkan kebutuhan bisnis bertujuan untuk mengetahui informasi yang berhubungan dengan proses bisnis (Andriyansyah, 2017). Dalam penelitian ini Pemodelan Bisnis dibuatkan dengan diagram use case.



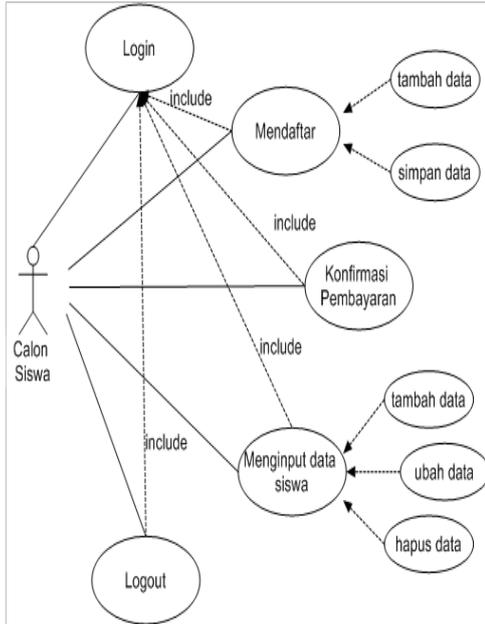
Sumber: (peneliti, 2018)

**Gambar 3 Use case Admin**

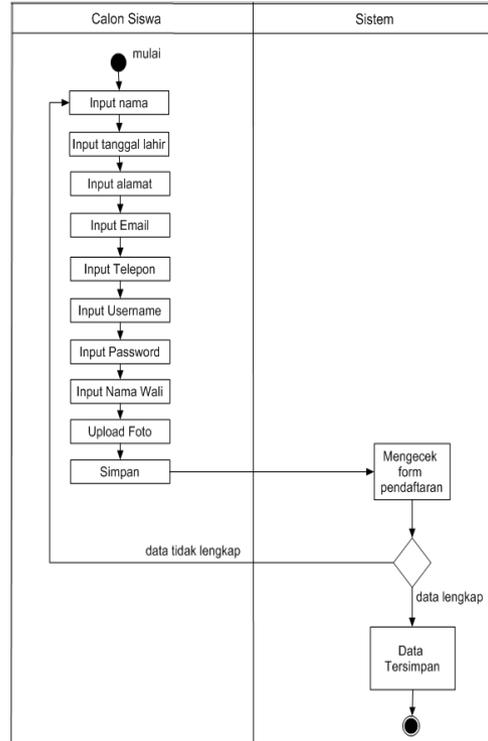


Sumber : (Peneliti, 2018)

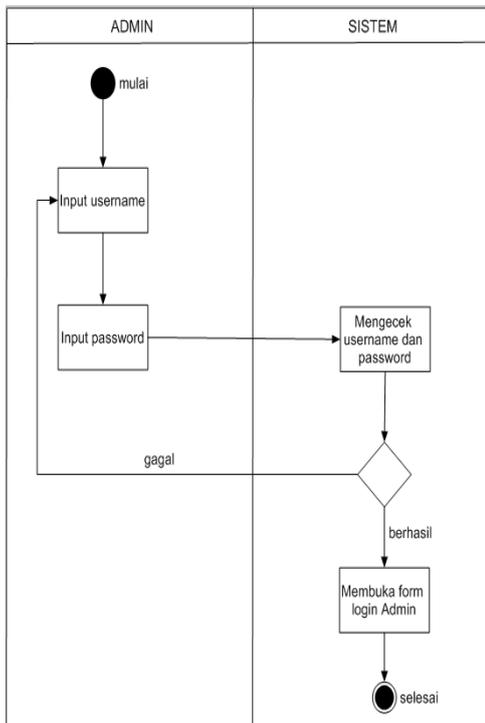
**Gambar 4 Use Case User**



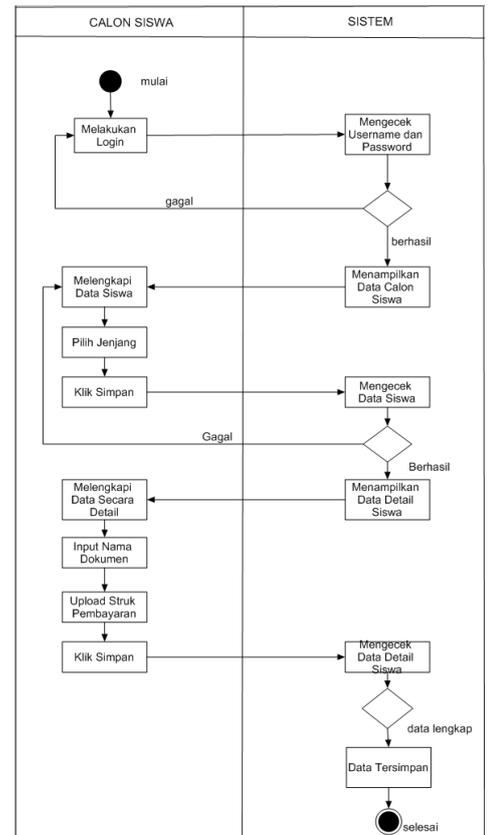
Sumber : (Peneliti, 2018)  
**Gambar 5 Use Case Calon Siswa**



Sumber : (Peneliti, 2018)  
**Gambar 7 Activity Diagram Pendaftaran**



Sumber : (Peneliti, 2018)  
**Gambar 6 Activity Diagram Admin**

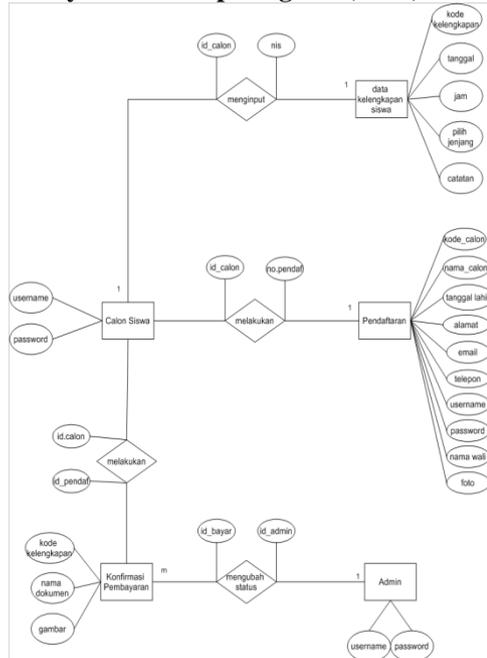


Sumber : (Peneliti, 2018)  
**Gambar 8 Activity Diagram Pembayaran**

### Pemodelan Data

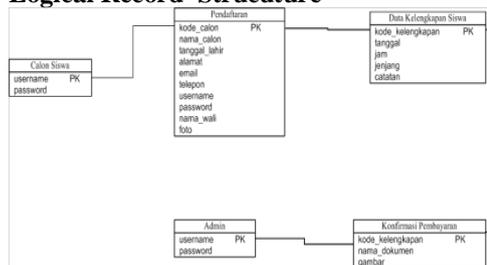
bertujuan untuk memodelkan data apa saja yang dibutuhkan oleh sistem, pemodelan data dibuat berdasarkan pemodelan bisnis yang sebelumnya telah dibuatkan untuk sistem (Andriyansyah, 2017)). Dalam penelitian ini untuk digunakan ERD dan LRS untuk memodelkan data yang akan digunakan dalam sistem.

### Entity Relationship Diagram (ERD)



Sumber: (Peneliti, 2018)  
**Gambar 9 ERD Sistem Penerimaan Siswa Baru**

### Logical Record Structure



Sumber: ( Peneliti, 2018)  
**Gambar 10 LRS Sistem Penerimaan Siswa Baru**

### Pemodelan Proses

Pemodelan proses, yaitu pemodelan yang berfungsi untuk mengimplementasikan fungsi bisnis yang sudah didefinisikan terkait dengan pendefinisian data.

### Pembuatan Aplikasi

Pembuatan aplikasi, mengimplementasikan pemodelan proses dan data menjadi program. Model RAD sangat menganjurkan pemakaian komponen yang sudah ada jika dimungkinkan.

Pengujian dan pergantian, menguji komponen-komponen yang dibuat. Jika sudah teruji maka tim pengembang dapat beranjak untuk mengembangkan komponen berikutnya.

Untuk pengujian terhadap program penerimaan siswa baru dilakukan dengan metode black box testing. Black box testing dilakukan dengan tujuan untuk memastikan output yang dihasilkan sesuai dengan inputan, dan validasi yang dibuat untuk program berjalan dengan benar.

### Hasil Pengujian Balck Box testing Halaman Admin

1. Skenario pengujian: Username dan Password tidak diisi kemudian klik tombol *login*

Test case: *Username* : (kosong)

*Password* : (kosong)

Hasil yang diharapkan: Sistem akan menolak akses dan menampilkan pesan “otentikasi login GAGAL, silahkan cek data anda kembali”

Hasil Pengujian: sesuai dengan harapan  
Kesimpulan: Valid

2. Skenario Pengujian: Mengetikkan Username dan Password tidak diisi atau kosong kemudian klik tombol *login*

Test Case: *Username* : yela *Password* : (kosong)

Hasil yang diharapkan: Sistem akan menolak akses dan menampilkan pesan “otentikasi login GAGAL, silahkan cek data anda kembali”

Hasil Pengujian: Sesuai  
Kesimpulan:Valdi

3. Skenario Pengujian: Username tidak diisi (kosong) dan Password diisi kemudian klik tombol *login*

Test Case: *Username* : (kosong)

*Password* :

(latifah)

Hasil yang diharapkan: Sistem akan menolak akses dan menampilkan pesan “otentikasi login GAGAL, silahkan cek data anda kembali”

Hasil pengujian: sesuai

Kesimpulan : Valid.

4. Skenario: Mengetikkan salah satu kondisi salah pada Username atau Passwordnya kemudian klik tombol *login*.

Test Case: *Username* : lala (salah)

*Password* :

latifah (benar)

Hasil yang diharapkan: Sistem akan menolak akses dan menampilkan pesan “otentikasi login GAGAL, silahkan cek data anda kembali”

Hasil Pengujian: Sesuai Harapan

Kesimpulan: Valid

5. Skenario: Mengetikkan Username dan Password dengan data yang benar kemudian klik tombol *login*

Test Case: *Username* :

yela (benar)

*Password* :

latifah (benar)

Sistem akan menerima akses *login* dan akan masuk ke halaman Home Admin

Hasil Pengujian: Valid

## VI. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian diketahui bahwa sistem penerimaan siswa baru dapat meningkatkan kinerja sistem penerimaan siswa baru. Pengembangan sistem penerimaan siswa baru berbasis web dengan menggunakan metode RAD dapat meningkatkan kinerja penerimaan siswa baru. dari hasil penelitian diketahui bahwa sistem penerimaan baru merupakan sistem yang penting bagi setiap institusi atau lembaga pendidikan. Sistem penerimaan yang baik, efisien dan efektif perlu dibuatkan sistem informasi yang mampu meningkatkan kinerja sistem penerimaan siswa baru. Dengan adanya Sistem penerimaan siswa baru dapat meningkatkan pula pelayanan dan jumlah siswa baru yang diterima dan mempermudah pembuatan laporan siswa baru kepada yayasan. Laporan penerimaan siswa baru dapat dihasilkan lebih cepat, tepat dan akurat sehingga mampu memberikan saran pendukung terhadap masalah penerimaan baru yang dihadapi.

## REFERENSI

Amalia, H., Ferdira, R., & Anggaraini, M. (2017). Sistem Informasi

Pengelolaan Donasi Online. *Perspektif*, 1-6.

Andriyansyah, D. (2017). Model Rapid Application e-Request Promotion Material Pada Citolink Menggunakan Framework Bootstrap. *Indonesian Journal on Networking and Security*, 22-29.

Nugroho, A., & Hidayat, A. (2015). Perancangan Sistem Informasi Penerimaan Siswa Baru Berbasis Web (Studi Kasus Di SMA Nusaputera Semarang). *Jurnal Teknologi informasi dan Komunikasi*, 1-10.

Pahlevi, A. R., & Krisnawati. (2013). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penerimaan Peserta Didik Baru Berbasis Website pas SMA 2 Mojosongo Boyolali. *Jurnal Ilmiah DASI*, 1-6.

Ramdhani, N. A. (2011). Pembangunan Sistem Informasi Siswa Baru Di Sekolah Menengah Kejuruan Al-Irsyad Tegal. *Sentra Penelitian Engineering dan Edukasi*, 35-43.

S, R. A., & Shalahuddin, M. (2014). *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*. Bandung: Penerbit INFORMATIKA.

Wijaya, S. W., Mulyanto, A., & Mustakim, M. (2010). Sistem Informasi Penerimaan Mahasiswa Baru Berbasis Web. *Seminar Nasional VI SDM Teknologi Nuklir Yogyakarta* (hal. 395-404). Yogyakarta: STTN BATAN .

## Biodata Peneliti

**Yela Latifa**, Lulus dari AMIK BSI Jakarta Program Studi Komputerisasi Akuntansi tahun 2016

**Hilda Amalia**, Lulus dari Program Studi Magister Ilmu Komputer STMIK Nusa Mandiri tahun 2012. Dosen pada program studi Manajemen Informatika AMIK BSI JAKARTA.

**Yunita**, Lulus dari Program Studi Magister Ilmu Komputer STMIK Nusa Mandiri tahun 2013. Dosen pada program studi Komputerisasi Akuntansi AMIK BSI JAKARTA

## Analisis Faktor Terhadap Service Quality Atribut Dan Peranannya Dalam Implementasi Harapan Pengguna Jasa PT KAI Commuter Indonesia

Nurvi Oktiani

AMIK BSI Jakarta  
e-mail: [nurvi.nvk@bsi.ac.id](mailto:nurvi.nvk@bsi.ac.id)

**Abstract** – Based on for increasing interest and needs in service sector, it should be for all of industries must provide encouragement for creating an appreciation in service quality procedure and provision, thereby for increasing service quality provider consist of land, port and air transportation management where is need a condition or procedure in service quality for fulfill expectation from customer or consumer. The research has been done with used quantitative research design method, with analytic technic data used factor analysis. Data has been got by spread of questionnaire to 400 samples with characteristic samples are customer whom use transportation by train or PT KAI Commuter line continuously with Jakarta, Bogor, Tangerang Bekasi and Depok Area. Samples have been taken by simple Random Sampling technic. Indicators or Characteristic for Service Quality Attributes consist of Intangibility, Inseparability and Unique dimensions, as for the Result of this research has been used Factor Analysis can be describe in Rotated Component Matrix divided two factors. From the result which two factors can be classified with Qualifying Factors and Vantage Factors, The Qualifying Factors consist of accuracy, trust, fulfill, fluctuation, expertise, and interaction, meanwhile Vantage Factors consist of Capability, Information, Performance, Active or Empathetic., From the result can be taken a decision or solution, It should be for service quality Provider in Commuter line must fulfill the Qualifying Factor and so that the standard of procedure or provision in service quality attributes can meet in standard of Expectation consumer demand

**Key Word:** service quality attribute, expectation, consumer

### I. PENDAHULUAN

Dalam meningkatkan kepentingan serta kebutuhan dalam sektor pelayanan, sudah selayaknya industri-industri yang ada, dengan menyediakan suatu dorongan yang dapat menciptakan suatu apresiasi yang baik dalam upaya peningkatan prosedur atau ketentuan kualitas pelayanan. (Anable & Demand, 2016), Begitu juga halnya dengan peningkatan kualitas pelayanan untuk penyediaan jasa transportasi, baik pengelolaan transportasi darat, laut dan udara, dibutuhkan suatu ketentuan ataupun prosedurnya dalam hal pelayanan dimana bertujuan untuk memenuhi harapan pelanggan, disini dalam pengelolaan transportasi baik itu transportasi darat, laut dan udara diperlukannya suatu pengelolaan operasional yang matang dan terencana dengan memperhatikan faktor-faktor yang dibentuk dalam atribut-atribut *service quality*, perencanaan yang matang terhadap atribut-atribut *service quality* ini juga dimaksudkan nantinya agar pihak-pihak yang berkepentingan dapat mempertimbangkan faktor-faktor yang berhubungan dalam peningkatan harapan – harapan konsumen terhadap pelayanan yang diberikan.

#### **Service Quality**

*Service quality* juga mewakili suatu konsep yang terpenting dalam pemahaman cara memenuhi harapan pelanggan, oleh sebab beberapa dimensi dan indikator yang terdapat pada *Service Quality*, menurut (Vutete & Felix, 2016) dimana terdapat

beberapa penyesuaian secara umum mengenai perbedaan proses pelayanan yang ada diantara produk dan jasa, dimana karakteristik atau dimensi dan indikator pelayanan diantaranya :

1. *Intangibility* : peran penyedia jasa atau supplier, kemampuan penyedia jasa untuk membuat strategi untuk memberikan pelayanan bagi konsumen, pemahaman dan kepercayaan konsumen terhadap barang dan jasa yang diberikan, kebutuhan untuk keakuratan agar tidak terjadi ketidakcocokan dengan keinginan konsumen, penyaluran segala bentuk pelayanan kepada konsumen, dan pemenuhan atas rencana atau janji yang diberikan oleh konsumen
2. *Inseparability* dimana untuk meliputi indikator sebagai berikut : penyedia jasa lebih aktif dan simultan dalam memberikan layanan, kepastian akan sumber pelayanan yang diberikan disini dapat diartikan bahwa penyedia jasa harus benar-benar memastikan bahwa mereka dapat memenuhi kebutuhan konsumen, interaksi yang aktif dengan konsumen, dan sebaiknya konsumen diikuti sertakan dalam segala aktivitas perusahaan atau kegiatan operasional perusahaan
3. *Unique Quality* dapat diartikan dengan indikator diantaranya dapat dilihat dari

cara dari penyedia kerja dalam melakukan pelayanan dalam bisnis, (Quinn, Lemay, Larsen, & Johnson, 2009), bagaimana proses misi atau fluktuasi – pergerakan kinerja dan model organisasi, teknik ataupun cara kerja perusahaan dalam melakukan pengawanan kerja karyawan, kualitas karyawan atau pekerja yang dapat ditandai oleh keahlian dan keterampilan yang dimiliki oleh karyawan

*Service quality* merupakan serangkaian aktivitas ataupun *performance* yang merupakan bagian yang dapat diterima oleh pihak lain yang secara esensialnya bersifat tidak berwujud dan tidak memiliki suatu hasil kepemilikan tertentu

Ciri – ciri serta indikator ataupun karakteristik dari kualitas pelayanan menurut kotler dalam 1

Terdiri atas 4(empat) karakteristek(indikator) dari pelayanan :

1. *Intangibility*: berbeda dengan barang yang berwujud, pelayanan dapat dirasakan oleh konsumen melalui indra mereka sebelum pembelian, oleh karena itu pelanggan atau konsumen akan mengalami ketidakyakinan akan apa yang akan mereka beli, oleh sebab itu intagibility ini akan disertakan berdasarkan bukti-bukti fisik, serta feature atau pun tampilan yang ada dalam produk tersebut serta lingkungan ataupun kondisi ataupun keadaan dari layanan tersebut
2. *Inseparability*: Pelayanan biasanya akan dihasilkan atau diproduksi, kemudian akan dikirimkan dan dikonsumsi secara simulyan, dan sebagai suatu catatan bahwa dalam karakter *Inseparability* adanya partisipasi dan kerjasama antara penyedia layanan dan konsumen yang merupakan bagian dari pelayanan, selain itu terdapatnya interaksi antara penyedia jasa dan konsumen selama proses pelayanan, sehingga dapat diartikan antara konsumen juga dapat dijadikan pihak dalam mengambil keputusan dalam menghasilkan serta dalam proses layanan
3. *Variability*:Lain halnya dengan *Variability*, dimana dalam *variability* ini pelayanan akan menjadi variasi dimana tergantung atas siapa yang menyediakan pelayanan, siapa yang akan menerima pelayanan dimana dan kapan mereka atau disini konsumen mendapatkan pelayanan, dalam *variability* ini adalah bermacam- macam hasil dari kebutuhan konsumen yang beraneka ragam, merupakan kebutuhan konsumen, selera konsumen, suasana hati atau perasaan yang dimiliki oleh konsumen, persepsi dan pilihan konsumen

4. *Perishability*: Dalam *Perishability* ini dapat diartikan bahwa setiap pelayanan yang diberikan tidak dapat disimpan, di jual kembali ataupun dikembalikan kembali, sehingga dapat diartikan bahwa *perishability* ini merupakan proses penanganan atau pemberian layanan, pengiriman layanan, memonitoring atau pengawasan terhadap pemberian layanan serta pengevaluasian atas layanan yang telah diberikan oleh penyedia layanan

Sebagaimana tambahan dari keempat karakteristik atau indikator tersebut terdapat beberapa karakteristik atau indikator yang dimiliki oleh kualitas pelayanan seperti :

1. Pengiriman atau penyampaian layanan dimana membutuhkan interaksi antara penyedia jasa dan konsumen atau pengguna jasa
2. Kualitas pelayanan membutuhkan proses pengontrolan dan monitoring, dan perilaku dari semua staf atau pihak yang menyediakan layanan tersebut
3. Pelayanan yang kurang baik tidak dapat di perbaiki kembali dalam artian disini adalah pelayanan yang kurang memuaskan yang diberikan penyedia jasa pelayanan akan memberikan kesan yang kurang baik bagi konsumen dan akan memberikan influence (pengaruh) bagi konsumen – konsumen lainnya
4. Dimana sangat sulit dalam memberikan standar bagi layanan

Kualitas dapat diartikan sebagai totalitas dari bentuk serta karakteristik dari produk atau pelayanan yang mana diharapkan harus mampu dan memiliki kemampuan dalam membuat suatu kepuasan dan memenuhi kebutuhan konsumen yang sifatnya tersirat Didalam industri pelayanan, kualitas pelayanan diakui dalam tingkatan – tingkatan yang berbeda yang mana disesuaikan dengan harapan (*expectation*) pelanggan dan juga persepsi mereka didalam pelayanan yang diterima oleh konsumen Spesifiknya kualitas pelayanan dapat diperoleh dalam kondisi sebagai berikut:

1. Ketika penyedia jasa memberikan pelayanan yang mana pelayanan memberikan kesan positif bagi konsumen
2. Pelayanan diberikan tepat waktu
3. Ketika kebutuhan konsumen secara tiba-tiba membutuhkan pelayanan penyedia jasa dan secara cepat dan waktu yang tepat penyedia jasa mengambil tindakan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen
4. Ketika pemberian layanan melebihi harapan konsumen

5. Penyedia layanan atau staf penyedia layanan selalu siap memberikan layanan ketika konsumen membutuhkan

*Service quality* ataupun pelayanan yang diberikan pada dasarnya dilakukan dalam upaya memenuhi harapan pelanggan (Chen, Yueh, & Liang, 2016)

Pada penelitiannya menjelaskan bahwa pelayanan (Servqual) skala yang digunakan dalam menginvestigasi hubungan antara harapan (expectation) dan persepsi, dimana dalam hasil dari diperoleh bahwa atribut *service quality* seperti *reliability, empathy, responsiveness dan assurance* memiliki hubungan dalam upaya memenuhi harapan pelanggan, pernyataan dimana dapat diartikan bahwa dalam upaya memenuhi harapan pelanggan akan terdapat suatu *gap* (Batasan) diantara persepsi konsumen dan harapan dari kualitas pelayanan yang ada, oleh sebab itu dalam memenuhi harapan pelanggan dan juga pengalaman dari pelanggan perlu dilakukan suatu pembenahan agar pemberian pelayanan (*service quality*) yang diberikan kepada pelanggan setidaknya dapat memenuhi standar

#### *Customer Expectation*

Harapan pelanggan merupakan suatu keyakinan dari konsumen mengenai suatu produk ataupun pelayanan dimana dalam suatu ketiadaan dari informasi yang didapatkan oleh pelanggan terhadap suatu pelayanan dan produk namun dilain pihak konsumen atau pelanggan memiliki suatu harapan yang tinggi terhadap pelayanan dan produk tersebut, (Almsalam, 2014), memprediksi harapan pelanggan secara umumnya dapat didefinisikan sebagai sebagai suatu kepercayaan konsumen mengenai level dari pelayanan yang lebih spesifik yang ditawarkan oleh perusahaan, dan dimana ekspektasi merupakan suatu frekuensi penggunaan berdasarkan level-level pelayanan dimana dari pelayanan perusahaan yang bersifat khusus yang dapat diterima oleh konsumen, selain itu ekspektasi dari pelanggan dapat digunakan sebagai standar dalam menilai kepuasan

Terdapat suatu paradigma (pandangan mengenai dari haerapan pelanggan :

1. Konfirmasi dimana kinerja pelayanan yang diberikan telah sesuai dengan standar harapan atau ekspektasi pelanggan, maka akan menghasilkan suatu perasaan neutral bagi pelanggan
2. *Positive Disconfirmation* dimana ketika kinerja pelayanan dianggap melebihi standar ekspektasi pelanggan maka penilaian hasil yang didapatkan adalah suatu kepuasan bagi pelanggan
3. *Negative Disconfirmation* dimana ketika kinerja pelayanan dianggap lebih tidak baik (bagus) dari standar ekspektasi pelanggan maka penilaian hasil dari *negative Disconfirmation* adalah *dissatisfaction*

Pada intinya suara konsumen merupakan sesuayau yang harus dijadikan sebagai padoman dalam mendesign proses dan pemberian pelayanan, dimana penyedia layanan harus senantiasa memonitoring bagaimana pelayanan yang diberikan memenuhi harapan atau expectasi dari pelanggan atau konsumen, hal ini dikarenakan harapan akan pelayanan sebagai penentu dari evaluasi terhadap kualitas layanan yang diberikan kepada konsumen dan juga penentu dalam pengevaluasian kepuasan pelanggan, oleh sebab itu hal ini didukung oleh pernyataan parasuraman dalam 2 dimana dinyatakan bahwa penyedia pelayanan harus benar-benar mengenali kebutuhan konsumen dalam proses pemenuhan harapan konsumen tersebut, agar diperoleh atau dapat dicapai level tingkat kepuasan konsumen selama pengalaman atas pemberian layanan oleh penyedia jasa, *customer expectation* juga dapat diartikan keinginan atas apa yang diinginkan oleh konsumen, apa yang konsumen rasakan berkenaan dengan penyediaan atas layanan seharusnya melebihi atas apa yang ditawarkan, mengacu terhadap model SERVQUAL dapat diartikan bahwa *service quality* dapat dijadikan sebagai pengukuran dalam mengidentifikasi batasan ataupun kesenjangan diantara harapan dari pelayanan yang diberikan dan persepsi mereka terhadap pelayanan sebenarnya yang diberikan oleh penyedia jasa

#### *Vantage Factor dan Qualifying Factors*

Dalam mengklasifikasikan atribut *service* (pelayanan) terdapat 2 (dua) teori atau faktor yang dapat dikategorikan kedalam *Qualifying* dan *vantage factors*, dimana dapat dijelaskan bahwa *qualifying* faktor merupakan standar dari apa yang diharapkan oleh konsumen, sementara *vantage factors* merupakan standar dari kebutuhan konsumen dan melebihi standar atau disini merupakan standar atau atribut tambahan dari keinginan atau harapan konsumen (Hu, Djebarni, Zhao, Xiao, & Flynn, 2017)

*Qualifying* Faktor memiliki kontribusi untuk menciptakan ketidakpuasan apabila *service* (pelayanan) yang diberikan oleh perusahaan tidak memenuhi standar pelayanan dari apa yang diharapkan oleh konsumen, sedangkan *vantage* memiliki kontribusi dalam menciptakan kepuasan secara signifikan apabila dan hanya jika *Qualifying* Factor memenuhi atau melebihi standar harapan (expectation) pelanggan (Kadlubek & Grabara, 2015)

*Qualifying* Factor merupakan suatu prosedur yang dianggap wajar dan adil apabila adanya suatu perbaikan dari kinerja pelayanan dapat diukur dengan merespon lebih cepat akan kebutuhan dan harapan konsumen, dan dengan cepat juga menghandle kekurangan serta kelemahan dari pelayanan yang diberikan dengan cara

mengevaluasi hasil dari kinerja pelayanan (*service attributes*) yang diberikan.

Jika melihat suatu perbedaan dalam pendekatan dalam mengklasifikasikan atribut dari *service quality*, sebagai suatu *vantage* dan *qualifying factor* tergantung atau dapat dilihat dari kompetisi yang dialami perusahaan tersebut, dimana *vantage factors* merupakan suatu kemampuan yang dimiliki oleh attribute *service quality* dalam menghadapi persaingan dan juga memenangkan persaingan dengan perusahaan lain, sedangkan *Qualifying factor* merupakan suatu *attribute* dari *service quality* yang dapat membawa perusahaan kepada tingkat persaingan yang lebih tinggi, oleh sebab itu perusahaan harus mampu untuk melakukan suatu strategi yang lebih baik, misalnya dengan memberikan stimulus kepada konsumen agar mereka loyal terhadap produk dan layanan perusahaan (Slevitch & Oh Haemmoon, 2010)

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan dengan menggunakan desain penelitian kuantitatif, dengan Teknik analisis data menggunakan analisis faktor, data yang digunakan adalah data primer, dengan jumlah sampel yang digunakan sebanyak 400 Orang yang merupakan para pengguna jasa PT KAI Commuter Line, Teknik pengambilan sampel dengan menggunakan sample random acak, adapun dimensi atribut *service quality* yang digunakan adalah *Intangibility, Inseparability dan Unique*

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pengolahan data melalui analisis faktor yang meliputi pengolahan data dari 11 (Sebelas) indikator yang diolah maka didapatkan hasil sebagai berikut:

### 3.1. Uji KMO (Kaiser-Meyer-Olkin)

Dari hasil uji KMO dapat dinyatakan sebagai berikut:

Tabel 1. Uji KMO (Kaiser- Meyer – Olkin)

KMO and Bartlett's Test			
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.			,908
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	df	1552,740
		Sig.	,000

Sumber: Data diolah (2018)

Dari hasil Uji KMO(Kaiser -Meyer-Olkin) dinyatakan berada di atas 0,5, menurut widarjono dalam (Oktiani & Misriati, 2017) kriteria kecukupan dari nilai KMO(*Kaiser-Meyer- Olkin*) dimana jika nilai KMO MSA sebaiknya lebih besar dari 0,05 maka dapat dinilai memiliki kecukupan, nilai KMO dan Barlett's tersebut dapat memberikan

suatu gambaran analisis korelasi matrik antara indikator dan sehingga dapat diketahui apakah indikator-indikator tersebut dikatakan layak untuk selanjutnya dianalisis. Dari hasil diatas dapat disimpulkan bahwa indikator-insikator tersebut dapat dilanjutkan untuk tahapan analisis selanjutnya.

### 3.2. Pengolahan Ekstraksi Faktor

Setelah dilakukannya Uji KMO (Kaiser -Meyer -Olkin langkah selanjutnya adalah pengolahan Ekstraksi Faktor, berikut ini akan dijelaskan dalam tabel Anti Image Correlation

Tabel 2 Anti-image Correlation	
Anti-image Correlation	
keakuratan	,881 <sup>a</sup>
kepercayaan	,908 <sup>a</sup>
peran	,883 <sup>a</sup>
pemenuhan	,923 <sup>a</sup>
kemampuan	,873 <sup>a</sup>
informasi	,926 <sup>a</sup>
kinerja	,907 <sup>a</sup>
fluktuasi	,920 <sup>a</sup>
keahlian	,918 <sup>a</sup>
keaktifan	,939 <sup>a</sup>
interaksi	,899 <sup>a</sup>

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Sumber: Data diolah (2018)

Setelah dilakukannya Uji KMO(Kaiser -Meyer-Olkin), maka langkah selanjutnya adalah melihat indidkator- indikator yang layak dan dapat dilanjutkan untuk tahapan selanjutnya dimana kriterianya jika nilai MSA >0,5 maka indikator tersebut layak untuk digunakan dalam tahap selanjutnya, begitu juga sebaliknya apabila nilai MSA tersebut kecil dari 0,5 maka indikator tersebut tidak dapat digunakan untuk proses selanjutnya (Widarjono, 2015), jika kita lihat dari hasil Pengolahan Ekstraksi Faktor untuk nilai *Measures of Sampling Adequacy(MSA)* berada pada nilai MSA>0,5 maka dapat disimpulkan bahwa indikator tersebut berada diatas 0,5 maka dapat diartikan bahwa indikator tersebut dapat dilanjutkan untuk proses selanjutnya

### 3.3 Analisis Nilai Communalities

Berikut penjelasan tabel nilai Communalities :

Tabel 3. Nilai Communalities

#### Communalities

	Initial	Extraction
keakuratan	1,000	,476
kepercayaan	1,000	,564
peran	1,000	,670
pemenuhan	1,000	,473
kemampuan	1,000	,642
informasi	1,000	,540
kinerja	1,000	,535
fluktuasi	1,000	,461
keahlian	1,000	,576
keaktifan	1,000	,489
interaksi	1,000	,563

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Dari nilai communalities yang diperoleh dengan pengolahan kolom extraction yang mana menunjukkan seberapa besar faktor yang dapat terbentuk dengan menjelaskan indikator-indikator, suatu contoh nilai Communalities diatas dapat dijelaskan sebesar 47,6% varian keakuratan dapat dijelaskan oleh faktor yang terbentuk, nilai kepercayaan sebesar 56,4%, peran sebesar 67,0%, nilai pemenuhan sebesar 47,3%, nilai kemampuan sebesar 64,2%, informasi sebesar 54%, kinerja sebesar 53,5%, fluktuasi sebesar 46,1%, keahlian sebesar 57,6%, keaktifan, 48,9% dan interaksi sebesar 56,3%

### 3.3 Total Variance Explained

Berikut akan ditampilkan tabel Total variance Explained :

Tabel 4. Total Variance Explained

Component	Total Variance Explained								
	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,94	44,93	44,93	4,9	44,93	44,93	3,21	29,17	29,12
2	1,04	9,50	54,43	1,2	9,50	54,43	2,78	25,26	54,43
3	,856	7,79	62,21						
4	,694	6,31	68,52						
5	,653	5,94	74,46						
6	,579	5,27	79,73						
7	,534	4,85	84,58						
8	,478	4,35	88,92						
9	,462	4,20	93,12						
10	,399	3,62	96,73						
11	,358	3,25	100,0						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Pada tabel Total Variance Explained diatas dijelaskan besarnya nilai varian yang dijelaskan oleh faktor yang dibentuk, dimana bila total initial eigenvaluesnya >1, maka faktor tersebut dapat dijelaskan dengan baik, dan dapat disertakan dalam pembentukan indikator, namun sebaliknya apabila nilai initial eigenvalues <1 maka faktor tersebut tidak dapat menjelaskan varian indikator yang ada , oleh sebab itu berdasarkan nilai initial Eigenvalues diatas maka akan ada pembentukan atas 2 (dua) faktor,

Berdasarkan dari data Total Variance Explained pada kolom Extraction Sums of Squared Loadings dimana dapat diketahui berapa besar faktor yang terbentuk yang dapat menjelaskan varian dari indikator yang ada, dimana jika 11(sebelas ) Faktor tersebut dijadikan satu faktor, maka indikator tersebut mampu menjelaskan 44,93%, namun apabila jika indikator tersebut dijadikan 2 (dua) faktor maka indikator yang ada mampu menjelaskan varian indikator sebesar 54,43%, , yang terdiri dari 44,93% dari faktor pertama dan 9,50% dari faktor ke dua, maka jika di gabungkan antara kedua faktor tersebut mampu menjelaskan sebesar 54,43% dari 11(sebelas) indikator yang ada, dapat disimpulkan bahwa data ini cukup besar karena mampu menjelaskan sebesar lebih dari 50% dari 11(sebelas) faktor yang ada.

### 3.4 Rotated Component Matrix

Berikut ini akan dijelaskan Tabel Rotated Component Matrix,

Tabel 5. Rotated Component Matrix, Rotated Component Matrix<sup>a</sup>

	Component	
	1	2
keakuratan	,682	,099
kepercayaan	,651	,374
peran	,035	,818
pemenuhan	,554	,407
kemampuan	,261	,758
informasi	,509	,530
kinerja	,429	,592
fluktuasi	,586	,343
keahlian	,724	,227
keaktifan	,294	,634
interaksi	,739	,133

Extraction Method: Principal Component Analysis.  
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 3 iterations.

Hasil metode rotasi dengan metode varimax dan Quartimax, dapat disimpulkan bahwa dari 11 (sebelas) indikator dapat direksi menjadi 2(dua) Faktor yakni

1. Faktor pertama meliputi keakuratan, kepercayaan, pemenuhan, fluktuasi, keahlian, interaksi
2. Faktor kedua meliputi peran, kemampuan, informasi, kinerja, dan keaktifan

adapun faktor yang dibentuk adalah faktor-faktor tersebut berdasarkan (Hu et al., 2017) yakni terdiri atas *Qualifying* dan *Vantage Factor*, *Qualifying Factor* merupakan suatu faktor dari atribut *service quality* yang ditentukan dari harapan konsumen, sedangkan *Vantage Factor* merupakan faktor dari atribut *service quality* yang didasarkan kepada nilai dari ekspektasi(harapan) yang lebih oleh konsumen atau disini merupakan faktor yang dilihat dari harapan yang lebih dari konsumen atas produk ataupun jasa yang mereka, selain itu *Qualifying Faktor* merupakan bagian dari *service quality* atribut yang mana peningkatan hasil pencapaian dalam upaya mewujudkan harapan pelanggan atau konsumen, dimana pada dasarnya dilakukan dengan standar-standar yang telah ditetapkan oleh penyedia jasa tersebut, sedangkan *Vantage Faktor* merupakan Faktor atribut *service Quality* dimana dalam upaya pemenuhan harapan pelanggan harus dilakukan suatu cara, inovasi, metode, yang berbeda agar atribut *service quality* tersebut melebihi apa yang diharapkan oleh konsumen dan memiliki nilai lebih (Value Added) sehingga dibutuhkan suatu keunikan strategi agar dapat menciptakan keunggulan bersaing (Demangeot & Broderick, 2010) , *qualifying Faktor* pada akhirnya memberikan suatu kontribusi dalam hal pencapaian kepuasan pelanggan, dan juga harapan pelanggan, sehingga dapat disimpulkan bahwa jika kurangnya pemenuhan harapan pelanggan akan pencapaian *Qualifying faktor* ini akan menyebabkan ketidakpuasan yang dirasakan oleh pelanggan, oleh sebab itu *Qualifying faktor* merupakan faktor yang sangat penting dimana pemenuhannya merupakan suatu persyaratan utama, lain halnya dengan *vantage faktor* dimana walaupun *vantage faktor* juga mempengaruhi terbentuknya kepuasan pelanggan secara signifikan, namun terbentuknya kepuasan pelanggan itu hanya dapat di capai apabila pemenuhan *Qualifying Faktor*, ini dapat terpenuhi dan sesuai atau melebihi harapan pelanggan

#### IV. KESIMPULAN

Dari Hasil pengolahan data yang telah dilakukan dapat ditarik suatu kesimpulan dari nilai communalities bahwa atribut *service quality* yang terbagi atas dua *Qualifying Factors* atau Faktor pertama meliputi keakuratan, kepercayaan, pemenuhan, fluktuasi, keahlian, interaksi mampu

memberikan kontribusi besar terhadap pemenuhan harapan (*expectatiobn*), sebanyak 44,93%, sedangkan Faktor kedua atau *Vantage Factor* meliputi peran, kemampuan, informasi, kinerja, dan keaktifan mampu memberikan kontribusi sebanyak 9,50% dari total keseluruhan kontribusi sebesar 54,43%,, hasil penelitian ini di diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi PT KAI Commuter Line dapat upaya memenuhi harapan pelanggan (*expectation*) melalui atribut *service quality*, adapun keterbatasan dalam penelitian ini adalah peneliti hanya menggunakan atribut *service quality* yang terdiri dari dimensi *Intangibility*, *Inseparability* dan *Unique*, untuk kedepannya diharapkan dalam upaya menambah khazanah pengetahuan mengenai upaya pemenuhan *harapan (expectation) pelanggan dengan menggunakan atribut service quality lainnya*

#### REFERENSI

- Almsalam, S. (2014). The Effects of Customer Expectation and Perceived Service Quality on Customer Satisfaction Samaan Almsalam. *International Journal of Business and Management Invention*, 3(8), 79–84. Retrieved from www.ijbmi.org
- Anable, J., & Demand, E. (2016). Citizen Perceptions of Quality of Service in Public Transport: Evidence for bus transit in Scotland, (January), 1–14.
- Chen, C. C., Yueh, H. P., & Liang, C. (2016). Employee perceptions and expectations of online marketing service quality: An investigation of farmers' associations in Taiwan. *International Food and Agribusiness Management Review*, 19(1), 43–58.
- Demangeot, C., & Broderick, A. J. (2010). Consumer Perceptions of Online Shopping Environments. *Psychology & Marketing*, 30(6), 461–469. <https://doi.org/10.1002/mar>
- Hu, H., Djebari, R., Zhao, X., Xiao, L., & Flynn, B. (2017). Effect of different food recall strategies on consumers' reaction to different recall norms. *Industrial Management & Data Systems*, 117(9), 2045–2063. <https://doi.org/10.1108/IMDS-10-2016-0464>
- Kadłubek, M., & Grabara, J. (2015). Customers' Expectations and Experiences Within Chosen Aspects of Logistic Customer Service Quality. *International Journal for Quality Research*, 9(2), 265–278.
- Oktiani, N., & Misriati, T. (2017). Evaluasi Faktor – Faktor Desain Win-Win Transportation Solution Dalam Upaya Meningkatkan Kepuasan Pengguna Jasa Transportasi Busway, 5(1), 27–40.
- Quinn, A., Lemay, G., Larsen, P., & Johnson, D. M.

- (2009). Service quality in higher education. *Total Quality Management & Business Excellence*, 20(2), 139–152. <https://doi.org/10.1080/14783360802622805>
- Slevitch, L., & Oh Haemoon, H. (2010). Asymmetric relationship between attribute performance and customer satisfaction: A new perspective. *International Journal of Hospitality Management*, 29(4), 559–569. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2009.09.004>
- Vutete, C., & Felix, C. (2016). Customer Perceptions on the Service Supply And Demand Mismatch Of a State Commercial Bank, 18(6), 81–86. <https://doi.org/10.9790/487X-1806038186>
- Widarjono, A. (2015). *Analisis Multivariat Terapan Dengan Program SPSS, AMOS, dan SMARTPLUS* (Kedua). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

#### PROFIL PENULIS

**Nurvi Oktiani**, Pendidikan S1 Manajemen (S.E) Universitas Andalas, lulus tahun 2008. S2 Ilmu Manajemen (MM) Universitas BSI Bandung, lulus tahun 2013. Mengajar di Bina Sarana Informatika dari tahun 2011 hingga sekarang, dan juga aktif menjadi Staf PPPM(Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat) AMIK BSI Jakarta.

# Penerapan Aplikasi Akuntansi Pada Laporan Keuangan Perusahaan Dagang

Sarah Safirah<sup>1</sup>, Siti Masripah<sup>2</sup>

<sup>1</sup>AMIK BSI Bogor  
e-mail: sarahsafirah979@gmail.com

<sup>2</sup>AMIK BSI Jakarta  
e-mail: siti.stm@bsi.ac.id

**Abstract** - *The accounting record system will be needed in every company, by displaying financial statements that are very useful for the company's progress. The Fadhil Genteng store, whose accounting processing is still done manually, often experiences problems including problems in recording, calculating and storing. The process of making financial statements is very long, starting from the collection of transactions, classifications, journals, ledgers, special journals, lane balance sheets, thus forming financial statements. To solve the problems that occur then the use of information systems will be needed, the information system in the form of zahir accounting application is one application that is used to simplify the recording of financial statements. Financial reports that are fast and precise in their presentation will greatly help various parties to make decisions.*

**Key Word:** *accounting system, zahir, financial statements*

## I. PENDAHULUAN

Ekonomi di Indonesia saat ini sudah pesat dengan ditandainya usaha-usaha baru yang didirikan (Abdurrahman & Masripah, 2017). Setiap perusahaan pada umumnya memiliki suatu sistem yang dapat membantu pelaksanaan kegiatan operasional. Penggunaan Teknologi membawa pengaruh yang cukup besar pada dunia pendidikan dan usaha dalam menghasilkan keputusan-keputusan (Masripah & Yuliansyah, 2018). Pengolahan data akuntansi dengan bantuan komputer adalah hal yang sudah biasa baik di lingkungan perusahaan kecil maupun besar. Kondisi tersebut terjadi karena terdapat beberapa keunggulan dalam pengolahan data akuntansi bila dibandingkan dengan pengolahan secara manual. Keunggulan terutama perusahaan yang dapat membuat data lebih cepat, akurat, serta tepat waktu dan juga penghematan ruang penyimpanan sehingga mudah pengarsipan dan pengambilan data kembali.

Banyaknya aplikasi komputer akuntansi yang beredar di masyarakat. Ada aplikasi yang umum seperti Microsoft excel, dan lain-lain, ada pula yang dirancang secara khusus untuk pengolahan data akuntansi seperti Zahir Accounting.

Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya (Anggadini & Puspitawati, 2011). Secara sederhana sistem dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur komponen atau variabel yang terorganisasi, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain dan terpadu (Sutabri, 2012). Didukung dengan pengetahuan informasi teknologi yang semakin pesat ini, maka suatu perusahaan kadang kala memanfaatkan aplikasi

komputer akuntansi dan teknologi informasi yang dapat membantu mengolah sistem keuangan dan laporan keuangan suatu perusahaan, maka bidang akuntansi sangat membutuhkan sistem yang terkomputerisasi. Kinerja keuangan perusahaan dapat diukur dengan menganalisa dan mengevaluasi laporan keuangan (Riswan & Kesuma, 2014).

Toko Fadhil Genteng yang pengolahan akuntansinya masih dilakukan secara manual sehingga mengalami permasalahan diantaranya permasalahan dalam hal pencatatan, perhitungan dan penyimpanan. Proses pembuatan laporan keuangan sangatlah panjang, dimulai dari pengumpulan transaksi, pengikhrisan, penjurnalan, pembuatan buku besar, pembuatan jurnal khusus, neraca lajur, sehingga membentuk laporan keuangan. Dan untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka diterapkanlah aplikasi zahir accounting, sehingga menghasilkan laporan keuangan yang cepat dan tepat pada saat dibutuhkan.

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis untuk memperoleh data - data yaitu;

### 1. Metode Observasi (*Observation Method*)

Pegamatan secara langsung pada Toko Fadhil Genteng yang berlokasi di daerah jalan baru. Metode ini merupakan cara yang baik untuk melihat secara langsung proses yang terjadi.

### 2. Metode Wawancara (*Interview Method*)

Proses wawancara atau tanya jawab ditujukan kepada pimpinan dan pihak terkait lainnya baik langsung maupun tidak langsung di perusahaan tersebut, sehingga dapat diperoleh informasi yang dibutuhkan.

3. Metode Studi Pustaka (*Library Method*)  
Sebagai pedoman pengumpulan dan mengkaji data yang ada. Dengan referensi – referensi yang relevan dengan pembahasan permasalahan yang diangkat.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada perusahaan yang kurang terorganisir dalam pengolahan transaksinya, mulai dari pencatatan transaksi ke dalam jurnal umum, posting ke buku besar, meringkas bukti transaksi ke dalam neraca saldo, melakukan penyesuaian, membuat kertas kerja, sampai dengan membuat laporan keuangan, yang belum sistem terkomputerisasi, sehingga pengolahan data membutuhkan waktu yang lama. Seperti pada Toko Fadhil Genteng yang pengolahan akuntansinya masih secara manual, dan masih terdapat kesalahan dalam penginputan jurnal, dan juga dalam pencatatan transaksi.

Kadang karena kurangnya pengetahuan akuntansi, mereka mengambil cara mudah untuk menjurnal semua transaksi tersebut, hal ini dapat menyebabkan tidak balance-nya buku besar dan juga laporan keuangan yang akan dibuatnya. Sistem yang terkomputerisasi dapat membantu mempercepat proses penyajian laporan keuangan, selain itu dapat membantu meminimalisir kesalahan – kesalahan tersebut.

#### Pencatatan Akuntansi Manual

akuntansi adalah “ Proses pengidentifikasian penggolongan, penyortiran, pengikhtisaran, dan penyajian transaksi keuangan (informasi ekonomi), sehingga dapat dilakukan penilaian dan pengambilan keputusan oleh pemakai informasi tersebut (Himayati, 2008). Pada pencatatan akuntansi manual dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam membuat laporan keuangan. Dalam Pencatatan akuntansi manual, semua transaksi ditatat dalam jurnal umum, kemudian di posting satu-satu ke dalam buku besar. Berikut neraca saldo per 31 juli 2016 pada Toko Fadhil Genteng.

Tabel 1  
Neraca Saldo Per 31 Juli 2016

No. Rek	Nama Akun	Debit	Kredit
1102	Kas	854.480	
1103	BCA	1.684.665	
1104	Mandiri	12.245.402	
1105	BRI	80.895	
1108	Piutang dagang	146.611.013	
	Persediaan barang	404.197.798	
1203	Kendaraan	12.891.960	
	Akum Peny.Kendaraan		1.060.500
2101	Hutang dagang		136.232.449
3101	Modal disetor		354.884.988
3103	Laba ditahan		86.388.276
	<b>Jumlah</b>	<b>578.566.213</b>	<b>578.566.213</b>

Tabel 1 merupakan saldo awal perusahaan pada bulan

juli 2016, dimana perusahaan memiliki harta, hutang dan modal sejumlah 578.566.213 yang akan digunakan dalam proses transaksi bulan berikutnya. Setelah proses pencatatan transaksi kedalam jurnal dan buku besar maka menghasilkan laporan keuangan pada bulan agustus 2016.

Pada tabel 2, laporan laba rugi bulan agustus terlihat pendapatan dari penjualan, harga pokok penjualan serta beban sehingga menghasilkan laba usaha sebesar 26.754.182.

Tabel 2.  
Laporan Laba Rugi

TOKO FADHIL GENTENG	
Laporan Laba Rugi	
Per 31 Agustus 2016	
<b>PENDAPATAN</b>	
Penjualan	Rp 233.824.542
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>	
Harga Pokok Penjualan	Rp 194.288.667
Laba Bruto Atas Penjualan	Rp 39.535.875
<b>BEBAN OPERASAI PENJUALAN</b>	
Biaya Listrik,air,telepon	Rp 2.581.693
Biaya peny.kendaraan	Rp. 200.000
	Rp 12.781.693
<b>LABA USAHA</b>	<b>Rp 26.754.182</b>

Pada tabel 3, akan terlihat laporan neraca untuk bulan agustus 2016.

TOKO FADHIL GENTENG  
Neraca  
Per 31 Agustus 2016

TOKO FADHIL GENTENG	
Neraca	
Per 31 Agustus 2016	
<b>AKTIVA</b>	
<b>Aktiva Lancar:</b>	
Kas	122.555.929
Bank Bca	22.849.665
Bank Mandiri	23.311.402
Bank BRI	80.895
Piutang Dagang	213.921.413
Persediaan Barang	258.852.911
	641.572.215
<b>Aktiva Tetap</b>	
Kendaraan	12.891.960
Akum Peny.Kendaraan	1.260.500
	11.631.460
<b>Total Aktiva</b>	<b>653.203.675</b>
<b>Pasiva Kewajiban Lancar :</b>	
Hutang Dagang	185.176.229
<b>Total Hutang</b>	<b>185.176.229</b>
<b>Modal</b>	
Modal	381.639.170
Laba Ditahan	86.388.276
	468.027.446
<b>Total Pasiva</b>	<b>653.203.675</b>

#### Pencatatan Komputerisasi Akuntansi

Pencatatan komputerisasi akuntansi menggunakan aplikasi Zahir Accounting Versi 5.1. Pada proses pencatatannya yaitu setup data perusahaan, mengatur mata uang, input transaksi dan mencetak laporan keuangan. Langkah pertama yang harus dilakukan adalah menentukan profil perusahaan guna pembuatan data baru untuk didalam zahir.

Toko Fadhil Genteng adalah sebuah toko yang bergerak dibidang perdagangan umum yang menjual barang bangunan seperti genteng dan lain-lain, Toko Fadhil Genteng dalam bertransaksi menggunakan uang tunai dalam transaksi akuntansinya. Penulis mengambil sampel data akuntansi pada auntansi pada bulan Agustus 2016. Adapun data perusahaan sebagai berikut :

Nama Perusahaan : Toko Fadhil Genteng  
Alamat Perusahaan : Jl.KH. Soleh Iskandar Bogor  
Kota / Negara : Jakarta / Indonesia  
Telp / Fax : 0251- 8322010

1. Toko Fadhil Genteng menetapkan kebijakan akuntansi sebagai berikut :
2. Periode akuntansi selama satu tahun (01 Agustus s/d 31 Juli) dibagi dalam 12 periode akuntansi.
3. Sistem pencatatan menggunakan sistem periodic (fisik)
4. Dipergunakan jurnal khusus dan jurnal umum melakukan jurnal disetiap transaksi.
5. Mata uang yang digunakan adalah Rupiah
6. Penyusutan atau depresiasi aktiva tetap dihitung dengan metode garis lurus
7. Perhitungan dan pencatatan beban deprisiasi dilakukan pada setiap bulan
8. Sistem pengkodean
  - a. Faktur Penjualan : FK
  - b. Faktur pembelian : NT
  - c. Kas Keluar : KK

Setelah semua terdata langkah berikutnya adalah menerapkan kedalam zahir, sehingga akan nampak pada gambar 1 dibawah ini :



Gambar 1. Informasi Perusahaan

Dalam penggunaan zahir akan dipermudah dalam penginputan neraca saldo awal. Neraca saldo tersebut akan terintegrasi dengan pencatatan lainnya. Pada gambar 2, saldo dibawah harus bernilai 0.

Jumlah saldo awal akun per tanggal 31 Juli 2016  
Dalam mata uang sebenarnya, setiap nilai harus positif, kecuali memang benar-benar bernilai negatif

Kode	Nama Akun	Mata Uang	Saldo Awal (Rp)
110-10	Kas Kecil		,0
110-20	Kas		854.480,0
120-10	Bank BCA		1.684.665,0
120-11	Bank Mandiri		12.245.402,0
120-12	Bank BNI		80.895,0
130-10	Piutang Gro		,0
130-20	Piutang Usaha		146.611.013,0
130-40	Cadangan Kerugian Piutang		,0
130-50	Piutang Non Usaha		,0
140-10	Persediaan Barang dagangan		404.197.798,0
140-20	Persediaan 2		,0
140-30	Persediaan 3		,0
140-40	Persediaan 4		,0
150-10	Pajak Dibayar di Muka		,0
150-20	Asuransi Dibayar di Muka		,0
160-10	Investasi Saham		,0
160-20	Investasi Obligasi		,0
170-10	Tanah		,0
170-20	Bangunan		,0
170-21	Akumulasi Penyusutan Bangunan		,0
170-30	Mesin dan Peralatan		,0
170-31	Akumulasi Penyusutan Mesin dan Peralat		,0
170-40	Mebel dan Alat Tulis Kantor		,0

Nilai sebesar Rp ,0 akan dialokasikan pada Akun sementara

Gambar 2. Input saldo awal

Dalam pengolahan data transaksi, kita diberi kemudahan dalam penginputannya, yaitu menggunakan modul-modul yang tersedia. Sebagai contoh pada tanggal 01 Agustus 2016 dijual barang dagang kepada Tk.Rian secara kredit, berupa: 1200 Pcs Genteng full flat natural kanmuri Rp.11.800 @ 14.160.000. maka dalam zahir akan diinput sebagai berikut pada gambar 3

Pengiriman Barang (Invoicing)

Nama Pelanggan : TK Rian No. Faktur : FK-483 Nomor SO : Tanggal Faktur : 01/08/2016

Keterangan : Penjualan, TK Rian

No. Barang	Deskripsi Barang	Di Kirim	Di Order	Satuan	Harga	Disc	Total	Pjk	Job
0001	Genteng full flat natural Kanmuri	1.200,0	0	Pcs	11.800,0	,0%	14160000,0		

Tgl. Pengiriman : 01/08/2016 Salesman : Muna

Total Pajak : 0,0

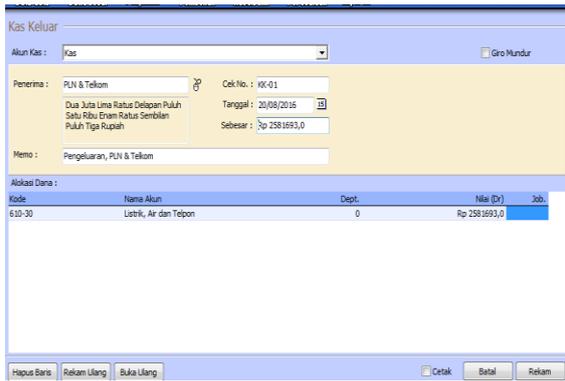
Total Setelah Pajak : 14160000,0

Termin Pembayaran : Credit/Debit Memo : Dibayar / Uang Muka : 0,0

% Net 0 Saldo Terutang : 14160000,0

Gambar 3. Transaksi penjualan

Transaksi yang terjadi pada perusahaan tidak hanya penjualan saja, berikut contoh transaksi pengeluaran kas. Pada tanggal 20 Agustus 2016 dikeluarkan biaya untuk membayar listrik, dan telpon sebesar Rp. 2.581.693, maka akan di input kedalam form pengeluaran kas seperti gambar 4 dibawah ini :



Gambar 4. Transaksi Pengeluaran Kas

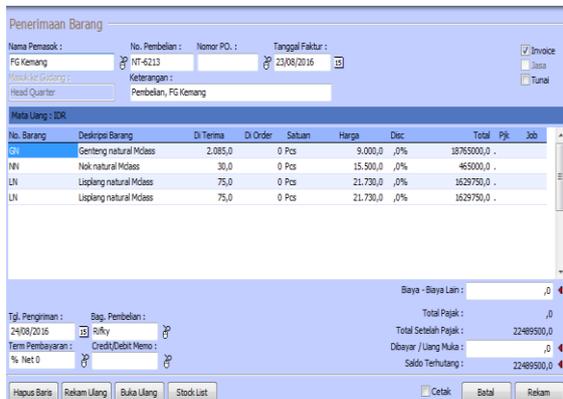
Transaksi pembelian yang dilakukan pada tanggal 24 Agustus 2016 dibeli barang dagang dari FG kemang sejumlah rincian berupa:

- 2.085 Pcs Genteng natural Mclass Rp.9.000
- 30 Pcs Nok natural Mclass Rp. 15.500
- 75 Pcs lisplang natural Mclass Rp.21.730
- 75 Pcs Genteng mahogany Mclass Rp.21.730

Maka akan diinput kedalam modul pembelian yaitu seperti gambar 5.

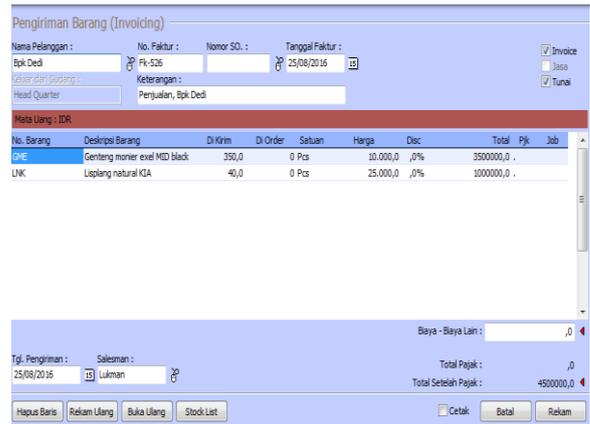
Pada tanggal 25 Agustus 2016 dijual barang dagang kepada Bp.Dedi secara tunai Melalui bank BCA berupa:

- 350 Pcs Genteng Monier exell mid.black Rp. 10.000 @3.500.000
  - dan 40Pcs Lisplang natural KIA Rp.25.000 @1.000.000
- untuk transaksi ini akan diinput seperti gambar 6 dibawah ini :



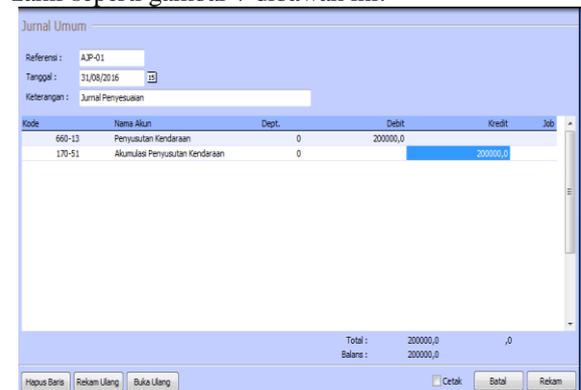
Gambar 5. Pembelian 1

Pada gambar 6, ada sedikit perbedaan didalam input transaksi, yang harus diceklist adalah dua yaitu invoice dan tunai. Dikarenakan penjualan dilakukan secara tunai melalui bank.



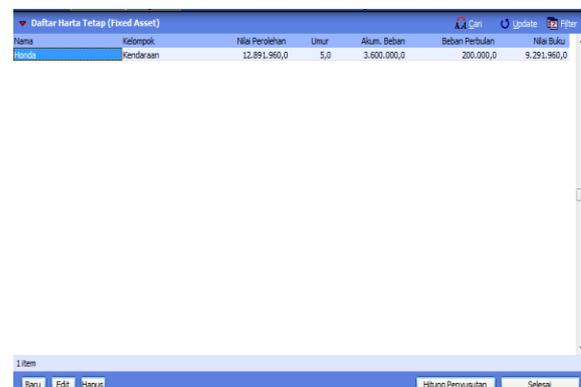
Gambar 6. Penjualan tunai

Transaksi pencatatan untuk penyusutan yang terjadi dengan contoh tanggal 31 Agustus 2016 dilakukan penyesuaian setiap bulannya dengan pencatatan sebagai berikut: Penyusutan kendaraan Agustus 2014 Rp.200.000, maka akan terlihat pencatatan dalam zahir seperti gambar 7 dibawah ini:



Gambar 7. Jurnal Penyusutan

Transaksi penyusutan yang terjadi dapat dilihat dibagian penyusutan harta tetap seperti gambar 8. Semua transaksi yang terjadi dilakukan penginputan kedalam aplikasi zahir, sehingga dapat dilihat hasil penjumlahan untuk semua transaksi, dapat dilihat pada gambar 9.



gambar 8. Penyusutan Harta tetap

18-46 02 Juli, 2017

Toko Fadhill Genteng  
Daftar Jurnal  
Semua Transaksi  
01 Agustus 2016 - 31 Agustus 2016

Ref.	Tanggal	Keterangan	No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
SJ	01/09/2016	Penjualan, Pabri 2000				
		FK-402 110-20 Kas		459.000,00		
		FK-402 410-10 Penjualan Barang Dagangan			459.000,00	
SJ	01/09/2016	Penyesuaian persediaan, untuk FK-402				
		FK-402 140-10 Persediaan Barang dagangan			391.140,00	
		FK-402 510-10 Pembelian		391.140,00		
SJ	01/09/2016	Penjualan, TK Rian				
		FK-403 130-20 Putang Usaha		14.160.000,00		
		FK-403 410-10 Penjualan Barang Dagangan			14.160.000,00	
SJ	01/09/2016	Penyesuaian persediaan, untuk FK-403				
		FK-403 140-10 Persediaan Barang dagangan			12.480.000,00	
		FK-403 510-10 Pembelian		12.480.000,00		
SJ	01/09/2016	Penjualan, Pelanggan Umum				
		FK-404 110-20 Kas		200.000,00		
		FK-404 410-10 Penjualan Barang Dagangan			200.000,00	
SJ	01/09/2016	Penyesuaian persediaan, untuk FK-404				
		FK-404 140-10 Persediaan Barang dagangan			180.000,00	
		FK-404 510-10 Pembelian		180.000,00		
SJ	02/09/2016	Penjualan, Bpk H Ito				
		FK-405 120-11 Bank Mandiri		9.091.000,00		
		FK-405 410-10 Penjualan Barang Dagangan			9.091.000,00	
SJ	02/09/2016	Penyesuaian persediaan, untuk FK-405				
		FK-405 140-10 Persediaan Barang dagangan			8.110.000,00	
		FK-405 510-10 Pembelian		8.110.000,00		
SJ	03/09/2016	Penjualan, Henna Makmur				
		FK-406 110-20 Kas		400.000,00		
		FK-406 410-10 Penjualan Barang Dagangan			400.000,00	
SJ	03/09/2016	Penyesuaian persediaan, untuk FK-406				
		FK-406 140-10 Persediaan Barang dagangan			350.000,00	
		FK-406 510-10 Pembelian		350.000,00		
SJ	03/09/2016	Penjualan, Pelanggan Umum				
		FK-407 110-20 Kas		40.000,00		
		FK-407 410-10 Penjualan Barang Dagangan			40.000,00	
SJ	03/09/2016	Penyesuaian persediaan, untuk FK-407				
		FK-407 140-10 Persediaan Barang dagangan			20.000,00	
		FK-407 510-10 Pembelian		20.000,00		
SJ	04/09/2016	Penjualan, Bpk Ode				
		FK-408 130-20 Putang Usaha		6.669.000,00		
		FK-408 410-10 Penjualan Barang Dagangan			6.669.000,00	

Halaman : 1

Gambar 9. Daftar Jurnal Transaksi

pada gambar 9, tidak semua transaksi ditampilkan, setelah semua terbentuk kedalam jurnal, maka dapat langsung dilihat laporan-laporan yang dibutuhkan.

Laporan yang dapat dilihat pada aplikasi zahir yaitu laporan keuangan standar maupun laporan keuangan rinci. Seperti laporan Neraca standar, neraca rinci, Rugi laba, Perubahan Modal, dan lain sebagainya. Berikut hasil laporan keuangan.

21-22 02 Juli, 2017

Toko Fadhill Genteng  
Laba Rugi  
Agustus 2016

	Saldo
	IDR
Pendapatan	
Pendapatan Usaha	
410-10 Penjualan Barang Dagangan	233.824.542,00
Total Pendapatan Usaha	233.824.542,00
Total Pendapatan	233.824.542,00
Biaya atas Pendapatan	
Biaya Produksi	
510-10 Pembelian	194.288.667,00
Total Biaya Produksi	194.288.667,00
Total Biaya atas Pendapatan	194.288.667,00
Laba/Rugi Kotor	39.535.875,00
Pengeluaran Operasional	
Biaya Operasional	
610-10 Gaji Dikawat dan Karyawan	10.000.000,00
610-20 Listrik, Air dan Telpin	2.581.693,00
Total Biaya Operasional	12.581.693,00
Biaya Non Operasional	
660-13 Penyusutan Kendaraan	200.000,00
Total Biaya Non Operasional	200.000,00
Total Pengeluaran Operasional	12.781.693,00
Laba/Rugi Operasi	26.754.182,00
Pendapatan Lain	
Total Pendapatan Lain	0,00
Pengeluaran Lain	
Total Pengeluaran Lain	0,00
Laba/Rugi Bersih	26.754.182,00

Gambar 10. Laporan Laba Rugi

Pada gambar 10, menjelaskan tentang laporan laba rugi yang terjadi pada bulan agustus 2016, terlihat laba rugi kotor dikurangi total pengeluaran sehingga terlihat perusahaan mendapatkan laba sebesar 26.754.182 total yang sama pada saat proses pencatatan manual.

Toko Fadhill Genteng  
Neraca  
Agustus 2016

	Saldo
	IDR
Harta	
Kas	
Kas	
110-20 Kas	122.555.929,00
Total Kas	122.555.929,00
Bank	
120-10 Bank BCA	22.849.665,00
120-11 Bank Mandiri	23.311.402,00
120-12 Bank Bili	80.865,00
Total Bank	46.241.932,00
Total Kas	168.797.861,00
Piutang Dagang	
130-20 Putang Usaha	213.921.413,00
Total Piutang Dagang	213.921.413,00
Persediaan	
140-10 Persediaan Barang dagangan	258.852.911,00
Total Persediaan	258.852.911,00
Total Biaya Dibayar Dimuka	0,00
Total Investasi Jangka Panjang	0,00
Harta Tetap Berwujud	
170-50 Kendaraan	12.891.960,00
170-51 Akumulasi Penyusutan Kendaraan	-1.260.500,00
Total Harta Tetap Berwujud	11.631.460,00
Total Harta Tetap Tidak Berwujud	0,00
Total Harta Lainnya	0,00
Total Harta	653.203.675,00
Kewajiban	
Hutang Lancar	
210-20 Hutang Usaha	185.176.229,00
Total Hutang Lancar	185.176.229,00
Total Pendapatan yang diterima di muka	0,00
Total Hutang Jangka Panjang	0,00
Total Kewajiban	185.176.229,00
Modal	
Modal	
310-20 Modal Disetor	354.884.988,00
Total Modal	354.884.988,00
Laba	
320-10 Laba ditahan	86.388.276,00
Laba	
320-20 Laba Tahun Berjalan	26.754.182,00
Total Laba	113.142.458,00
Total Modal	468.027.446,00
Total Kewajiban dan Modal	653.203.675,00

Gambar 11. Laporan Neraca

#### IV. KESIMPULAN

Pencatatan akuntansi manual memiliki tahapan-tahapan yang harus dilakukan dimulai dari pengelompokan transaksi, penjurnalan transaksi, pembuatan buku besar, jurnal penyesuaian, neraca lajur, sehingga membentuk laporan keuangan. Dalam tahapan yang dilalui akan membutuhkan waktu yang lama dan kemungkinan akan terjadi salah dalam perhitungannya. Berbeda dengan zahir, setelah data diinputkan kedalam proses transaksi zahir maka buku besar akan terbentuk dan laporan-laporan akan terbentuk. Sehingga meminimalisir kesalahan dalam perhitungan. Pengguna Zahir Accounting 5.1 dapat menjadi alternatif untuk memecahkan masalah dalam mengolah data transaksi, dan diharapkan dapat mengurangi kesalahan – kesalahan, baik kesalahan pencatatan maupun dalam proses penghitungan yang dilakukan oleh Toko Fadhill Genteng.

#### REFERENSI

- Abdurrahman, A., & Masripah, S. (2017). Metode Waterfall Untuk Sistem Informasi Penjualan, 2(1), 95–104.
- Anggadini, S., & Puspitawati, L. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Himayati. (2008). *Eksplorasi Zahir Accounting*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Masripah, S., & Yuliansyah, S. (2018). Sistem Informasi Pencatatan Simpan Pinjam Pada Koperasi. *Jurnal Pilar Nusa Mandiri*, 14(1), 27–34. Retrieved from <http://ejournal.nusamandiri.ac.id/ejournal/index.php/pilar/article/view/737>
- Riswan, & Kesuma, Y. F. (2014). Analisis Laporan Keuangan Sebagai Dasar Dalam Penilaian Kinerja Keuangan Pt. Budi Satria Wahana Motor. *Jurnal Akuntansi & Keuangan*, 5(1), 93–121. Retrieved from <http://id.portalgaruda.org/index.php?ref=browse&mod=viewarticle&article=175478>
- Sutabri, T. (2012). *Analisa Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset.

#### PROFIL PENULIS

1. NIM : 11141054  
Nama Lengkap : Sarah Safirah  
SMP Rimba Teruna : 2008-2011  
SMA Rimba Madya : 2011 - 2014  
D3 AMIK BSI Bogor : 2017
2. NIP : 200803716  
Nama Lengkap : Siti Masripah  
Pendidikan : S2 Ilmu Komputer  
Prodi : MI AMIK BSI Jakarta  
Profesi : Megajar di salah satu Perguruan Tinggi Swasta di Jakarta

## Penerapan Manajemen Pendidikan Berbasis Kurikulum 2013 di SMK Tanjung Priok 1 Jakarta

Reni Widyastuti<sup>1</sup>, Omar Pahlevi<sup>2</sup>

<sup>1</sup>AMIK Bina Sarana Informatika Jakarta  
Email: reni.rws@bsi.ac.id

<sup>2</sup> AMIK Bina Sarana Informatika Bogor  
Email: omar.opi@bsi.ac.id

**Abstract** – School organizations need good management for the continuity of their operations. SMK Tanjung Priok 1 Jakarta is a school that was established in 1973. This study aims to describe and analyze curriculum and learning management, student management, management of educators and education personnel, management of facilities and infrastructure, and financing management at SMK Tanjung Priok 1 Jakarta. The research method uses a qualitative descriptive approach. Data collection techniques are carried out by interviews, documentation and observation. The result of this study is that the 2013 curriculum management and learning at Tanjung Priok 1 Vocational School in Jakarta are carried out using management functions, student management runs well, the management of educators and education personnel has been implemented both based on management functions, infrastructure facilities and management in accordance with management standards, and financing management is managed in accountability.

**Keywords :** school organization, education management, curriculum of 2013

### I. PENDAHULUAN

Manajemen sekolah dipandang dari sisi ilmu maka manajemen sekolah merupakan aplikasi dari ilmu administrasi dalam bidang persekolahan (Daryanto, 2013). Manakala dipandang sebagai suatu seni, maka para pengelola sekolah dapat memerankan peranannya sebagai pemimpin yang mampu mempengaruhi dan mengajak orang lain untuk bekerja sama (guru-siswa, kepala sekolah-guru atau pegawai administrasi, dan seterusnya). Manakala dipandang sebagai suatu proses kegiatan maka setiap orang yang terlibat dalam proses kerja sama dalam bidang persekolahan harus dapat melaksanakan tugasnya sesuai dengan fungsi dan perannya secara proporsional (guru-dapat mengajar dengan baik, siswa-dapat belajar dengan baik, kepala sekolah dapat menjadi pemimpin yang bijak dan seterusnya).

Yayasan Pendidikan Jakarta Utara (DIKANTARA) memiliki tujuan yaitu meningkatkan kecerdasan, pengetahuan, kepribadian, akhlak mulia, serta keterampilan siswa didik sehingga dapat hidup mandiri dan dapat melanjutkan jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Dalam mencapai tujuannya, Yayasan DIKANTARA menyelenggarakan jenjang pendidikan mulai dari SLTP sampai SLTA. SMK Tanjung Priok 1 Jakarta merupakan sekolah dibawah binaan Yayasan DIKANTARA dan merupakan Sekolah Kejuruan berdiri sejak 1973 dan beralamat di jalan Mangga No.3 Kel. Lagoa Kec. Koja – Jakarta Utara.

SMK Tanjung Priok 1 Jakarta memiliki Visi "Menyiapkan tamatan kerja Menengah yang

berkualitas, beriman, bertaqwa, berbudi luhur, produktif, adaptif, dan kreatif" dan misi :

1. Menyiapkan tenaga kerja menengah yang berkualitas profesional untuk kebutuhan dunia usaha / dunia industri.
2. Menyiapkan tamatan yang tamatan yang berpengetahuan, berketerampilan dan bersikap sebagai bekal dasar untuk pengembangan diri secara berkelanjutan.
3. Menjadikan manusia karya, produktif, dapat menciptakan lapangan kerja.

SMK Tanjung Priok 1 Jakarta memiliki tiga program keahlian yaitu Mesin Kapal, Mesin Kendaraan Ringan, Multimedia dan pedoman KBM (Kegiatan Belajar –Mengajar) dengan melaksanakan pedoman kurikulum 2013 revisi. Sekolah ini terus bergerak dan berbenah diri melakukan penataan, pelatihan dan evaluasi untuk memperbaiki kinerja dan meningkatkan mutu pendidikan. Jumlah siswa – siswi SMK Tanjung Priok 1 yang saat yaitu Tahun Ajaran 2018-2019 memiliki jumlah yaitu 789 siswa. Berbagai prestasi baik akademik maupun non akademik telah diraihinya

Berikut ini struktur organisasi SMK Tanjung Priok 1 Jakarta

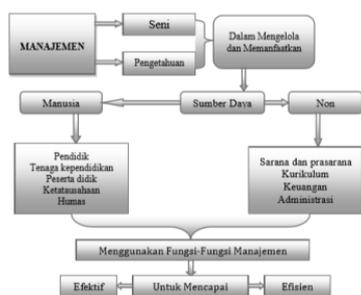


Sumber : SMK Tanjung Priok 1 Jakarta  
Gambar 1. Stuktur Organisasi SMK Tanjung Priok 1

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Manajemen pendidikan terdiri dari dua kata, yaitu manajemen dan pendidikan. Manajemen adalah proses bekerja sama antara individu dan kelompok serta sumber daya lainnya dalam mencapai tujuan organisasi adalah sebagai aktivitas manajerial (Hersey, 1988) dalam (Kristiawan, 2017).

Menurut Langeveld dalam (Kristiawan, 2017) pendidikan adalah setiap usaha, pengaruh, perlindungan, dan bantuan yang diberikan kepada anak tertuju kepada pendewasaan anak itu, atau lebih tepat membantu anak agar cukup, cakup melaksanakan tugas hidupnya sendiri. Menurut Nawawi dalam (Kristiawan, 2017) manajemen pendidikan adalah ilmu terapan dalam bidang pendidikan yang merupakan rangkaian kegiatan atau keseluruhan proses pengendalian usaha kerja sama sejumlah orang untuk mencapai tujuan pendidikan secara berencana dan sistematis yang diselenggarakan di lingkungan tertentu terutama lembaga pendidikan formal.



Sumber: (Kristiawan, 2017)  
Gambar 2. Skema Pengertian Manajemen Pendidikan

Pelaksanaan penelitian di SMK Tanjung Priok 1 Jakarta yang berlokasi di jalan Mangga No.3 Kel. Lagoa Kec. Koja – Jakarta Utara Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif rancangan studi kasus. Karena rancangan studi kasus adalah salah satu metode penelitian ilmu-ilmu sosial yang merupakan strategi yang cocok jika pertanyaan suatu penelitiannya adalah bagaimana dan mengapa. Penelitian kualitatif sifatnya deskriptif analitik terhadap data yang dipaparkan dalam bentuk kata-kata atau gambar.

Menurut Keirl & Miller dalam (Moleong, 2013) penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental

bergantung pada pengamatan, manusia, kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan peristilahannya. Adapun menurut Miles & Huberman dalam (Moleong, 2013) Kehadiran penelitian dilokasi dalam sebuah penelitian kualitatif adalah sesuatu yang mutlak, karena peneliti bertindak sebagai instrumen penelitian dan sekaligus sebagai pengumpul data. Keuntungan yang diperoleh dari kehadiran peneliti sebagai instrumen adalah subjek lebih tanggap akan kehadiran peneliti, keputusan yang berhubungan dengan penelitian dapat diambil dengan cepat dan terarah, juga dengan informasi dapat diperoleh melalui sikap dan cara informan dalam memberikan informasi.

Narasumber untuk penelitian ini adalah Kepala sekolah, Dewan guru, Staf Tata Usaha, Komite Sekolah, Orang tua siswa. Sumber data bukan manusia adalah berupa dokumen baik yang berupa tulisan maupun gambar atau foto yang berkaitan dengan kegiatan Implementasi Manajemen Pendidikan di SMK Tanjung Priok 1 Jakarta. Instrumen utama adalah peneliti sendiri yang terjun kelapangan serta berusaha sendiri mengumpulkan informasi. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan tiga teknik yang digunakan dalam pengumpulan data, yaitu: wawancara dengan informan, pengamatan atau observasi dan studi dokumentasi.

Pertimbangan penulis menggunakan penelitian kualitatif seperti yang diungkapkan (Moleong, 2013) adalah :

1. Menyesuaikan metoda kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan ganda
2. Metode ini secara tidak langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden
3. Metode ini lebih sentitif dan menyesuaikan diri dengan manajemen pengaruh bersama terhadap pola – pola nilai yang dihadapi

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

SMK Tanjung Priok 1 Jakarta berdiri dan mulai beroperasi sejak 1973 dan beralamat di jalan Mangga No.3 Kel. Lagoa Kec. Koja – Jakarta Utara. Adapun keadaan siswa pada 3 tahun terakhir ini adalah, pada tahun 2016 terdapat 712 siswa, tahun 2017 terdapat 784 siswa, tahun 2014 terdapat 45 siswa, tahun 2018 terdapat 789.

(Griffin, 2000) menyatakan, “manajemen mencakup perencanaan dan pengambilan keputusan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengawasan”. Dengan demikian, fungsi manajemen terdiri dari:

- (1) perencanaan,
- (2) pengorganisasian,
- (3) kepemimpinan dan,
- (4) pengawasan.

Adapun substansi manajemen pendidikan terdiri atas: ketenagaan, peserta didik, sarana dan

prasarana, pendanaan, hubungan dengan masyarakat, dan kurikulum. Menurut (Kurniadin & Machali, 2012) tujuan dan manfaat manajemen pendidikan antara lain :

- 1) Terwujudnya suasana belajar dan proses pembelajaran yang aktif, inovatif, kreatif, efektif, menyenangkan (PAIKEM);
- 2) Terciptanya peserta didik yang aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat bangsa dan negara;
- 3) Terpenuhinya salah satu dari empat kompetensi tenaga pendidik dan tenaga kependidikan (tertunjangnya kompetensi profesional sebagai pendidik dan tenaga kependidikan sebagai manajerial);
- 4) Tercapainya tujuan pendidikan secara efektif dan efisien;
- 5) Terbekalinya tenaga kependidikan dengan teori tentang proses dan tugas administrasi pendidikan (tertunjangnya profesi sebagai manajer atau konsultan manajemen pendidikan);
- 6) Teratasinya masalah mutu pendidikan;
- 7) Menurut (Asmendri, 2012) terciptanya perencanaan pendidikan yang merata, bermutu, relevan dan akuntabel serta, meningkatnya citra pendidikan yang positif

Menurut (Hamalik, 2013) bahwa kurikulum ialah sejumlah mata pelajaran yang harus ditempuh dan dipelajari oleh siswa untuk memperoleh sejumlah pengetahuan. Dalam Permendikbud RI Tahun 2013 Nomor 20 tentang Sistem Pendidikan Nasional disebutkan bahwa bahwa istilah kurikulum diartikan sebagai seperangkat rencana dan pengaturan mengenai tujuan, isi dan bahan pelajaran serta cara yang digunakan sebagai pedoman penyelenggaraan kegiatan pembelajaran untuk mencapai tujuan pendidikan tertentu. Menurut (Kemdikbud, 2013), Kurikulum adalah seperangkat rencana dan pengaturan mengenai tujuan, isi, dan bahan pelajaran serta cara yang digunakan sebagai pedoman penyelenggaraan kegiatan pembelajaran untuk mencapai tujuan pendidikan tertentu. Berdasarkan pengertian tersebut maka disimpulkan bahwa kurikulum adalah merupakan alat yang berhubungan langsung dengan proses pencapaian tujuan pendidikan yang telah ditetapkan, baik berupa sekelompok mata pelajaran yang diberikan di sekolah maupun kegiatan kegiatan di luar jam pelajaran yang dimasukkan dalam lingkungan tanggung jawab sekolah (ekstrakurikuler).

Menurut (Mulyasa, 2014) menyatakan bahwa Kurikulum 2013 merupakan tindak lanjut dari kurikulum sebelumnya yang pernah diujicobakan yaitu Kurikulum Berbasis Kompetensi (KBK) tahun

2004 dan Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) tahun 2006. Menurut Fadillah dalam (Resmaningrum, 2015) mendefinisikan bahwa Kurikulum 2013 merupakan kurikulum baru yang mulai ditetapkan pada tahun pelajaran 2013/2014. Kurikulum 2013 ini menitikberatkan pada peningkatan dan keseimbangan *softskills* dan *hardskills* yang meliputi aspek kompetensi sikap, keterampilan, dan pengetahuan

### 3.1. Penerapan Manajemen Kurikulum 2013 dan Pembelajaran.

Manajemen kurikulum dan pembelajaran dalam pengelolaannya berdasarkan fungsi manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan & pengawasan. Kurikulum yang digunakan di SMK Tanjung Priok 1 adalah kurikulum 2013 Rev 2017. Sebelum kegiatan belajar – mengajar dimulai , sesuai jadwal piket maka siswa yang piket melakukan kegiatan yang rutin yaitu membersihkan ruang belajar dengan didampingi oleh guru matapelajaran jam pertama.

Setiap hari senin diadakan upacara bendera untuk menanamkan rasa cinta tanah air.



Sumber: SMK Tanjung Priok 1 Jakarta

Gambar 3. Upacara bendera

Setiap 1 kali dalam 1 minggu dilakukan tadarus bersama untuk menambahkan keimanan.



Sumber: SMK Tanjung Priok 1 Jakarta

Gambar 4. Upacara bendera

Serta apel pagi dan ditutup dengan dialog antara guru & murid berguna melatih siswa berbicara & menyuarakan pendapat atau meningkatkan *softskills*



Sumber: SMK Tanjung Priok 1 Jakarta  
Gambar 5. Dialog antara guru dengan Murid

Peningkatan kemampuan hardskill siswa SMK Tanjung Priok 1 yaitu adanya ruang praktikum.



Sumber: SMK Tanjung Priok 1 Jakarta  
Gambar 5. Praktek 3 program kejuruan

Serta kegiatan ekstra sekolah



Sumber: SMK Tanjung Priok 1 Jakarta  
Gambar 7. Kegiatan ekstrakurikuler siswa

### 3.2. Implementasi Manajemen Peserta Didik

Proses belajar mengajar di SMK Tanjung Priok 1 Jakarta dengan diawali pelaksanaan proses penerimaan siswa (PSB) dimulai pada bulan April sampai Juni yakni sebelum awal ajaran baru di mulai. Biasanya pada bulan Juli kegiatan PSB ditutup. Hal ini dikarenakan kuota penerimaan siswa baru sangat terbatas, yaitu sekitar 315. 315 anak ini masuk dalam 8 rombongan belajar (rombel), dimana masing - masing rombel terdiri atas 35 anak.

Proses penerimaan siswa (PSB) dilaksanakan oleh panitia penerimaan siswa (PSB) yang terdiri dari Tata usaha dan dibantu oleh para guru yang secara bergantian bertugas sesuai jadwal. Pendaftaran siswa baru diwajibkan memenuhi persyaratan yaitu mengisi formulir pendaftaran, menyerahkan fotokopi legalisir ijazah SLTP & Nilai SHUN SLTP, fotokopi ktp & kk orang tua dan menyerahkan pas foto terbaru ukuran 4x6. Persyaratan tersebut untuk pelaporan peserta didik ke dinas (DAPODIK).

Pada pertengahan juli, sekolah melaksanakan MPLS (Masa Pengenalan Lingkungan Sekolah) selama 3 hari.



Sumber: SMK Tanjung Priok 1 Jakarta  
Gambar 8. MPLS Tahun Ajaran 2018/2019

### 3.3. Penerapan Manajemen Pendidik dan Tenaga Kependidikan.

1. Kualifikasi Tenaga Pendidik Tenaga pendidik (guru) merupakan sumber daya manusia yang sangat penting dalam sebuah lembaga pendidikan. Hal ini dikarenakan, mereka adalah *front-liner* yang berhubungan langsung dengan siswa sehingga berhasil atau tidaknya siswa terletak pada diri seorang guru dalam proses pembelajaran. Proses rekrutmen dan pembinaan terhadap tenaga pendidik adalah sesuatu yang cukup vital. Dalam hal perekrutan guru tentu saja tidak hanya mempertimbangkan sisi akademis nya, namun ada persyaratan lain yang harus dipenuhi yaitu mereka harus memiliki kepribadian yang baik, berintegritas dan memiliki sifat tanggung jawab terhadap sesuatu yang diembannya.
2. Upaya Peningkatan Kemampuan Tenaga Pendidik. Upaya peningkatan kemampuan pendidik di SMK Tanjung Priok 1 antara lain dilakukan melalui pelatihan, workshop kompetensi, seminar maupun sistem pendidikan yang lain. Kerjasama yang baik dengan antar sesama guru dan dengan orang tua/wali murid sangat diperlukan, sehingga terjalin hubungan kekeluargaan yang harmonis

### 3.4. Penerapan Manajemen Sarana Prasarana

1. Ketersediaan Sarana dan Prasarana. Sarana dan prasarana merupakan salah satu faktor penunjang dalam pencapaian keberhasilan proses belajar mengajar di sekolah. Hal tersebut dapat dicapai manakala ketersediaan sarana dan prasarana yang memadai disertai dengan pengelolaan yang optimal. SMK Tanjung Priok 1 secara bertahap berusaha melengkapi sarana prasarana pendidikan yang ada di baik secara fisik maupun non fisik dalam meningkatkan efisiensi proses pembelajaran.
2. Kesesuaian Sarana Prasarana Kesesuaian sarana prasarana pembelajaran di SMK Tanjung Priok 1 masih harus dibenahi. Kendala yang dihadapi dalam pengadaan sarana

prasarana yaitu anggaran dari yayasan yang masih terbatas, sehingga diperlukan skala prioritas dalam melengkapinya



Sumber: SMK Tanjung Priok 1 Jakarta

Gambar 7. Ruang praktek 3 program kejuruan

### 3.5. Penerapan Manajemen Pembiayaan

SMK Tanjung Priok 1 Jakarta melakukan tata kelola manajemen keuangan dengan melibatkan orang-orang yang memiliki kemampuan dibidangnya dan berpengalaman sehingga sistem pertanggungjawaban keuangan bisa dilakukan dengan baik, efektif dan efisien. Pengawasan pelaksanaan anggaran dilakukan baik secara periodik maupun secara insidental oleh yayasan.

Fungsi Manajemen mulai dari: 1). Perencanaan (*planning*), yaitu perencanaan anggaran untuk keperluan operasional sekolah. 2). Pengorganisasian (*organizing*), yaitu penyusunan anggaran belanja sekolah yang melibatkan Kepala Sekolah, Dewan Guru, Tata Usaha dan Komite. 3). Pelaksanaan (*actuating*), yaitu berupa penyelenggaraan pembukuan secara tertib dan dapat dipertanggungjawabkan. 4). Pengawasan (*controlling*), yaitu melaporkan hasil pelaksanaan anggaran dan membuat laporan saat penutupan buku kas secara periodik.

## IV. KESIMPULAN

Manajemen sekolah berbasis Kurikulum 2013 merupakan Manajemen dengan menerapkan kurikulum yang menginginkan siswa SMK Tanjung Priok 1 Jakarta yang produktif, kreatif, inovatif, efektif melalui penguatan sikap, keterampilan dan pengetahuan yang terintegrasi. Untuk mewujudkan hal tersebut, dalam implementasi guru dituntut untuk secara profesional dalam merancang pembelajaran yang efektif dan bermakna agar siswa didiknya memiliki *softskill* dan *hardskill* yang diterima dunia industri yang memiliki kemampuan mencoba, menalar dan mengkomunikasikan. Selain itu, sekolah melakukan manajemen sarana prasarana yang baik untuk mendukung peningkatan kemampuan siswa dengan manajemen biaya yang akuntabel.

## REFERENSI

- Asmendri. (2012). *Teori Dan Aplikasi Manajemen Peningkatan Mutu Pendidikan Sekolah/Madrasah*. Batusangkar: STAIN Batusangkar Press.
- Daryanto. (2013). *Inovasi Pembelajaran Efektif*.

Bandung: Yrma Widya.

- Griffin, R. W. (2000). *Management* (5th ed.). Delhi: A.I.T.B.S. Publisher & Distributor.
- Hamalik, O. (2013). *Proses Belajar Mengajar*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Hersey, Paul & Blanchard, Kenneth, H. (1988). *Manajemen Perilaku Organisasi : Penggunaan Sumber Daya Manusia*. (A. Darma, Ed.). Jakarta: Erlangga.
- Kemdikbud. (2013). Kurikulum 2013. Retrieved from kemdikbud.go.id
- Kristiawan, M. (2017). *Manajemen Pendidikan*. Yogyakarta: Deepublish, Februari.
- Kurniadin, Didin & Machali, Imam. (2012). *Manajemen Pendidikan*. Yogyakarta: Ar-Ruz Media.
- Moleong, L. . (2013). *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyasa, E. (2014). *Pengembangan dan Implementasi Kurikulum 2013*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Resmaningrum. (2015). *Implementasi Kurikulum 2013 dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia di SMPN 4 Kalasan*. Yogyakarta: UNY.

## Biodata Penulis

**Reni Widyastuti, M.Kom**, dilahirkan di Jakarta, 29 Oktober 1978. Pada tahun 2002 lulus S-1 dengan program studi Sistem Informatika di STMIK Muhammadiyah dan pada tahun 2013 lulus .S-2 dengan program studi Ilmu Komputer di STMIK Nusa Mandiri. Saya mulai mengajar di STMIK Muhammadiyah dari tahun 2003 – 2005 dan di AMIK BSI sejak tahun 2007 sampai sekarang.

**Omar Pahlevi, M. Kom** Tahun 2015 lulus dari Program Strata II (S2) di STMIK Nusa Mandiri Jakarta Program Studi Ilmu Komputer. Selain mengajar, Penulis juga aktif dalam membimbing mahasiswa yang sedang melakukan penelitian khususnya di tingkat Diploma III Program Studi Manajemen Informatika dan Strata I Program Studi Teknik Informatika, dan penulis juga terlibat dalam tim konsorsium di Program Studi Teknik Komputer AMIK Bina Sarana Informatika untuk penyusunan bahan ajar perkuliahan. Penulis tertarik dalam melakukan penelitian pada bidang keilmuan *Management, Computer Science, Datamining, Software Engineering, dan Networking*.

## Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Harga Pokok Pesanan Pada PT. Tobeco

Dian Indah Sari  
AMIK BSI BEKASI  
e-mail : dian.dhr@bsi.ac.id

**Abstract** - The purpose of this research is to calculate production cost using invitation order cost, advertisement and brochure at PT.Tobeco. Research methods used in this study include interviews conducted by way of communication directly to the leadership of the company and the part directly involved with the title research. Observation is done by coming directly to the company location to obtain data related to the research title. The literature study is done by reading literature study of books and journals to obtain theories related to the title of the study. Based on calculation of cost of goods production with cost of order method at PT. Tobeco can be summarized as follows. Companies will get the lowest order price if they receive brochure orders and get the highest order price if they accept advertising orders. The ordering cost per unit for invitations is Rp4,060 per share. The per-unit price order for advertising is Rp 9,100 per share. The order per unit price for the brochure is Rp 1,172 per share, the invitation order generates a gross profit of Rp 4.700.000. Ad orders get a gross profit of Rp 2,700,000. Brochure orders get a gross profit of Rp 41.4 million. Based on the calculation of cost of goods manufactured by the cost of order method, the company will get the highest profit if received brochure order. The company will earn the lowest profit if it receives an advertising order.

**Key Word:** Production Cost, Order Cost, Cost of Goods Sold

### I. PENDAHULUAN

Perusahaan yang menggunakan metode harga pokok pesanan memproduksi barang sesuai dengan pesanan. Menurut (Mulyadi, 2014), metode harga pokok pesanan adalah suatu metode pengumpulan biaya produksi untuk menentukan harga pokok produk pada perusahaan yang menghasilkan produk atas dasar pesanan. Menurut (Mulyadi, 2014), tujuan metode harga pokok pesanan adalah menentukan harga pokok produk dari setiap pesanan baik harga pokok secara keseluruhan dari tiap-tiap pesanan maupun untuk per satuan.

Menurut (Wibowo, 2009), sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan (*job order costing*) adalah sistem atau metode pengakumulasian/pengumpulan biaya produksi untuk menentukan harga pokok produk pada perusahaan yang menghasilkan produk atau dasar. Dalam sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan secara efektif, pesanan harus dapat diidentifikasi secara terpisah, suatu pesanan adalah unit dari suatu produk yang dapat dengan mudah dibedakan dari unit lainnya. Hal ini berbeda dari sistem perhitungan biaya berdasarkan proses dimana biaya produksi diakumulasikan untuk suatu operasi atau subsidi dari suatu perusahaan. Untuk menghitung biaya berdasarkan pesanan secara efektif, pesanan harus dapat diidentifikasi secara terpisah karena ada perbedaan penting dalam biaya per unit suatu pesanan dengan pesanan lain. Perhitungan biaya berdasarkan pesanan dapat diterapkan untuk

pekerjaan berdasarkan pesanan pabrik, bengkel dan tempat reparasi, pekerjaan konstruksi dan pekerjaan di bidang jasa seperti firma medis, hukum, arsitek, akuntansi dan konsultasi.

Dalam kalkulasi biaya Job Order, setiap job atau pesanan dicatat dalam kartu harga pokok. Menurut (Mulyadi, 2014) kartu harga pokok merupakan catatan yang penting dalam metode harga pokok pesanan. Kartu harga pokok berfungsi sebagai rekening pembantu yang digunakan untuk mengumpulkan biaya produksi tiap pesanan produk. Biaya produksi untuk mengerjakan pesanan tertentu dicatat secara rinci di dalam kartu harga pokok pesanan yang bersangkutan. Biaya produksi dipisahkan menjadi biaya produksi langsung terhadap pesanan tertentu dan biaya produksi tidak langsung dalam hubungannya dengan pesanan tersebut. Biaya produksi langsung dicatat dalam kartu harga pokok pesanan yang bersangkutan secara langsung, sedangkan biaya produksi tidak langsung dicatat dalam kartu harga pokok berdasarkan suatu tarif tertentu. Dalam metode ini, biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan harga pokok produksi per satuan dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan. Pada pengumpulan harga pokok pesanan, di mana biaya yang dikumpulkan untuk setiap pesanan/kontrak/jasa secara terpisah dan setiap pesanan dapat dipisahkan identitasnya.

Untuk menentukan biaya berdasarkan pesanan secara akurat dan efektif, pesanan harus dapat diidentifikasi secara terpisah dan harus ada perbedaan penting biaya per unit antara berbagai pesanan. Rincian suatu pesanan dicatat dalam kartu biaya pesanan untuk masing-masing pesanan. Penentuan biaya berdasarkan pesanan mengakumulasikan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang dibebankan ke setiap pesanan. Untuk penentuan biaya berdasarkan pesanan dapat ditinjau dari tiga bagian yang saling berhubungan. Akuntansi bahan baku memelihara catatan persediaan bahan baku, membebaskan bahan baku langsung ke pesanan dan membebaskan bahan baku tak langsung ke biaya overhead pabrik. Akuntansi biaya tenaga kerja memelihara akun yang berhubungan dengan beban gaji dan membebaskan biaya tenaga kerja langsung ke pesanan dan membebaskan biaya tenaga kerja tak langsung ke biaya overhead pabrik. Akuntansi biaya overhead pabrik mengakumulasikan biaya overhead pabrik, memelihara catatan terinci dari overhead yang dikeluarkan dan membebaskan sebagian dari biaya overhead ke setiap pesanan. Penentuan biaya pesanan sangat penting untuk penentuan harga jual dan pengendalian biaya. Kebiasaan calon pelanggan selalu meminta estimasi terlebih dahulu dan mereka seringkali memberi pekerjaan membandingkan dengan pesaing. Akibatnya perusahaan harus dapat mengestimasi biaya secara akurat agar dapat bersaing dengan perusahaan lain dan menghasilkan laba yang optimal.

PT. Kobeco adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa, pembuatan undangan, brosur dan iklan. Dalam perhitungan harga pokok produksi masih menggunakan taksiran harga pasar. Sehingga sering terjadi kerugian akibat perusahaan tidak dapat menutup pengeluaran yang terjadi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menghitung harga pokok produksi menggunakan harga pokok pesanan undangan, iklan dan brosur pada PT.Tobeco.

#### **Pengertian Harga Pokok Produksi**

Menurut (Bustami, 2013), harga pokok produksi merupakan kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir. Harga pokok produksi terikat pada periode waktu tertentu. Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir. Menurut (Nafarin, 2015), harga pokok produksi atau biaya produk adalah semua biaya yang berkaitan dengan produk (barang) yang diperoleh, dimana didalamnya terdapat unsur biaya produk berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

#### **Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok Perusahaan**

Menurut (Mulyadi, 2014), penggolongan biaya menurut fungsi pokok Perusahaan sebagai berikut :

1. **Biaya Produksi**  
Merupakan biaya yang mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Contohnya biaya depresiasi mesin, biaya bahan [enolong, biaya gaji langsung dan tak langsung yang berhubungan dengan proses produksi.
2. **Biaya Pemasaran**  
Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli.
3. **Biaya Administrasi dan Umum**  
Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya gaji karyawan, biaya pemeriksaan akuntan.

#### **Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan sesuatu yang Dibiayai**

Menurut (Mulyadi, 2014), dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dibagi menjadi dua golongan yaitu :

1. **Biaya Langsung (*Direct Cost*)**  
Adalah biaya yang terjadi, penyebab satu-satunya adalah karena adanya suatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi.  
Contohnya adalah biaya tenaga kerja yang bekerja dalam Departemen Pemeliharaan.
2. **Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*)**  
Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Contohnya adalah biaya yang terjadi di Departemen Pembangkit Tenaga Listrik.

#### **Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Aktivitas**

Menurut (Mulyadi, 2014), dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas, biaya dapat digolongkan sebagai berikut :

1. **Biaya Variabel**  
Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
2. **Biaya Semivariabel**

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

3. Biaya Semifixed  
Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
4. Biaya Tetap  
Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.

### Elemen Biaya Produksi

Menurut (Rudianto, 2013), unsur-unsur biaya yang menjadi bagian dari biaya produksi pada umumnya dikategorikan menjadi 3 yaitu:

1. Biaya bahan baku langsung (*direct material*).
2. Biaya tenaga kerja langsung (*direct labour*).
3. Biaya overhead.

### Tujuan Perhitungan Harga Pokok Produksi

Menurut (Mulyadi, 2014), tujuan dari perhitungan harga pokok produksi antara lain:

1. Untuk pengendalian.
2. Untuk perencanaan dan pengukuran prestasi pelaksanaan
3. Untuk menetapkan harga.
4. Untuk menentukan nilai persediaan.

### Karakteristik Usaha Perusahaan berdasarkan Pesanan

Menurut (Mulyadi, 2014) Karakteristik perusahaan sebagai berikut

1. Proses pengolahan produk terjadi secara terputus-putus. Jika pesanan yang satu selesai dikerjakan, proses produksi dihentikan dan dimulai dengan pesanan berikutnya.
2. Produk dihasilkan sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan oleh pemesan.
3. Produksi ditujukan untuk memenuhi pesanan, bukan untuk memenuhi persediaan digudang.

### Karakteristik Metode Harga Pokok Pesanan

Menurut (Mulyadi, 2014), karakteristik Metode Harga Pokok Pesanan antara lain :

1. Perusahaan memproduksi berbagai macam produk sesuai dengan spesifikasi pemesan dan setiap jenis produk perlu dihitung harga pokok produksinya secara individual.
2. Biaya produksi harus digolongkan berdasarkan hubungannya dengan produk menjadi dua

kelompok berikut ini : biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung.

3. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung sedangkan biaya produksi tidak langsung disebut dengan biaya overhead pabrik.
4. Biaya produksi langsung diperhitungkan sebagai harga pokok produksi pesanan tertentu berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya overhead pabrik diperhitungkan ke dalam harga pokok pesanan berdasarkan tarif yang ditentukan dimuka.
5. Harga pokok produksi per unit dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi dengan cara membagi jumlah biaya produksi yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut dengan jumlah unit produk yang dihasilkan dalam pesanan yang bersangkutan.

### Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Menurut (Mulyadi, 2014), metode penentuan harga pokok produksi adalah cara untuk memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variabel costing*.

#### 1. Full Costing

*Full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik baik yang variabel maupun tetap.

#### 2. Variabel Costing

*Variabel costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok.

### Metode Harga Pokok Pesanan-Full Costing

Menurut (Mulyadi, 2014), perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan mempunyai beberapa karakteristik, diantaranya :

1. Proses pengolahan produk terjadi secara terputus-putus. Jika pesanan yang satu selesai dikerjakan, proses produksi dihentikan, dan mulai dengan pesanan berikutnya.
2. Produk dihasilkan sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan oleh pemesan. Dengan demikian pesanan yang satu dapat berbeda dengan pesanan yang lain.  
Produksi ditujukan untuk memenuhi pesanan, bukan untuk memenuhi persediaan gudang.

### Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi Per Pesanan

Menurut (Mulyadi, 2014), manfaat informasi harga pokok produksi per pesanan antara lain :

1. Menentukan harga jual yang akan dibebankan ke pemesan.
2. Mempertimbangkan penerimaan dan penolakan pesanan.
3. Memantau realisasi biaya produksi.
4. Menghitung laba atau rugi tiap pesanan.
5. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

### Menentukan Harga Jual Yang akan Dibebankan kepada Pemesan

Perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan memproses produknya berdasarkan spesifikasi yang ditentukan oleh pemesan. Dengan demikian biaya produksi pesanan yang satu akan berbeda dengan biaya produksi pesanan yang lain, tergantung pada spesifikasi yang dikehendaki pemesan. Oleh karena itu harga jual yang dibebankan kepada pemesan sangat ditentukan oleh besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu. Formula untuk menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan sebagai berikut :

Taksiran biaya produksi untuk pesanan	Rp
xx	
Taksiran biaya nonproduksi dibebankan ke	pesanan
xx+	
Taksiran total biaya pesanan	Rp
xx	
Laba yang diinginkan	
xx +	
Taksiran harga jual dibebankan ke pemesan	Rp
xx	

**Sumber : Mulyadi (2014)**

### Mempertimbangkan Penerimaan atau Penolakan Pesanan

Informasi total harga pokok pesanan memberikan dasar perlindungan bagi manajemen agar di dalam menerima pesanan perusahaan tidak mengalami kerugian. Tanpa memiliki informasi total harga pokok pesanan, manajemen tidak memiliki jaminan apakah harga yang diminta oleh pemesan dapat mendatangkan laba bagi perusahaan. Total harga pokok pesanan dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Biaya Produksi Pesanan :	
Taksiran biaya bahan baku	Rp xx
Taksiran biaya tenaga kerja	xx
Taksiran biaya overhead pabrik	xx +
Taksiran total biaya produksi	Rp xx

Biaya non produksi :	
Taksiran biaya administrasi & umum	Rp xx
Taksiran biaya pemasaran	xx +
Taksiran biaya non produksi	Rp xx
Taksiran total harga pokok pesanan	Rp xx

**Sumber : Mulyadi (2014)**

### Menghitung Laba atau Rugi Bruto Tiap Pesanan

Informasi laba atau rugi bruto tiap pesanan diperlukan untuk mengetahui kontribusi tiap pesanan dalam menutup biaya non produksi dan menghasilkan laba atau rugi. Oleh karena itu, metode harga pokok pesanan digunakan oleh manajemen untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan untuk tiap pesanan guna menghasilkan informasi laba atau rugi bruto tiap pesanan. Laba atau rugi bruto tiap pesanan sebagai berikut :

Harga jual yang dibebankan ke pemesan	Rp
xx	
Biaya produksi pesanan tertentu:	
Biaya bahan baku sesungguhnya	Rp
xx	
Biaya tenaga kerja langsung sesungguhnya	xx
Taksiran biaya overhead pabrik	xx +
Total biaya produksi pesanan	Rp
xx	
Laba Bruto	Rp
xx	

**Sumber : Mulyadi (2014)**

Pengumpulan Biaya Produksi dalam Penentuan Harga Pokok Produksi berdasarkan Pesanan menurut (Mulyadi, 2014) sebagai berikut :

1. Pembelian Bahan Baku dan Bahan Penolong  
 Jurnal untuk mencatat Pembelian Bahan Baku dan Bahan Penolong sebagai berikut :
 

Persediaan Bahan Baku	Rp xx	
Utang Dagang		Rp xx
Persediaan Bahan Penolong Rp xx		

	Utang Dagang	Rp xx	
2.	Pemakaian Bahan Baku dan bahan Penolong Jurnal untuk mencatat pemakaian Bahan Baku dan bahan Penolong sebagai berikut :		
	BDP-Biaya Bahan Baku	Rp xx	
	Persediaan Bahan Baku		Rp xx
	BOP Sesungguhnya	Rp xx	
	Persediaan Bahan Penolong		Rp xx
3.	Pencatatan Biaya Tenaga Kerja Jurnal untuk mencatat Biaya Tenaga Kerja sebagai berikut :		
	Gaji dan Upah	Rp xx	
	Utang Gaji dan Upah		Rp xx
	BDP-BTKL	Rp xx	
	BOP Sesungguhnya	Rp xx	
	Biaya Adm & Umum	Rp xx	
	Biaya Pemsaran	Rp xx	
	Gaji dan Upah		Rp xx
	Utang Gaji dan Upah	Rp xx	
	Kas		Rp xx
4.	Pencatatan Biaya Overhead Pabrik Jurnal untuk mencatat Biaya Overhead Pabrik sebagai berikut :		
	BDP-BOP	Rp xx	
	BOP yang Dibebankan		Rp xx
	BOP Sesungguhnya	Rp xx	
	Akum Depr Mesin		Rp xx
	Akum Depr Gedung		Rp xx
	Persekot Asuransi		Rp xx
	Persediaan Suku Cadang		Rp xx
	Persediaan Bahan Bangunan		Rp xx
	BOP yang Dibebankan	Rp xx	
	BOP Sesungguhnya		Rp xx
	Selisih BOP	Rp xx	
	BOP Sesungguhnya		Rp xx
5.	Pencatatan Biaya Produk Jadi Jurnal untuk mencatat Biaya Produk Jadi sebagai berikut:		
	Persediaan Produk Jadi	Rp xx	
	BDP-BBB		Rp xx
	BDP-BTKL		Rp xx
	BDP-BOP		Rp xx
6.	Pencatatan Harga pokok produk dalam proses Jurnal untuk mencatat Harga pokok produk dalam proses sebagai berikut :		
	Persediaan Produk Dalam Proses	Rp xx	
	BDP-BBB		Rp xx
	BDP-BTKL		Rp xx
	BDP-BOP		Rp xx

7.	Pencatatan harga pokok produk yang dijual Jurnal untuk mencatat harga pokok produk yang dijual sebagai berikut :		
	Harga Pokok Penjualan	Rp xx	
	Persediaan Produk Jadi		Rp xx
8.	Pencatatan pendapatan penjualan produk Jurnal untuk mencatat pendapatan penjualan produk sebagai berikut :		
	Piutang Dagang	Rp xx	
	Penjualan		Rp xx

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini antara lain

1. Wawancara  
Untuk memperoleh data diperoleh dengan cara komunikasi secara langsung ke perusahaan. Wawancara dilakukan dengan cara interview langsung kepada pimpinan perusahaan dan bagian yang terlibat langsung dengan judul penelitian.
2. Observasi  
Dilakukan dengan cara datang langsung ke lokasi perusahaan untuk memperoleh data yang berhubungan dengan judul penelitian.
3. Studi Pustaka  
Untuk memperoleh data dilakukan dengan cara membaca studi literatur dari buku dan jurnal untuk memperoleh teori yang berhubungan dengan judul penelitian.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Tobeco adalah perusahaan percetakan yang bergerak dibidang jasa pembuatan undangan iklan dan brosur. Perusahaan memproduksi undangan, iklan dan brosur sesuai dengan pesanan pelanggan, sehingga metode harga pokok produksi yang digunakan adalah metode harga pokok pesanan. Harga pokok produk ditentukan ketika pesanan telah selesai dikerjakan. Biaya yang digunakan untuk proses produksi antara lain bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku yaitu kertas, biaya tenaga kerja langsung yaitu buruh langsung dan biaya overhead pabrik yaitu lem, gunting, tinta dan lain-lain. PT. Tobeco mendapat pesanan untuk mencetak undangan sebanyak 5.000 lembar dengan harga per lembar Rp 5.000. PT. Tobeco juga mendapat pesanan untuk mecetak iklan sebanyak 3.000 lembar dengan harga Rp 10.000 per lembar. PT.

Tobeco juga mendapat pesanan untuk mencetak brosur sebanyak 50.000 lembar dengan harga per lembar Rp 2.000. Tarif BOP Dibebankan sebesar 120% dari upah langsung.

**Tabel 1. Pemakaian Biaya Bahan Baku PT. Tobeco**

No	Jenis Pesanan	Biaya Bahan Baku
1	Undangan	8.200.000
2	Iklan	10.800.000
3	Brosur	35.500.000

Sumber : Data PT.Tobeco (2016)

**Tabel 2. Jurnal Pemakaian Biaya Bahan Baku**

Jurnal	Debet	Kredit
BDP - Biaya Bahan Baku Persediaan Bahan Baku (Mencatat pesanan bahan baku Undangan)	8.200.000	8.200.000
BDP - Biaya Bahan Baku Persediaan Bahan Baku (Mencatat pesanan bahan baku iklan)	10.800.000	10.800.000
BDP - Biaya Bahan Baku Persediaan Bahan Baku (Mencatat pesanan bahan baku brosur)	35.500.000	35.500.000

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penulis (2018)

**Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja PT. Tobeco (Dalam Ribuan Rupiah)**

Bagian	Undangan	Iklan	Brosur	Total
BTKL	3.000	5.000	8.000	16.000
BTKTL	1.000	1.000	1.000	3.000
GajiAdm	1.500	1.500	1.500	4.500
GajiSales	3.000	3.000	3.000	9.000
<b>Total</b>	<b>8.500</b>	<b>10.500</b>	<b>13.500</b>	<b>32.500</b>

Sumber : Data PT.Tobeco (2016)

**Tabel 4. Jurnal Biaya Tenaga Kerja PT. Tobeco**

Jurnal	Debet	Kredit
Biaya Gaji dan Upah Utang Gaji & Upah (Mencatat terjadinya gaji dan upah)	32.500.000	32.500.000
BDP-BTKL Undangan	3.000.000	5.000.000

BDP-BTKL Iklan	8.000.000	
BDP-BTKL Brosur	3.000.000	
BOP Sesungguhnya	4.500.000	
Biaya Adm dan Umum	9.000.000	32.500.000
Biaya Pemasaran Gaji dan Upah (Mencatat distribusi tenaga kerja)		
Utang Gaji dan Upah Kas	32.500.000	32.500.000
(Mencatat pembayaran biaya gaji dan upah)		

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penulis (2018)

**Tabel 5. Biaya Overhead Pabrik PT. Tobeco**

Jenis Pesanan	BOP Dibebankan	BOP Aktual	Selisih
Undangan	3.600.000	2.600.000	1.000.000
Iklan	6.000.000	4.000.000	2.000.000
Brosur	9.600.000	6.600.000	3.000.000
<b>Total</b>	<b>19.200.000</b>	<b>13.200.000</b>	<b>6.000.000</b>

Sumber : Data PT.Tobeco (2016)

**Tabel 6. Jurnal Biaya Overhead Pabrik PT. Tobeco**

Jurnal	Debet	Kredit
BOP Dibebankan	3.600.000	
Undangan	6.000.000	
BOP Dibebankan Iklan	9.600.000	
BOP Dibebankan Brosur		19.200.000
Sesungguhnya (Menutup rekening BOP dibebankan ke rekening BOP sesungguhnya)	6.000.000	6.000.000
BOP Sesungguhnya Selisih BOP (Menutup BOP sesungguhnya dan selisih BOP)	6.000.000	6.000.000
Selisih BOP Laba Rugi (Menutup selisih BOP ke rekening laba rugi)		

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penulis (2018)

**Tabel 7. Perhitungan Harga Pokok Pesanan PT. Tobeco**

Elemen Biaya	Undangan	Iklan	Brosur
BBB	8.200.000	10.800.000	35.500.000
BTKL	8.500.000	10.500.000	13.500.000
BOP	3.600.000	6.000.000	9.600.000
Total	20.300.000	27.300.000	58.600.000
Unit Produk	5.000lbr	3.000lbr	50.000lbr
<b>HP Pesanan per unit</b>	<b>Rp. 4.060</b>	<b>Rp. 9.100</b>	<b>Rp. 1.172</b>

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penulis (2018)

**Tabel 8. Laporan Laba Rugi PT. Tobeco Jasa Pesanan Undangan**

Laporan Laba Rugi (Rupiah)	
Pendapatan Undangan	25.000.000
Harga Pokok Pesanan Undangan HPP	20.300.000 (20.300.000)
<b>Laba Bruto</b>	<b>4.700.000</b>

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penulis (2018)

**Tabel 9. Laporan Laba Rugi PT. Tobeco Jasa Pesanan Iklan**

Laporan Laba Rugi (Rupiah)	
Pendapatan Iklan	30.000.000
HP Pesanan Iklan HPP	27.300.000 (27.300.000)
<b>Laba Bruto</b>	<b>2.700.000</b>

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penulis (2018)

**Tabel 10. Laporan Laba Rugi PT. Tobeco Jasa Pesanan Brosur**

Laporan Laba Rugi (Rupiah)	
Pendapatan Brosur	100.000.000
HP Pesanan Brosur HPP	58.600.000 (58.600.000)
<b>Laba Bruto</b>	<b>41.400.000</b>

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penulis (2018)

#### IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan harga pokok produksi dengan metode harga pokok pesanan pada PT. Tobeco dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Perusahaan akan memperoleh harga pokok pesanan paling rendah jika menerima pesanan brosur dan mendapatkan harga pokok pesanan paling tinggi jika menerima pesanan iklan. Harga pokok pesanan per unit untuk undangan sebesar Rp 4.060 per lembar. Harga pokok pesanan per unit untuk iklan sebesar Rp 9.100 per lembar. Harga pokok pesanan per unit untuk brosur sebesar Rp 1.172 per lembar.
2. Perusahaan akan memperoleh laba bruto paling tinggi jika menerima pesanan brosur dan memperoleh laba bruto paling rendah jika menerima pesanan iklan.
3. Pesanan undangan memperoleh laba bruto sebesar Rp 4.700.000. Pesanan iklan memperoleh laba bruto sebesar Rp 2.700.000. Pesanan brosur memperoleh laba bruto sebesar Rp 41.400.000.

#### REFERENSI

- Bhayangkara, A. dan M. P. (2016). Perhitungan Harga Pokok Pesanan Untuk Menetapkan Harga Jual. (Studi Kasus Pada Usaha Riau Alumunium). *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 9 November, 26–37. Retrieved from <https://jurnal.pcr.ac.id/index.php/jakb/article/view/251>
- Bustami, B. dan N. (2013). *Akuntansi Biaya* (Keempat). Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hermanto, B. (2016). Perhitungan Harga Pokok Pesanan Job Order Costing Produk BRKT Number Plate K.56 Pada PT. Rahmat Perdana Adhimetal. *WIGA*, 6 No.1 Mar, 53–62. Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/164558-ID-none.pdf>
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya* (Kelima). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Nafarin, M. (2015). *Penganggaran Perusahaan* (Ketiga). Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen : Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Erlangga.
- Wibowo, S. dan Yani M. (2009). *Akuntansi Biaya*. Bandung: Politeknik Telkom.

**BIODATA PENULIS**

**DIAN INDAH SARI,SE.AK,MM** memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE), jurusan Akuntansi (UNSRI) Universitas Negeri Sriwijaya Palembang, lulus tahun 2000. Memperoleh gelar Magister Manajemen (MM) di Universitas BSI Bandung, lulus tahun 2014. Saat ini bekerja sebagai dosen di AMIK BSI Bekasi.

## Pengaruh Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Jasa Transportasi Online Di Jakarta

Denny Erica<sup>1</sup>, Harun Al Rasyid<sup>2</sup>

<sup>1</sup>AMIK BSI JAKARTA  
email: denny.dea@bsi.ac.id

<sup>2</sup>AMIK BSI JAKARTA  
email: harun.har@bsi.ac.id

**ABSTRACT** - This research is motivated from the curiosity of how much influence the quality of service and utilization of information technology to customer satisfaction and loyalty of online transportation service in Jakarta. The sample of this study is the users of online transportation services, both motor and car, amounting to 160 respondents. The research questionnaires were distributed in five different areas, including Central Jakarta, East Jakarta, West Jakarta, North Jakarta and South Jakarta to obtain a more varied sample with the distribution of 32 samples in each region. To analyze the data used Structural Equation Model (SEM). This study obtained the results, among others, the quality of service and utilization of information technology found to have a positive and significant impact on customer satisfaction. In addition, customer satisfaction also has a positive and significant impact on customer loyalty. Furthermore, based on the results of final research, it can also be concluded that there is a significant influence on the causal relationship of service quality and utilization of information technology to loyalty through customer satisfaction.

**Keywords:** *Quality of Service, Utilization of Information Technology, Customer Satisfaction, Customer Loyalty, Online Transportation.*

### I. PENDAHULUAN

Kota-kota besar di berbagai negara memiliki banyak permasalahan, terutama kota-kota besar di negara berkembang. Semakin padatnya jumlah penduduk, sering kali tidak diimbangi dengan keberadaan jumlah transportasi umum yang memadai. Kota Jakarta adalah salah satunya, merupakan kota terbesar di Indonesia yang memiliki beragam masalah. Salah satunya adalah mengenai ketersediaan transportasi umum yang aman dan nyaman bagi penduduknya.

Kehadiran transportasi online berbasis teknologi informasi sebagai sarana transportasi umum merupakan salah satu jawaban dari solusi tepat dan cerdas mengenai masalah tersebut, terutama dari keunggulannya dalam hal kemudahan pemesanan dan kecepatan mobilisasi di jalan-jalan yang padat kendaraan terutama pada jam-jam sibuk. Adapun keunggulan transportasi umum online dibandingkan dengan transportasi umum konvensional adalah pada pemanfaatan teknologi informasi yang dikemas dalam suatu aplikasi yang dapat dijalankan dengan menggunakan teknologi phone cell modern (smartphone), yang mana teknologi tersebut sudah menjadi kebutuhan sekaligus gaya hidup masyarakat perkotaan. Melalui aplikasi yang bisa diunduh melalui Play Store maupun App Store,

seorang konsumen dapat memesan jasa pelayanannya secara mudah dan cepat.

Meningkatnya jumlah pemakai internet secara drastis setiap tahunnya, serta perilaku konsumen yang menginginkan informasi cepat dan transaksi yang dapat dilakukan selama 24 jam, disinyalir menjadi faktor pendorong berkembangnya bisnis berbasis teknologi informasi. Penggunaan internet tidak hanya terbatas pada pemanfaatan informasi yang dapat diakses, melainkan juga dapat digunakan sebagai sarana untuk melakukan transaksi perdagangan yaitu melalui electronic commerce atau yang lebih dikenal dengan e-commerce. Pada bisnis jasa transportasi umum, transportasi online adalah perusahaan jasa transportasi dengan layanan berbasis mobile dimana dalam operasionalnya perusahaan tersebut telah memanfaatkan sarana teknologi informasi di dalam memasarkan jasa yang dihasilkan perusahaannya. Sarana teknologi informasi tersebut digunakan perusahaan dalam mendukung strategi guna memenangkan kompetisi. Perhatian terhadap kepuasan dan loyalitas konsumen semakin meningkat, khususnya dalam bisnis transportasi umum, dimana banyak produsen yang terlibat dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan dari para konsumen, yang menyebabkan setiap perusahaan harus mengutamakan orientasi

kepuasan dan loyalitas konsumen sebagai tujuan utama. Hal tersebut diyakini sebagai kunci utama untuk memenangkan persaingan, adapun caranya dapat diatasi dengan memberikan nilai dan kepuasan kepada konsumen melalui kualitas layanan.

Perusahaan yang bergerak dibidang jasa harus menempatkan fokus kualitas layanan sebagai suatu cara untuk mendapatkan keunggulan kompetitif, karena konsumen merupakan fondasi bisnis yang membuat bisnis tetap ada. Para pelaku usaha pasti menyadari bahwa mereka tidak dapat bersaing hanya dengan harga tetapi juga harus mengembangkan strategi pelayanan kepada konsumen, yaitu dengan cara melakukan perbedaan antara produk dan pelayanan mereka. Adanya produk yang serupa dengan harga yang sama, menyebabkan perlu adanya peningkatan kepedulian pada konsumen sebagai cara untuk memberi nilai tambah. Di saat seperti inilah dibutuhkan suatu pembeda yaitu bagaimana pelayanan yang diberikan oleh suatu perusahaan yang menjadikannya suatu keunggulan dari perusahaan lainnya yang merupakan pesaingnya.

Meningkatkan kualitas layanan dan memuaskan konsumen merupakan satu kesatuan yang menjadi tujuan bagi setiap perusahaan. Usaha menciptakan dan mempertahankan pelanggan seharusnya menjadi prioritas yang lebih besar dan utama bagi perusahaan. Strategi yang tepat untuk dapat menarik konsumen hendaknya disusun secara cermat, agar konsumen mau membeli produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Selain dari itu, dengan segala kiatnya perusahaan hendaknya harus juga terus berupaya agar konsumen dapat menjadi pelanggan yang setia.

Kepuasan yang tinggi atau kesenangan dari konsumen yang meningkat cenderung berdampak langsung pada tingkah laku dan sikap pelanggan dengan menurunnya tingkat keluhan, penambahan kepercayaan dan pengulangan pembelian jasa juga terjadinya kelekatan emosional terhadap merek, dan juga preferensi rasional sehingga hasilnya adalah kesetiaan (loyalitas) pelanggan yang tinggi. Selain itu terciptanya loyalitas pelanggan dapat juga membentuk suatu rekomendasi dan informasi dari individu ke individu lain (word of mouth) yang menguntungkan bagi perusahaan.

Apabila pelanggan puas terhadap kualitas layanan yang diberikan, maka akan menimbulkan kesetiaan pelanggan sehingga minat pemakaian jasa meningkat dan membuat pelanggan loyal terhadap produk perusahaan. Tetapi penurunan jumlah pelanggan kemungkinan akan terjadi berkaitan dengan beralihnya pelanggan ke perusahaan pesaing yang disebabkan oleh ketidakpuasan pelanggan terhadap kualitas layanan yang diberikan.

### **1. Kualitas Layanan**

Parasuraman, Zeithaml, dan Berry dalam Lupiyoadi (Lupiyoadi, 2006), mendefinisikan kualitas pelayanan

(Service Quality) sebagai seberapa jauh perbedaan antara harapan dan kenyataan para pelanggan atas layanan yang mereka terima atau peroleh.

Sedangkan menurut Kotler dalam Subihaini (Subihaini, 2001), kualitas layanan merupakan suatu bentuk penilaian konsumen terhadap tingkat layanan yang dipersepsikan (perceived service) dengan tingkat pelayanan yang diharapkan (expected value).

Kualitas adalah upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan penyampaiannya dalam mengimbangi harapan konsumen (Tjiptono, 2007).

Adapun kualitas pelayanan (Service Quality) dibangun atas adanya perbandingan dua faktor utama yaitu persepsi pelanggan atas layanan yang nyata mereka terima (perceived service) dengan layanan yang sesungguhnya diharapkan (Tjiptono, 2007).

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa kualitas layanan adalah hasil penilaian pelanggan atas seberapa jauh perbedaan antara harapan dan kenyataan yang dirasakan dari suatu layanan yang mereka terima dari penyedia layanan (perusahaan), baik penilaian itu secara sebagian maupun secara keseluruhan. Apabila persepsi pelanggan atas layanan sesuai harapan maka kualitas layanan dianggap baik, namun jika persepsi pelanggan atas layanan tidak sesuai harapan maka kualitas layanan dianggap buruk. Oleh sebab itu, baik tidaknya kualitas layanan tergantung pada kemampuan penyedia layanan dalam memenuhi harapan pelanggannya secara konsisten.

Menurut Parasuraman, Zeithaml, dan Berry dalam Tjiptono (Tjiptono, 2012), terdapat lima dimensi pokok untuk mengukur kualitas layanan. Dimensi pokok tersebut adalah: (1) Reliabilitas (Reliability), berkaitan dengan kemampuan perusahaan memberikan layanan yang disajikan secara akurat dan memuaskan, (2) Daya Tanggap (Responsiveness), berkenaan dengan kesediaan dan kemampuan penyedia layanan untuk membantu para pelanggan dan merespon permintaan mereka dengan segera, (3) Jaminan (Assurance), berkenaan dengan pengetahuan dan kesopanan karyawan serta kemampuan mereka dalam menumbuhkan rasa percaya (trust) dan keyakinan pelanggan (confidence), (4) Empati (Empathy), berarti perusahaan memahami masalah para pelanggannya dan bertindak demi kepentingan pelanggan, serta memberikan perhatian personal dan pemahaman atas kebutuhan individual para pelanggan tersebut. (5) Bukti Fisik (Tangibles), berkenaan dengan penampilan fisik fasilitas layanan, peralatan/ perlengkapan, sumber daya manusia, dan materi komunikasi perusahaan.

## **2. Pemanfaatan Teknologi Informasi**

Teknologi informasi adalah segala bentuk teknologi yang diterapkan untuk memproses dan mengirimkan informasi dalam bentuk elektronik (Lucas, 2000).

Menurut Thompson dalam Tjhai (Tjhai, 2003), Pemanfaatan Teknologi Informasi merupakan manfaat yang diharapkan oleh pengguna sistem informasi dalam melaksanakan tugasnya dimana pengukurannya berdasarkan pada intensitas pemanfaatan, frekuensi pemanfaatan dan jumlah aplikasi atau perangkat lunak yang digunakan.

Faktor pengguna merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diperhatikan dalam penerapan suatu teknologi. Karena tingkat kesiapan pengguna untuk menerima teknologi tersebut memiliki pengaruh besar dalam menentukan keberhasilan penerapan teknologi tersebut. Salah satu pendekatan yang digunakan untuk melihat kemudahan suatu teknologi adalah Technology Acceptance Model (TAM) (Rasyid, 2017)

Menurut Morris dalam Sanjaya (Sanjaya, 2005), Technology Acceptance Model (TAM) merupakan suatu teori yang menawarkan suatu penjelasan kuat dan sederhana untuk penerimaan teknologi dan perilaku para penggunanya.

Menurut Davis dalam Wijaya (Wijaya, 2005), Technology Acceptance Model (TAM), terdapat dua faktor yang secara dominan mempengaruhi integrasi teknologi. Faktor pertama adalah persepsi pengguna terhadap manfaat teknologi. Sedangkan faktor kedua adalah persepsi pengguna terhadap kemudahan penggunaan teknologi. Kedua faktor tersebut mempengaruhi kemauan untuk memanfaatkan teknologi.

Dari pengertian teori di atas, dapat diketahui bahwa pemanfaatan teknologi informasi merupakan segala bentuk penggunaan teknologi yang diterapkan untuk dapat memproses dan mengirimkan informasi dalam bentuk elektronik dimana tingkat kegunaannya dapat diukur berdasarkan kedalaman pemanfaatan, tingkat pemanfaatan dan jumlah aplikasi yang digunakan (Rasyid, 2017).

Pada umumnya pengguna teknologi akan memiliki persepsi positif terhadap teknologi yang disediakan. Persepsi negatif akan muncul sebagai dampak dari penggunaan teknologi tersebut. Artinya persepsi negatif berkembang setelah pengguna pernah mencoba teknologi tersebut atau pengguna berpengalaman buruk terhadap penggunaan teknologi tersebut. Model TAM dapat digunakan sebagai dasar untuk penelusuran pengaruh faktor eksternal terhadap kepercayaan, sikap, dan tujuan pengguna melalui persepsi manfaat dan kemudahan penggunaan teknologi (Rasyid, 2017).

## **3. Kepuasan Pelanggan**

Menurut Howard dan Sheth dalam Tjiptono (Tjiptono, 2007) mengungkapkan bahwa kepuasan pelanggan adalah situasi kognitif pembeli yang berkenaan dengan kesepadanan atau ketidaksepadanan antara hasil yang didapatkan dengan pengorbanan yang dilakukan.

Kepuasan pelanggan adalah respon atau tanggapan konsumen mengenai pemenuhan kebutuhan. Kepuasan merupakan penilaian mengenai ciri atau keistimewaan produk atau jasa, atau produk itu sendiri, yang menyediakan tingkat kesenangan konsumen berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan konsumsi konsumen (Zeithaml VA, 2000)

Berdasarkan pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa kepuasan merupakan perasaan senang yang muncul dari diri seseorang dikarenakan kebutuhan atau keinginannya dapat terpenuhi, meskipun untuk mendapatkannya diperlukan suatu usaha atau pengorbanan. Kepuasan yang didapatkan pelanggan merupakan hasil dari evaluasi atau penilaian atas fitur produk atau jasa yang mereka gunakan dalam pemenuhan kebutuhan, yang mana kinerjanya sesuai atau bahkan melebihi harapan. Adapun untuk mengetahui sejauh mana kepuasan pelanggan adalah dengan cara mengukurnya (Rasyid, 2017).

Selanjutnya menurut Kotler dalam Tjiptono (Tjiptono, 2012), menyatakan bahwa dalam mengukur kepuasan pelanggan terdapat empat metode, yaitu: (1) Sistem keluhan dan saran, artinya setiap perusahaan yang berorientasi pada pelanggan perlu memberikan kesempatan seluas-luasnya bagi para pelanggannya untuk menyampaikan saran, pendapat, dan keluhan mereka. Media yang bisa digunakan meliputi kotak saran yang diletakkan di tempat-tempat strategis, menyediakan kartu komentar, menyediakan saluran telepon, (2) Survei kepuasan pelanggan, artinya kepuasan pelanggan dilakukan dengan menggunakan metode survei, baik melalui pos, telepon, maupun wawancara pribadi. Melalui survei, perusahaan akan memperoleh tanggapan dan umpan balik secara langsung dari pelanggan sekaligus juga memberikan tanda positif bahwa perusahaan menaruh perhatian terhadap para pelanggannya, (3) Ghost shopping, artinya metode ini dilaksanakan dengan cara mempekerjakan beberapa orang (Ghost shopper) untuk berperan atau bersikap sebagai pelanggan/pembeli potensial produk perusahaan dan pesaing. Kemudian Ghost shopper menyampaikan temuan-temuan mengenai kekuatan dan kelemahan produk perusahaan dan pesaing berdasarkan pengalaman mereka dalam pembelian produk-produk tersebut, (4) Lost customer analysis, artinya perusahaan menghubungi para pelanggannya yang telah berhenti membeli atau yang telah beralih

pemasok dan diharapkan diperoleh informasi penyebab terjadinya hal tersebut.

#### **4. Loyalitas Pelanggan**

Loyalitas pelanggan sebetulnya berasal dari loyalitas merek yang mencerminkan loyalitas pelanggan pada merek tertentu (Swasta, 1999). Menurut Selnes (Selnes, 1993), Loyalitas pelanggan dapat terbentuk apabila pelanggan merasa puas dengan merek atau tingkat layanan yang diterima, dan berniat untuk terus melanjutkan hubungan.

Menurut Tjiptono (Tjiptono, 2007), Pelanggan yang setia pada merek tertentu cenderung terikat pada merek tersebut dan akan membeli produk yang sama lagi sekalipun tersedia banyak alternatif lainnya.

Jenis-jenis loyalitas pelanggan menurut Griffin dalam (Rasyid, 2017) terdiri dari empat jenis, yaitu: (1) Tidak ada kesetiaan (No loyalty), untuk berbagai alasan yang berbeda ada pelanggan yang tidak mengembangkan suatu kesetiaan terhadap produk atau jasa tertentu. Tingkat keterikatan (attachment) dengan repeat patronage yang rendah menunjukkan absensinya suatu kesetiaan. Pada dasarnya suatu usaha harus menghindari kelompok no loyalty ini untuk dijadikan target pasar mereka karena tidak akan pernah menjadi pelanggan yang setia, (2) Kesetiaan yang tidak aktif (Inertia loyalty), suatu tingkat keterikatan yang rendah dengan pembelian ulang yang tinggi akan mewujudkan suatu inertia loyalty. Pelanggan yang memiliki sikap ini biasanya membeli berdasarkan kebiasaan. Dasar yang digunakan untuk pembelian produk atau jasa biasanya karena sudah terbiasa memakainya atau karena faktor kemudahan situasional. Kesetiaan semacam ini biasanya banyak terjadi terhadap produk atau jasa yang sering dipakai, contoh dari kesetiaan ini biasanya terlihat dari pembelian bensin di pom bensin yang berada dekat dengan rumah dan sebagainya. Tapi mungkin saja mengubah kelompok inertia loyalty menjadi kelompok pelanggan dengan kesetiaan yang lebih tinggi bila secara aktif mendekatkan diri dengan pelanggan, misalnya dengan meningkatkan keramahan dan fasilitas, (3) Kesetiaan tersembunyi (Latent loyalty) keterikatan yang relatif tinggi yang disertai dengan tingkat pembelian yang rendah menggambarkan latent loyalty dari pelanggan. Bagi pelanggan yang memiliki sikap latent loyalty pembelian ulang banyak dipengaruhi oleh faktor situasional dari pada faktor sikapnya, (4) Kesetiaan premium (Premium loyalty), merupakan jenis kesetiaan yang terjadi bilamana suatu tingkat keterikatan yang tinggi berjalan selaras dengan aktivitas pembelian kembali. Kesetiaan jenis inilah yang sangat diharapkan dari setiap pelanggan dalam setiap usaha. Pada tingkat persentase yang tinggi maka orang-orang akan bangga bilamana menemukan dan menggunakan produk atau jasa tersebut dan dengan

senang hati membagi pengetahuan dari pengalaman mereka kepada teman atau keluarga mereka.

Berdasarkan teori-teori di atas, dapat disimpulkan bahwa loyalitas pelanggan berasal dari loyalitas merek yang mencerminkan loyalitas pelanggan pada merek tertentu. Dimana loyalitas tersebut terbentuk dari perasaan puas pelanggan akan tingkat layanan yang diterima dan berujung pada keinginan untuk melanjutkan hubungan. Pelanggan yang setia cenderung terikat pada merek tertentu dalam jangka waktu yang panjang dan melakukan pembelian serta penggunaan produk atau jasa secara berulang meskipun terdapat banyak alternatif pilihan. Perusahaan yang memiliki pelanggan yang loyal akan memperoleh keuntungan seperti; adanya pembelian ulang, adanya pembelian diluar lini/jasa, adanya rekomendasi dan kebal terhadap pengaruh pesaing. Adapun loyalitas pelanggan dapat diukur melalui; komitmen terhadap perusahaan, rekomendasi atas produk dan niat kembali untuk menggunakan jasa.

## **II. METODE PENELITIAN**

Penelitian dilaksanakan di tempat-tempat umum seperti kampus, kantor, mall, dll yang berada di wilayah kawasan DKI Jakarta, yang terbagi ke dalam 4 (empat) wilayah yaitu: Jakarta Barat, Jakarta Timur, Jakarta Utara, Jakarta Selatan, dan Jakarta Pusat. Obyek penelitiannya adalah para pelanggan transportasi online yang sering melakukan aktivitas mobilisasi di wilayah kawasan DKI Jakarta.

Metode penelitian yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan metode statistik deskriptif yaitu statistik yang membahas mengacu pada pengumpulan, pengolahan, penyajian serta perhitungan nilai-nilai dari suatu data lalu dijadikan kedalam tabel atau grafik. Data statistik adalah keterangan atas fakta sesuatu persoalan yang berbentuk ciri khas, kategori atau sifat maupun berbentuk bilangan atau angka.

Data statistik yang diolah ada dua yaitu data kuantitatif dan data kualitatif. Adapun data kuantitatif adalah data yang berbentuk bilangan atau angka-angka misal data para pelanggan. Sedangkan data kualitatif adalah data yang merupakan kategori sifat dengan ciri-ciri tertentu misal : sangat baik, baik, cukup baik, kurang baik, sangat kurang baik.

Berdasarkan data-data tersebut dengan menggunakan analisis SEM (Structural Equation Modeling) untuk mengukur pola hubungan mengenai seberapa jauh korelasi dan pengaruh antara variabel bebas yang dinotasikan dengan KL (Kualitas Layanan) dan PTI (Pemanfaatan Teknologi Informasi), serta variabel tidak bebas (terikat) KP (kepuasan pelanggan) dan LP (loyalitas pelanggan). Untuk mengetahui hubungan tersebut dalam penelitian ini digunakan teknik analisis SEM dengan menggunakan program AMOS 19.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Demografi Responden

Demografi Responden dari 160 pengguna transportasi online di kawasan Jakarta, diperoleh data responden Pria sebesar 21,88% dengan frekuensi 35 orang dan responden wanita sebesar 78,12% dengan frekuensi 125 orang, dengan demikian secara demografi pengguna transportasi online lebih banyak wanita dari pada pria, hal tersebut dikarenakan kaum pria lebih banyak yang menggunakan kendaraan pribadi daripada kaum wanitanya. Demografi Responden berdasarkan sisi usia diperoleh data responden usia 10-24 tahun sebesar 61,25% dengan frekuensi 98 orang dan usia 25-40 tahun sebesar 38,75% dengan frekuensi 62 orang, dengan demikian secara demografi pengguna transportasi online lebih banyak usia remaja (10-24 tahun), hal tersebut dikarenakan pengguna aktif aplikasi telepon pintar (*smartphone*) adalah di usia remaja daripada usia dewasa. Sedangkan demografi responden berdasarkan profesi, diperoleh data untuk profesi Pelajar/ Mahasiswa sebesar 56,25% dengan frekuensi 90 orang, profesi Karyawan Swasta sebesar 23,75% dengan frekuensi 38 orang, profesi Pegawai Negeri Sipil (PNS) sebesar 1,25% dengan frekuensi 2 orang, profesi Guru/Dosen sebesar 1% dengan frekuensi 16 orang, profesi Wiraswasta sebesar 2,50% dengan frekuensi 4 orang, profesi lain-lain sebesar 6,25% dengan frekuensi 10 orang, dengan demikian secara demografi pengguna transportasi online lebih banyak profesi Pelajar/Mahasiswa, hal tersebut dikarenakan pada usia mereka terkategori remaja yang pengguna aktif aplikasi telepon pintar (*smartphone*).

#### Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dilakukan untuk menelaah distribusi frekuensi ukuran pemusatan, dan penyebaran data tentang karakteristik sampel (responden) dan indikator-indikator variabel. yaitu kehandalan/*reliability* (reli), daya tanggap/*responsiveness* (resp), jaminan/*assurance* (assr), empati/*empathy* (empt), bukti fisik/*tangible* (tang), persepsi manfaat/*perceive of usefulness* (usef), persepsi kemudahan/*perceive of easy* (easy), kemampuan perusahaan memenuhi harapan konsumen/*expectancy* (expc), kemampuan perusahaan memberikan pelayanan melalui upaya perbaikan jasa/*service* (serv), niat untuk menggunakan jasa kembali/*reorder* (reord), merekomendasikan kepada orang lain/*recommendation* (recom), komitmen terhadap perusahaan/*commitment* (comt). Berikut hasil analisis data dengan statistik deskriptif.

Tabel 1. Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
reli	160	4,00	10,00	8,0438	1,22010
resp	160	4,00	10,00	7,0750	1,56434
assr	160	5,00	10,00	7,7250	1,25367
empt	160	6,00	10,00	7,8000	1,18587
tang	160	4,00	10,00	7,5375	1,42258
Usef	160	9,00	15,00	12,8500	1,60267
easy	160	9,00	15,00	13,1625	1,42258
expc	160	13,00	25,00	19,2875	2,57317
serv	160	14,00	25,00	19,5563	2,61045
reord	160	4,00	10,00	8,2125	1,15681
recom	160	2,00	10,00	7,4188	1,38033
comt	160	4,00	10,00	7,4063	1,55121
Valid N (listwise)	160				

Sumber : data diolah, 2018

Analisa pada data penelitian dengan menggunakan statistik deskriptif memberikan penjelasan berupa nilai *mean* (rata-rata), standar deviasi, maksimum, dan minimum. Pada tabel 1, dijelaskan bahwa data memiliki nilai Valid N (*listwise*) pada tingkat validitas yang baik, yaitu 160 (100 %), sehingga tidak ada data yang hilang atau tidak terhitung (*missing*) pada proses pengolahan data.

#### Uji Validitas dan Reliabilitas Data

Sebuah instrumen dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan dalam pertanyaan kuesioner. Nilai *r table* didapat dari Tabel Nilai *Product Moment* dengan nilai 5%, dan jumlah responden awal 30 orang, maka didapatkan nilai *r tabel* adalah 0.3061. Berikut hasil uji validitas.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas

Indikator	Item	r hitung	r tabel	Ket
reli	reli1	0,867**	0,3061	Valid
	reli2	0,831**	0,3061	Valid
resp	resp1	0,790**	0,3061	Valid
	resp2	0,842**	0,3061	Valid
assr	assr1	0,846**	0,3061	Valid
	assr2	0,786**	0,3061	Valid
empt	empt1	0,812**	0,3061	Valid
	empt2	0,760**	0,3061	Valid
tang	tang1	0,850**	0,3061	Valid
	tang2	0,831**	0,3061	Valid
usef	usef1	0,438*	0,3061	Valid
	usef2	0,813**	0,3061	Valid
	usef3	0,802**	0,3061	Valid

<b>easy</b>	easy1	0,609**	0,3061	Valid
	easy2	0,892**	0,3061	Valid
	easy3	0,796**	0,3061	Valid
<b>expc</b>	expc1	0,824**	0,3061	Valid
	expc2	0,891**	0,3061	Valid
	expc3	0,719**	0,3061	Valid
	expc4	0,550**	0,3061	Valid
	expc5	0,553**	0,3061	Valid
<b>serv</b>	serv1	0,721**	0,3061	Valid
	serv2	0,523**	0,3061	Valid
	serv3	0,647**	0,3061	Valid
	serv4	0,710**	0,3061	Valid
	serv5	0,628**	0,3061	Valid
<b>reord</b>	reord1	0,815**	0,3061	Valid
	reord2	0,874**	0,3061	Valid
<b>recom</b>	recom1	0,868**	0,3061	Valid
	recom2	0,877**	0,3061	Valid
<b>comt</b>	comt1	0,809**	0,3061	Valid
	comt2	0,701**	0,3061	Valid

Sumber : data diolah, 2018

Berdasarkan hasil pengolahan data pada tabel 2, item pertanyaan pada setiap variabel semuanya valid, sebab nilai r hitung lebih besar dari nilai r tabel (r hitung > r tabel).

Selanjutnya, pengujian reliabilitas variabel penelitian menggunakan uji statistik dengan melihat nilai standar *cronbach alpha* ( $\alpha$ ). Suatu variabel dikatakan reliabel jika mendapat nilai *cronbach alpha* > 0,60.

Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cron. Alpha	Standa r	Ket
<b>Kualitas Layanan</b>	0,704	0,600	Reliabel
<b>Pemanfaat T.I</b>	0,683	0,600	Reliabel
<b>Kepuasan</b>	0,755	0,600	Reliabel
<b>Loyalitas</b>	0,745	0,600	Reliabel

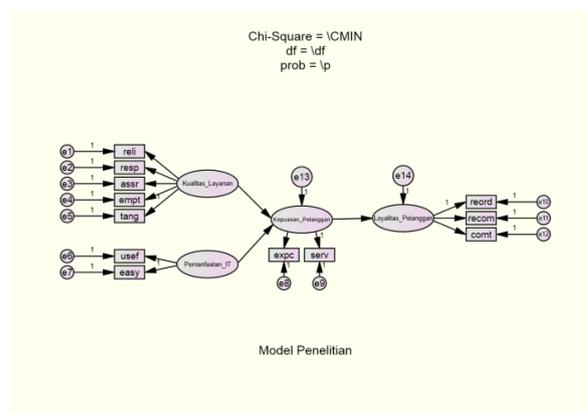
Sumber : data diolah, 2018

Berdasarkan hasil pengolahan data, semua variabel dalam penelitian reliabel, sebab semua variabel memiliki nilai Cronbach's Alpha lebih besar dari 0,6.

### Uji Asumsi Model

#### 1). Model Awal

Hubungan kausal antara variabel eksogen dan endogen dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 1. Model Awal Penelitian

Model dalam penelitian ini meliputi variabel eksogen yang melibatkan 9 indikator, dan variabel endogen yang melibatkan 5 indikator.

#### 2). Ukuran Sampel.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sampel sebanyak 160 sampel. dengan menggunakan sampel sebanyak 160 sampel, sudah memenuhi syarat untuk melakukan analisa dengan pemodelan SEM dengan menggunakan AMOS.

#### 3). Uji Normalitas (Confirmatory Factor Analysis)

Berikut hasil uji normalitas dengan menggunakan AMOS 19.

Tabel 4. Hasil Uji Normalitas Data

Assesment of normality (Group number 1)

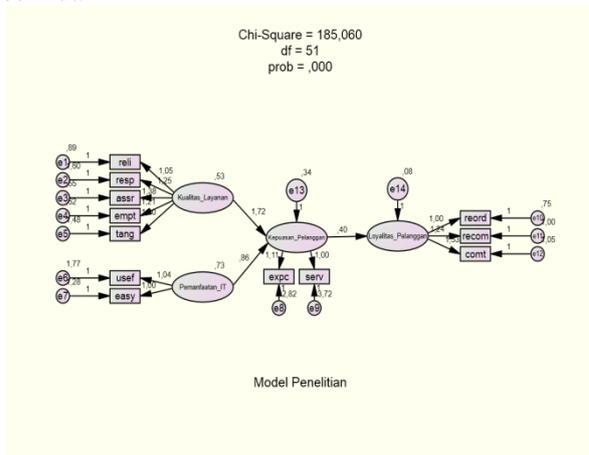
Variable	min	max	skew	c.r.	kurtosis	c.r.
comt	4,000	10,000	,105	,541	-,708	-1,828
recom	2,000	10,000	,083	,430	,677	1,749
reord	4,000	10,000	-,421	-2,171	,342	,884
expc	13,000	25,000	-,047	-,244	-,667	-1,723
serv	14,000	25,000	,002	,010	-,765	-1,975
usef	9,000	15,000	-,214	-1,105	-,896	-2,314
easy	9,000	15,000	-,393	-2,032	-,503	-1,300
reli	4,000	10,000	-,396	-2,046	,365	,942
resp	4,000	10,000	,103	,531	-,554	-1,431
assr	5,000	10,000	,184	,951	-,738	-1,905
empt	6,000	10,000	,074	,380	-,927	-2,395
tang	4,000	10,000	-,280	-1,445	-,201	-,518
Multivariate					6,817	2,352

Pada Tabel 4. tentang *Assesment of normalities* terlihat bahwa secara umum semua indikator berdasarkan nilai c.r. berada dalam *range* nilai yang direkomendasikan, yaitu antara -2.58 sampai 2.581, secara multivariate data pada penelitian ini memiliki nilai normalitas 2,352 (berada pada skala -2.58 sampai 2.58) sehingga data telah terdistribusi secara normal, sehingga dapat disimpulkan data yang diperoleh

memenuhi persyaratan untuk dilakukan analisis lebih lanjut.

#### 4). Uji Kesesuaian

Hasil pengujian model berbasis teori menggunakan software AMOS Versi 19.0 dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 2. Pengujian Model Penelitian

Pada Gambar 2. terlihat bahwa model teori atau model awal yang diajukan pada penelitian ini memiliki nilai *Probabilitas* ( $P$ ) = 0,000 data yang akan diolah dengan menggunakan SEM akan memiliki penarikan kesimpulan yang tidak dapat digeneralisir, sebab nilai *probabilitas* yang direkomendasikan adalah *Probabilitas* ( $P$ ) > 0,05. Selanjutnya, untuk menentukan suatu model dapat dinyatakan sesuai (*fit*) tidak hanya menggunakan nilai *probabilitas* ( $P$ ), ada beberapa persyaratan lain yang harus dipenuhi antara lain nilai-nilai *Absolute Fit Measure*, *Incremental Fit Measure* dan *Parsimonius Fit Measure* yang memenuhi batas nilai kritis yang telah ditentukan. Berikut hasil uji kesesuaian model.

Tabel 5. Hasil Uji Kesesuaian Model

Ukuran	Target-Tingkat Kesesuaian	Hasil Estimasi	Tingkat Kesesuaian
<i>Absolute Fit Indices</i>			
Chi-Square	Diantara Saturated dan Independence Model	$\chi^2=185,060$ (0,00 – 796,797)	Fit
$\chi^2$ Relatif (CMIN/DF)			
GFI	Mendekati 1	0.847	Fit
AGFI	Mendekati 1	0.766	Fit
RMR	Mendekati 0 ( $\leq 0.5$ )	0.407	Fit
<i>Incremental Fit Indices</i>			
NFI	Mendekati 1	0.768	Fit
CFI	Mendekati 1	0.817	Fit
IFI	Mendekati 1	0.820	Fit
RFI	Mendekati 1	0.699	Marjinal Fit
<i>Parsimonius Fit Indices</i>			
PNFI	Diantara 0 s/d 1	0.593	Fit
PCFI	Diantara 0 s/d 1	0.631	Fit
RMSEA	$\leq 0.5$	0.129	Fit
AIC	Diantara Saturated dan Independence Model	239,060 (156,000-820,797)	Fit
HOELTER	$\leq 200$	59 67	Fit

Sumber : data diolah, 2018

Berdasarkan Tabel 5, maka dapat dikatakan keseluruhan model *fit*, karena banyak yang lolos pada uji *Goodness of Fit* oleh karena itu berdasarkan hasil uji model secara keseluruhan bahwa model sudah *fit*, maka analisa model *structural* dapat dilanjutkan.

#### Pengujian Hipotesis

Hasil penelitian pengaruh kualitas layanan dan pemanfaatan teknologi informasi terhadap kepuasan pelanggan dan loyalitas pelanggan dengan menyebar kuesioner kepada jasa transportasi online dengan 160 sampel, dapat dilihat pada Tabel 6 berikut:

Tabel 6. Hasil Uji *Structural Equations Model*

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
Kepuasan_Pelanggan <--- Kualitas_Layanan	1,720	,334	5,145	***	
Kepuasan_Pelanggan <--- Pemanfaatan_IT	,856	,270	3,171	,002	
Loyalitas_Pelanggan <--- Kepuasan_Pelanggan	,403	,068	5,917	***	
tang <--- Kualitas_Layanan	1,000				
empt <--- Kualitas_Layanan	1,206	,200	6,042	***	
assr <--- Kualitas_Layanan	1,379	,221	6,239	***	
resp <--- Kualitas_Layanan	1,247	,235	5,303	***	
reli <--- Kualitas_Layanan	1,054	,190	5,558	***	
easy <--- Pemanfaatan_IT	1,000				
usef <--- Pemanfaatan_IT	1,037	,313	3,310	***	
serv <--- Kepuasan_Pelanggan	1,000				
expc <--- Kepuasan_Pelanggan	1,111	,158	7,045	***	
reord <--- Loyalitas_Pelanggan	1,000				
recom <--- Loyalitas_Pelanggan	1,242	,195	6,354	***	
comt <--- Loyalitas_Pelanggan	1,526	,225	6,770	***	

Dari Tabel 5 diperoleh kesimpulan sebagai berikut ;

1. Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan, karena nilai  $P = 0,000$  (\*\*\*) lebih kecil dibanding titik kritis 0,05.  
Persamaan yang terbentuk adalah :  
 $KP = 1,720 \text{ KL}$ .
2. Pemanfaatan Teknologi Informasi terhadap Kepuasan Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan, karena nilai  $P = 0,002$  lebih kecil dibanding titik kritis 0,05.  
Persamaan yang terbentuk adalah :  
 $KP = 0,856 \text{ PIT}$ .
3. Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan, karena nilai  $P = 0,000$  (\*\*\*) lebih kecil dibanding titik kritis 0,05.  
Persamaan yang terbentuk adalah :  
 $LP = 0,403 \text{ KP}$ .
4. Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Loyalitas Pelanggan melalui Kepuasan Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan.  
Persamaan yang terbentuk adalah :  
 $LP = (1,720 \times 0,403) \text{ KL}$ .

LP = 0,693 KL

5. Pengaruh Pemanfaatan Teknologi Informasi terhadap Loyalitas Pelanggan melalui Kepuasan Pelanggan positif dan signifikan.

Persamaan yang terbentuk adalah :

LP = (0,856 x 0,403) PIT.

LP = 0,344 PIT

#### IV. KESIMPULAN

Secara demografi pengguna transportasi online lebih banyak wanita dari pada pria, hal tersebut dikarenakan kaum pria lebih banyak menggunakan kendaraan pribadi. Sedangkan secara demografi dari sisi usia pengguna transportasi online lebih banyak di usia remaja (10-24 tahun), dan hal tersebut dikarenakan kaum remaja adalah pengguna aktif aplikasi telepon pintar (smartphone). Dan jika dilihat secara demografi dari sisi profesi lebih banyak pengguna transportasi online yang memiliki profesi sebagai Pelajar/Mahasiswa yang masih dikatakan berusia remaja yang aktif menggunakan telepon pintar (smartphone).

Hasil penelitian pengaruh kualitas dan pemanfaatan teknologi informasi terhadap kepuasan pelanggan dan loyalitas pelanggan secara Uji Dstructural Equation Model antara Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan, Pemanfaatan Teknologi Informasi terhadap Kepuasan Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan, Kepuasan Pelanggan terhadap Loyalitas Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan, Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Loyalitas Pelanggan melalui Kepuasan Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan, dan Pengaruh Pemanfaatan Teknologi Informasi terhadap Loyalitas Pelanggan melalui Kepuasan Pelanggan berpengaruh positif dan signifikan.

Maka dapat dikatakan bahwa Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Informasi terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan Jasa Transportasi Online Di Jakarta berpengaruh positif dan signifikan. Sedangkan manfaat dari hasil penelitian ini adalah untuk dapat dijadikan tolak ukur bagi pengendara transportasi online untuk dapat mempertahankan kualitas layanan bagi para pengguna transportasi online, dan hasil penelitian ini juga dapat digunakan menjadi bahan tolak ukur penelitian yang berkelanjutan.

#### REFERENSI

- Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19 (Edisi Kelima)*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Lucas. (2000). *Information Technology For Management*. McGraw-Hill.
- Lupiyoadi, H. (2006). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rasyid, H. A. (2017). Pengaruh Kualitas Layanan Dan Pemanfaatan Teknologi Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan Go-Jek. *Jurnal Ecodemica*, 1(2), 200-214.
- Sanjaya, I. P. (2005). Pengaruh Rasa Manfaat Dan Kemudahan Terhadap Minat Berperilaku Para Mahasiswa Dan Mahasiswi Dalam Penggunaan Internet (Study Empiris Pada Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta). *Jurnal Kinerja*, 9(2), 19-115.
- Selnes, F. (1993). A Examination Of The Effect Of Product Performance On Brand Reputation, Satisfaction And Loyalty. *European Journal Of Marketing*, 27(9), 19-35.
- Subihaini. (2001). Analisis Konsekuensi Kualitas Layanan Pada Perilaku Konsumen. *Jurnal Bisnis dan Strategi*, Tahun VI, 99-115.
- Swasta, B. (1999). *Asas-Asas Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Liberty.
- Tjhai, F. J. (2003). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Pengaruh Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Akuntan Publik. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 5(1), 1-26.
- Tjiptiono, F. (2007). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Tjiptono, F. (2012). *Service Management Mewujudkan Layanan Prima*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Wijaya, S. W. (2005). Kajian Teoritis Technology Acceptance Model Sebagai Model Pendekatan Untuk Menentukan Strategi Mendorong Kemauan Pengguna Dalam Menggunakan Teknologi Informasi Dan Komunikasi. *Jurnal Universitas Sanata Sharma Yogyakarta*, 2-3.
- Zeithaml VA, B. M. (2000). Understanding Customer Expectations And Perceptions Through Marketing Research. *Services Marketing*, 107-136.

#### BIODATA PENULIS

**Denny Erica, SE, MM**, lahir di kota Jakarta pada Tanggal, 27 Desember 1976, lulus S1 dari Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana pada Tahun 1999, dan melanjutkan pendidikan Akta IV di Universitas Negeri Jakarta hingga lulus pada Tahun 2003, setelah itu saya mengambil program S2 Magister Manajemen di Universitas Mercu Buana sampai lulus pada Tahun 2011. Pengalaman mengajar saya dimulai pada saat saya menjadi Guru di SMP, SMEA, dan SMA Bina

Kusuma Jakarta dari Tahun 2003 hingga 2008, selanjutnya saya menjadi Dosen tetap di AMIK Kampus Bina Sarana Informatika Jakarta dari Tahun 2008 hingga sekarang. Dan lulus Sertifikasi Dosen (Serdos) pada Tahun 2016.

## ***E-Performance* Sebagai Implementasi Umpan Balik 360 Derajat Dalam Pelaksanaan Penilaian Kinerja Pegawai**

**Suhardoyo**  
STMIK Nusa Mandiri Jakarta  
Email : suhardoyo.syo@bsi.ac.id

**Abstract,** *The performance of employees, whether small or large companies, private companies or government institutions, even non-profit-oriented organizations. Where with the performance of the organization will be able to encourage an organization to achieve goals and maintain the survival of the organization. But not infrequently many companies or organizations that have not been able to manage and assess employee performance to achieve organizational performance. To assess employee performance, an organization needs to measure their performance. Employee performance measurement is one of the ways to implement e-performance by using a 360 degree method through two stages. The first stage, performance appraisal through the Main Performance Index (MPI) component with an assessment weight of 60% with performance appraisal based on Performance Contracts measured through the realization of performance with a performance plan that has been established and agreed between the person in charge with the direct supervisor. The second stage, a behavioral assessment carried out with a 40% assessment weight was measured through the perception of superiors, peers (peers) and subordinates on the performance of the employees concerned. Implementing e-performance as an implementation of a 360-degree performance assessment will encourage employees to be able to improve their performance in achieving organizational performance. With e-performance will be able to provide feedback on employee performance so the employees who are evaluated can see how the work behavior that has been carried out from the perspective of other employees and than e-performance in 360-degree assessment is an approach towards objectivity in employee appraisal.*

**Keywords:** *E-Performance, 360-Degree Feedback, Employee Performance*

### **I. PENDAHULUAN**

Kinerja pegawai merupakan salah satu faktor penentu kesuksesan suatu organisasi. Setiap organisasi baik yang berskala kecil maupun besar pastinya memberi perhatian yang besar pada tingkat kinerja pegawainya. Pegawai yang berkinerja tinggi akan dapat menghasilkan output barang atau jasa yang optimal sehingga akan memberikan keuntungan bagi organisasi. Sedangkan, pegawai yang berkinerja rendah akan menghasilkan output barang atau jasa yang tidak optimal sehingga mengakibatkan kerugian bagi organisasi. Dimana penilaian hasil kerja dapat dilihat secara kualitas dan secara kuantitas yang dapat dicapai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang diberikan kepada pegawai sesuai dengan apa yang telah didefinisikan oleh mangkunegara tentang kinerja pegawai atau prestasi kerja (Mangkunegara, 2013).

Sedangkan kinerja organisasi sangat ditentukan oleh kinerja pegawai, baik itu perusahaan kecil atau besar, perusahaan swasta ataupun lembaga pemerintahan, bahkan organisasi yang tidak berorientasi profit (Wibowo, 2016).

Untuk menilai kinerja pegawai, suatu organisasi perlu melakukan pengukuran atas kinerja mereka. Pengukuran kinerja yang dilakukan dengan menggunakan metode 360 derajat melalui 2 (dua) tahap. Tahap pertama, penilaian kinerja melalui komponen Indeks Kinerja Utama (IKU) dengan bobot penilaian 60%. Tahap kedua, penilaian perilaku yang dilakukan dengan bobot penilaian 40%.

Penilaian kinerja yang pertama adalah melalui Indeks Kinerja Utama didasarkan atas kontrak kinerja yang telah dilakukan antara pegawai dengan atasan. Kontrak kinerja adalah kesepakatan kinerja yang dilakukan oleh atasan dengan pegawai yang berisi butir-butir kinerja

yang akan dicapai selama jangka waktu satu tahun, butir-butir kinerja yang disepakati bisa merupakan turunan kinerja yang harus dicapai oleh atasannya (*mandatory*) maupun kinerja yang berdiri sendiri. Setelah kontrak kinerja disepakati, selanjutnya menyusun Indeks Kinerja Utama sesuai dengan kontrak kinerja. Meliputi nama, uraian jenis, pengukuran, target, dan waktu yang diperlukan untuk mencapai Indeks Kinerja Utama.

Penilaian kinerja yang kedua adalah penilaian melalui Penilaian Perilaku pegawai. Pada dasarnya seluruh pegawai dari yang paling rendah sampai yang paling tinggi jabatannya seluruhnya dinilai perilakunya. Pelaksana diukur oleh atasan langsung dan pegawai setingkat (*peer*).

Penilaian kinerja dalam organisasi digunakan untuk mengukur kinerja organisasi dan kinerja individu juga digunakan sebagai dasar dalam memberikan tunjangan kinerja pegawai. Tunjangan kinerja pegawai biasanya dibayarkan setiap bulan yang disebut dengan tunjangan kinerja (*remunerasi*), didasarkan pada masa kerja, golongan dan pangkat pegawai, jumlah anggota keluarga, pendidikan serta faktor-faktor kepegawaian lainnya. Hal ini membuktikan bahwa pemberian remunerasi sesuai grade dapat meningkatkan kinerja karyawan. ketika karyawan mendapatkan beban kerja yang lebih dan mendapatkan penghargaan atas pekerjaannya akan membuat karyawan merasa dihargai atas kerja kerasnya (Wilfred, 2014).

Menurut para ahli, penilaian kinerja 360 derajat bagus dilakukan namun harus berhati-hati dalam penggunaannya. Namun tidak dapat digunakan sebagai dasar untuk pengembangan pegawai dan memberikan *reward* bagi yang berhasil dan *punishment* bagi pegawai yang gagal. Hal ini dikarenakan setiap orang akan cenderung untuk menilai dirinya sendiri tinggi,

yang kedua adalah pengukuran atau standar pengukuran untuk masing-masing orang bisa saja berbeda sehingga dari sini hasil penilaiannya akan menjadi subjektif dan cenderung tidak mencerminkan keadaan yang sesungguhnya. (Desler,2015).

#### A. Pengertian Kinerja

Konsep kinerja atau prestasi kerja menurut Dessler dalam Hasibuan (Hasibuan,2011) dimana mendefinisikan kinerja atau prestasi kerja merupakan perbandingan antara hasil kerja yang telah dicapai dengan standar kerja yang telah ditetapkan. Sehingga masing-masing pegawai akan mampu mencapai nilai kinerja yang terstandar dalam organisasi. Selanjutnya kinerja atau prestasi kerja adalah merupakan gabungan dari tiga faktor penting dalam setiap individu atau pegawai yang meliputi kemampuan dan minat seorang pegawai, penerimaan dan penjelasan atas delegasi tugas, dan tingkat motivasi dalam melaksanakan tugas dari pegawai (Hasibuan,2011).

Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja (Prawirosentono,2012) adalah sebagai berikut:

##### 1. Efektivitas dan efisiensi

Apabila suatu tujuan organisasi dapat dicapai, maka dikatakan bahwa kegiatan organisasi tersebut dikatakan telah efektif namun demikian apabila menimbulkan akibat-akibat yang tidak ditimbulkan dari kegiatan tersebut mempunyai nilai yang penting yang dapat dicapai sehingga mengakibatkan ketidakpuasan dinamakan tidak efisien meskipun efektif. Demikian juga sebaliknya, apabila akibat yang ditimbulkan tidak penting atau remeh maka kegiatan tersebut dikatakan efisien.

##### 2. Otoritas (wewenang).

Otoritas atau kewenangan adalah merupakan sifat dari suatu komunikasi dijalin atau perintah yang dijalankan dalam suatu organisasi yang diterima oleh anggota organisasi untuk melakukan kegiatan kerja dalam organisasi sesuai dengan tanggungjawabnya dan kontribusinya (sumbangan tenaganya). Dan perintah tersebut memiliki ketentuan tentang hal-hal apa yang boleh dilakukan dan yang tidak boleh dilakukan dalam organisasi tersebut.

##### 3. Disiplin.

Disiplin adalah suatu tindakan ketaatan terhadap hukum dan segala peraturan yang berlaku dalam suatu organisasi. Sedangkan dihubungkan dengan disiplin pegawai adalah merupakan kegiatan pegawai yang dilakukan oleh pegawai yang bersangkutan dalam menghormati perjanjian kerja dengan organisasi di mana pegawai bekerja.

##### 4. Inisiatif.

Inisiatif adalah merupakan hubungan yang saling terkait antara daya pikir dan kemampuan menciptakan kreativitas dari pegawai dalam bentuk ide untuk melakukan rencana sesuatu kegiatan yang berhubungan dengan tujuan organisasi yang ingin dicapai. Sehingga inisiatif kerja adalah merupakan daya dorong untuk mencapai tujuan yang mampu mempengaruhi kinerja organisasi.

#### B. E-Performance Sebagai Model Umpan Balik 360 Derajat

Manajemen kinerja merupakan suatu proses komunikasi yang terus menerus, dilakukan dalam kerangka

kerjasama antara seorang pegawai dan atasan langsung, yang melibatkan penerapan pengharapan pegawai dan pengertian yang terkait dengan hal-hal :

1. Fungsi kerja pegawai yang paling dasar,
2. Bagaimana pekerjaan pegawai tersebut berkontribusi pada sasaran organisasi,
3. Apa maknanya dalam arti konkret, melakukan pekerjaan dengan baik,
4. Pengukuran yang terkait dengan prestasi kerja
5. Hambatan dan rintangan yang menyebabkan terganggunya kinerja pegawai dan serta cara mengatasi rintangan dan hambatan tersebut sehingga dapat dihilangkan atau diminimalkan
6. Menciptakan kerjasama pegawai dan atasan untuk dapat bekerjasama sehingga mampu menciptakan dan meningkatkan kinerja pegawai (Bacal & Robert,2012).

Ada banyak pendekatan atau metode yang dapat digunakan untuk mengukur kinerja sebuah organisasi ataupun kinerja pegawai, salah satunya adalah penilaian kinerja 360 derajat. Dalam penilaian ini instrumen yang sering digunakan dalam menentukan perilaku kerja pegawai atas dasar evaluasi dari dua atau lebih sumber yang terkait dalam organisasi , seperti atasan atau manajer, bawahan atau rekan kerja bahkan jika dianggap perlu melibatkan pihak luar seperti pelanggan atau kolega yang terkait dengan organisasi.

Menurut Bernardin dan Ruseel (Bernardin & Russel,2010) beberapa keuntungan dari sistem penilaian kinerja 360 derajat yaitu informasi yang diperoleh tentang pegawai lebih akurat dan komprehensif, organisasi menjadi lebih datar dan lebih efisien meningkatkan kepercayaan, kerjasama dan komunikasi antara partisipan dengan yang dinilai serta partisipasi manajemen dan pemberdayaan pegawai dinilai lebih adil, berpotensi untuk pengembangan dan penetapan tujuan, dapat diandalkan dan dipercaya.

Pada masa kini, penilaian kinerja 360 derajat telah mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Proses manajemen kinerja yang efektif memiliki definisi kinerja yang unggul, menggunakan ukuran kinerja dan menyediakan umpan balik kepada pegawai tentang kinerjanya. Dari sudut pandang strategis dan daya saing, sangat penting mengintegrasikan kinerja pegawai dengan sasaran kinerja organisasi.

Dalam Organisasi penggunaan metode penilaian kinerja 360 derajat kepada para pegawai, baik dari level terendah sampai dengan tertinggi. Dalam pelaksanaan penilaian kinerja tersebut dilakukan dengan menggunakan sebuah aplikasi yang disebut dengan aplikasi *e-performance*. Aplikasi kinerja *e-performance* adalah sebuah aplikasi yang menjelaskan dan memaparkan keseluruhan proses dalam pengelolaan kinerja pegawai yang ada.

Penerapan *e-performance* adalah sebuah aplikasi yang dipicu oleh adanya kemajuan teknologi informasi (komputer dan telekomunikasi) sehingga akan lebih baik lagi dalam melakukan penilaian kinerja. Sehingga dengan adanya aplikasi *e-performance* diharapkan dalam pengelolaan kinerja akan dapat memberikan kemudahan bagi pengguna atau pengelola kinerja serta bagi pegawai dalam mengelola kinerja pegawai. Selanjutnya akan digunakan sebagai pedoman yang memberikan kepastian dan standar *performance* ini

akan dapat melihat hasil kerja yang telah dicapai atau tingkat keberhasilan kerja yang telah dicapai, penentuan target yang akan dicapai dan sarannya, sesuai dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan terlebih dahulu dan telah disepakati antara atasan dan bawahan dalam organisasi.

Penilaian Indeks kinerja Utama pegawai dengan didasarkan pada kontrak kinerja (KK) yang mempunyai bobot sebesar 60% sedangkan penilaian kinerja dengan didasarkan pada nilai perilaku (NP) mempunyai bobot 40%. Penilaian kinerja dengan didasarkan pada Kontrak Kinerja diukur melalui realisasi kinerja dengan rencana kinerja yang telah ditetapkan dan disepakati antara penanggungjawab kinerja dengan atasan langsungnya.

Penilai kinerja yang berdasarkan pada Nilai Perilaku Pegawai(NPP) diukur melalui persepsi atasan, *peer* (sejawat), dan bawahan atas kinerja pegawai. dengan cara memberikan beberapa pertanyaan kepada pihak-pihak terkait. Pertanyaannya seputar perilaku yang diperlukan oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugas yang diturunkan dari nilai-nilai organisasi yaitu integritas, profesionalisme, sinergi, pelayanan, dan kesempurnaan. Apabila Nilai Perilaku pegawai tinggi, menurut atasan, *peer* (sejawat), dan bawahan, maka pegawai yang bersangkutan telah berperilaku sesuai yang diperlukan dalam mencapai tujuan organisasi. Untuk pegawai dengan jabatan yang tidak mempunyai bawahan, maka bawahan akan diganti oleh *peer*(sejawat), sedangkan untuk jabatan pimpinan, yang tidak mempunyai *peer* (sejawat), maka digantikan oleh penilaian bawahannya. Jumlah penilai (*evaluator*) untuk masing-masing pegawai adalah 5 orang, yang terdiri dari 1 atasan, 2 *peer* dan 2 bawahan dan akan dimodifikasi sesuai posisi jabatan sebagaimana disebutkan diatas.

## II. METODELOGI PENELITIAN

Penulisan ini menggunakan metode *eksplanatori*, yaitu dengan menggali informasi sebanyak-banyaknya dari berbagai sumber informasi dari jurnal, buku dan bahan referensi lainnya yang berhubungan dengan *e-performance*, umpan balik 360 derajat atau *feedback* dan kinerja pegawai. *E-performance* sebuah penilaian kinerja menggunakan teknologi informasi untuk mengotomasi manajemen kinerja dan untuk memantau, memberikan umpan balik, dan mengoreksi penyimpangan secara *real time*. Sehingga diharapkan

dapat memberikan gambaran dan informasi yang berhubungan dengan *E-Performance* sebagai model yang dapat digunakan untuk penilaian umpan balik 360 derajat dalam penilaian kinerja pegawai pada organisasi.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Tahap Dan Proses Pengelolaan Kinerja

Agar penilaian Kinerja Pegawai dapat dilaksanakan dengan baik, maka akan disampaikan tahap dan proses pengelolaan kinerja, yaitu:

#### 1. Pembuatan Indikator Kinerja Utama(IKU)

- Pengelola kinerja membuat sasaran strategis masing-masing unit.
- Pegawai membuat konsep Kontrak Kinerja dan membuat daftar IKU beserta Manual IKU terlebih dahulu.
- Atasan langsung pegawai melakukan *Approval* atas konsep Kontrak Kinerja bawahannya.
- Penandatanganan Kontrak Kinerja.

#### 2. Penilaian Perilaku

- Pegawai membuat laporan pelaksanaan kegiatan yang mendukung IKU pada LogBook secara berkala.
- Atasan langsung melakukan approval terhadap Logbook bawahan dan mengisi capaian IKU bawahan.

#### 3. Pencatatan Capaian IKU

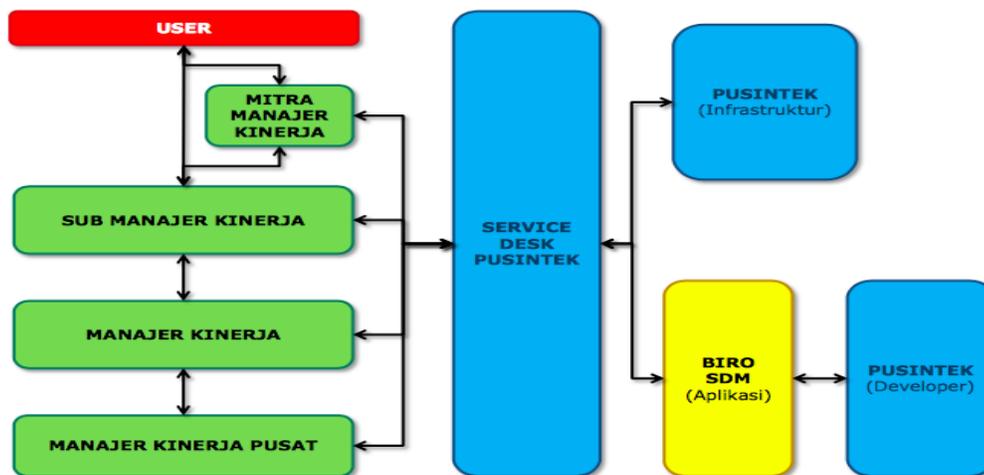
- Pegawai mengusulkan *peer* dan bawahan (bila ada) sebagai evaluator.
- Atasan langsung menentukan *peer* dan bawahan (bila ada) yang ditunjuk sebagai evaluator.
- Evaluator memberikan penilaian perilaku kepada *evaluee*.

#### 4. Pembuatan Laporan

- Pembuatan Laporan Capaian IKU (Capaian Kinerja Pegawai/CKP)
- Nilai Perilaku (NP), dan
- Nilai Kinerja Pegawai (NKP)

### B. Proses dan Implementasi Aplikasi *E-Performance*

Secara struktural tanggung jawab pengukuran kinerja pegawai dalam organisasi berada pada Bagian Sumber Daya Manusia (SDM), dengan menggunakan aplikasi *E-Performance*



Gambar 1. Aplikasi *E-Performance*

### 1. Proses Regristasi Pada Aplikasi *E-performance*

Pada awalnya pegawai sebagai individu harus melakukan akses ke aplikasi *E-Performance*, selanjutnya pegawai harus mengisi formulir registrasi dengan membuat username dan password pada aplikasi. Setelah itu, pegawai memeriksa dan memastikan data pribadi dan data atasan langsung. Apabila proses tersebut sudah dilalui, maka langkah selanjutnya adalah login ke aplikasi dengan menggunakan username dan password yang telah dibuat sebelumnya. Selanjutnya, setelah masuk dalam aplikasi *E-Performance* pegawai wajib memperbaharui profil individunya, setelah itu maka proses registasi selesai. Pegawai sudah terdaftar dan dapat menggunakan aplikasi *E-Performance* tersebut.

### 2. Proses Inisiasi

Agar aplikasi *E-Performance* dapat berjalan dengan baik maka para manajer kinerja dari tingkat atas sampai dengan tingkat bawah harus melakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Login ke Aplikasi dengan membuka *browser Mozilla Firefox 12* pada alamat web ([www.e-performance.kemenkeu.go.id](http://www.e-performance.kemenkeu.go.id)).
2. Manajer Kinerja Pusat menunjuk Manajer Kinerja dilevel bawahnya sampai dengan level terbawah secara berjenjang.
3. Manajer Kinerja dari level atas sampai bawah melakukan setting parameter bobot perspektif, Indikator Kinerja Utama, dan Nilai Kinerja Pegawai.

### 3. Proses Pembuatan Kontrak Kinerja

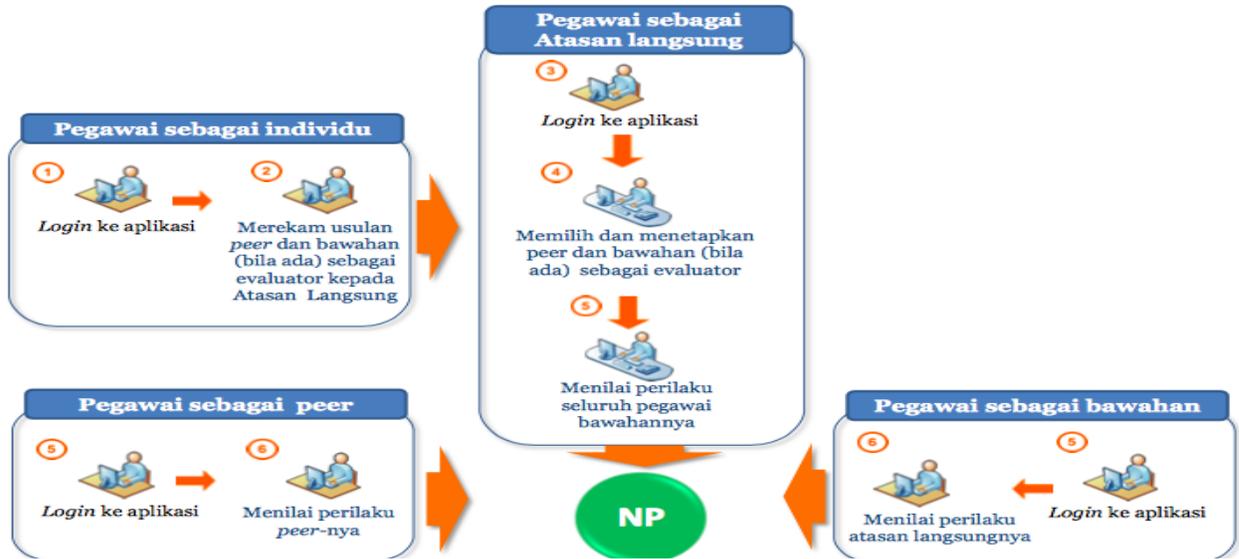
Kontrak Kinerja diawali dari Manajer Kinerja dengan melakukan perekaman data sasaran strategis organisasi. Setelah itu masing-masing pegawai melakukan login ke aplikasi *E-Performance* untuk merekam Kontrak

Kinerja. Kontrak Kinerja berisi IKU yang telah dipilih untuk masing-masing pegawai yang disatukan dalam sebuah dokumen Kontrak Kinerja. Adapun data-data yang dimasukkan dalam aplikasi tersebut adalah data IKU, data inisiatif strategis, dan target. Setelah data-data tersebut dimasukkan maka pegawai harus mencetak Kontrak Kinerja melalui aplikasi *E-Performance* serta menandatangani.

Dalam proses ini, atasan langsung wajib memberikan approve terhadap Kontrak Kinerja yang sudah diusulkan oleh bawahannya, sebagai tanda bahwa atasan telah menyetujui kontrak kinerja bawahannya secara digital. Sampai dengan proses ini maka input pelaksanaan kontrak kinerja sebagai media penilaian kinerja pegawai telah siap untuk digunakan. Kontrak Kinerja ini nantinya digunakan untuk mengukur Capaian Kinerja Pegawai (CKP).

### 4. Penilaian Perilaku Pegawai

Pada akhir periode penilaian, pegawai sebagai individu melakukan login ke aplikasi *E-performance* untuk melakukan perekaman usulan *peer* (bila ada) atau bawahan (bila ada) sebagai *evaluator* kepada atasan langsung. Pegawai sebagai *peer* melakukan login ke aplikasi untuk melakukan penilaian *peer*-nya. Pegawai sebagai atasan langsung melakukan login ke aplikasi untuk selanjutnya memilih dan menetapkan *peer* dan bawahan (bila ada) sebagai *evaluator*, dan selanjutnya melakukan penilaian perilaku seluruh pegawai bawahannya. Pegawai sebagai bawahan melakukan login ke aplikasi untuk menilai perilaku atasan langsung. Hasil dari penilaian ini menjadi Nilai Perilaku (NP) Pegawai. Dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 2 . Proses Penilaian Perilaku Pegawai

## 5. Nilai Kinerja Pegawai (NKP)

Dalam menghitung Nilai Kinerja Pegawai (NKP) pegawai sebagai individu harus terlebih dahulu menghitung Capaian Kinerja Pegawai (CKP) dengan cara memasukkan bukti realisasi kinerja pada *Logbook* setiap periode pelaporan. Selanjutnya pegawai sebagai atasan langsung harus melakukan approve atau persetujuan atas capaian kinerja bawahannya tersebut serta mengisi capaian kinerja seluruh pegawai bawahannya pada setiap periode pelaporan. Hasil dari Capaian Kinerja Pegawai 60% ditambah dengan Nilai Perilaku 40% setelah adalah bobot penilaian yang akan menjadi Nilai Kinerja Pegawai. Pada tahap penghitungan NKP inilah kinerja dari pegawai akan diketahui.

### C. Implementasi Pelaksanaan *E-performance*

Berdasarkan uraian diatas telah kita ketahui bahwa Nilai Kinerja Pegawai (NKP) terdiri dari dua komponen yaitu Capaian Kinerja Pegawai (CKP) dan Nilai Perilaku (NP). Capaian Kinerja Pegawai diperoleh dari perhitungan capaian Indikator Kinerja Utama (IKU), sedangkan Nilai Perilaku(NP) diperoleh melalui penilaian oleh atasan langsung, sejawat (*peers*), dan bawahan.

Penggunaan *E-performance* sebagai pertimbangan dalam pemberian kompensasi tunjangan kinerja tahunan perlu diteliti lebih lanjut secara mendalam, apakah hal tersebut mempengaruhi individu dalam melakukan penilaian kepada pegawai lain ataukah tidak. Secara alami seorang individu ingin selalu mendapatkan sesuatu lebih dari orang lain, sehingga dari pemikiran inilah ada kemungkinan *konflik of interest* seorang individu saat melakukan penilaian perilaku.

Studi yang telah dilakukan oleh beberapa ahli menyimpulkan bahwa metode penilaian 360 derajat *feedback* cukup efektif untuk meningkatkan kinerja pegawai karena pegawai yang dievaluasi dapat melihat bagaimana perilaku kerjanya dari perspektif pegawai lain. Namun demikian, masih terdapat kontroversi mengenai penggunaan hasil penilaian 360 derajat sebagai bahan penilaian kinerja dan menyarankan penggunaannya eksklusif pada bahan perencanaan pengembangan individu.

Terlepas dari kontroversi tersebut, penilaian 360 derajat merupakan suatu pendekatan menuju objektivitas penilaian pegawai. Penilaian 360 derajat saat ini dilakukan dengan pengisian kuesioner. Materi pada kuesioner penilaian perilaku tersebut bersumber dari nilai-nilai yaitu integritas, profesionalisme, sinergi, pelayanan, dan kesempurnaan yang dituangkan ke dalam pernyataan dan dikaitkan dengan kegiatan pegawai sehari-hari.

Namun perlu dipahami bahwa penilaian 360 derajat ini merupakan suatu pendekatan dan upaya untuk meminimalisasi kemungkinan penilaian subjektif oleh atasan langsung dan membudayakan penilaian objektif dengan dinilai dan menilai antar pegawai. Bagaimana pun hasil penilaian yang didapatkan, sebaiknya dipandang sebagai masukan dan motivasi untuk membenahi dan menajamkan perilaku terbaik yang dimiliki oleh pegawai.

Atasan langsung, sebagai *coach* dan *counselor*, dianggap memahami kondisi pegawai dengan lebih

baik. Dengan bobot 60% untuk penilaian atasan, 15% penilaian dari rekan kerja dan 25% dari bawahan, atasan memiliki peran terbesar dalam mempengaruhi perilaku pegawai. Untuk memudahkan proses penilaian 360 derajat, pengisian penilaian perilaku dilakukan dengan bantuan Aplikasi Pengelolaan Kinerja *e-performance*, yang berbasis jaringan internet. Mekanisme penilaian melalui *e-performance* merupakan upaya untuk menjamin kerahasiaan penilai dan hasil penilaiannya. Pegawai yang dinilai tidak mengetahui nilai yang diberikan oleh setiap penilai karena aplikasi hanya menampilkan nilai kumulatif yang diberikan oleh seluruh penilai. Dengan demikian, penilai diharapkan dapat memberikan penilaian secara objektif.

Perbaikan terus-menerus di segala aspek, baik pada sistem maupun dukungan aplikasi, sangat dibutuhkan untuk mewujudkan perubahan tersebut.

Melalui penilaian ini, pegawai diharapkan mampu menanamkan nilai-nilai (*values*) dalam organisasi sehingga benar-benar menjadi nilai-nilai yang diamankan (*true values*) oleh setiap pegawai. Secara perlahan, nilai-nilai tersebut akan membentuk budaya kerja (*culture*) yang baru dalam organisasi dan mengantarkan pada *good governance*.

## IV. KESIMPULAN

1. Penerapan *E-performance* sebagai implementasi metode penilaian 360 derajat di organisasi diharapkan bahwa seorang pegawai dapat memperoleh *feedback* dari atasan, rekan kerja dan bawahannya. Sehingga diharapkan mampu meningkatkan kinerja pegawai dan organisasi.
2. Dengan *E-Performance* sebagai implementasi Penilaian 360 derajat adalah merupakan *feedback* atas kinerja pegawai yang diharapkan akan terus dapat meningkatkan kinerja pegawai karena pegawai yang dievaluasi dapat melihat bagaimana perilaku kerjanya dari perspektif pegawai lain. Sehingga dapat dikatakan bahwa *e-performance* dalam penilaian 360 derajat merupakan suatu pendekatan menuju objektivitas penilaian kinerja pegawai dalam organisasi.

## REFERENSI

- Bernardin, H. John and Russel. 2010. Human Resource Management. New York: McGraw-Hill
- Bacal dan Robert (2012). Performance Management Terjemahan Surya Dharma dan Yanuar Irawan, Penerbit Gramedia Pustaka.
- Furqon. (1999). *Statistika Terapan Untuk Penelitian*. Bandung: AFABETA.
- Fleenor, J. W. (2008). Leveraging the impact of 360-degree feedback. Dalam J. W. Fleenor, Leveraging the impact of 360-degree feedback (hal. xvi). USA: Center for Creative Leadership
- Dessler, Gary. 2015. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Salemba Empat
- Hasibuan, M. S. P. (2011). *Manajemen Sumber Daya*

- 
- Manusia*. Jakarta: CV Haji Masagung.
- <http://www.pajak.go.id/content/buletin-kinerja-edisi-xiv2013>
- Mangkunegara, A. A. A. P. (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Martilla, J. A., & James, J. C. (1977). Importance-Performance Analysis. *Journal of Marketing*, 41(1), 77–79. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/1250495>.
- Oktarinanda, A. (2012). Perbandingan Efisiensi Metode Least Trimmed Square (LTS) dan Metode Least Median Square (LMS) Dalam Estimasi Parameter Regresi Robust (Studi Kasus Data Produksi Padi Kabupaten / Kota di Jawa Timur 2012), 177–180.
- Prawirosentono, S. (2012). *Kebijakan Kinerja Pegawai*. Yogyakarta: BPF.
- Sevilla, C. G. et. al. (2007). *Research Methods*. Quezon City: Rex Printing Company.
- Solikhin. (2006). Analisis Pengaruh Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Negeri Sipil di Badan Kepegawaian Daerah Kabupaten Tegal.
- Suliyanto. (2006). *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- Wibowo, 2007. *Manajemen Kinerja*. Jakarta: Murai Kencana.
- Wibowo, 2016. *Manajemen Kinerja*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Wilfred, Onyancha Nyanumba et al. (2014). Effect of Remuneration on Employees Performance in the Ministry of Internal Security: A Case of Kisii County. *International Journal of Human Resource Studies*. Volume 4 No. 1, 223-231. Retrieved from Macrothink Institute Journal Database.

**Biodata Penulis :**

**Suhardoyo, SE.MM** lahir di Banyumas, 27 November 1970, Pendidikan : Lulus S1- Universitas Jenderal Soedirman (UNSOED) di Purwokerto – Jurusan Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan /IESP (Lulus 1996), Lulus S2-Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia School Of Management di Jakarta (STIE ISM) Jurusan Ilmu Manajemen Konsentrasi Manajemen Sumber Daya Manusia ( Lulus 2013), saat ini sedang menempuh pendidikan program Pasca Sarjana (S3) Di Universitas Negeri Jakarta (UNJ) Program Studi Ilmu Manajemen Konsentrasi Manajemen Sumber Daya Manusia. Penulis saat ini mengajar di STMIK Nusa Mandiri Jakarta dan AMIK BSI. Penulis aktif menulis paper pada Jurnal Perspektif, Widya Cipta dan Seminar Nasional dengan

## Sistem Informasi Aset Tetap Pada Kantor Kecamatan Embaloh Hilir Kabupaten Kapuas Hulu

Hari Chandra<sup>1</sup>, Nurfia Oktaviani Syamsiah<sup>2</sup>

<sup>1</sup>AMIK BSI Pontianak  
e-mail: chandra.hary01@gmail.com

<sup>2</sup>AMIK BSI Jakarta  
e-mail: nurfia.nos@bsi.ac.id

**Abstract** – Fixed assets are a very important component of a company or organization. The process of recording fixed assets requires precision that is not small and requires reporting which is also not simple. Fixed assets are often a major part of government assets, and are therefore significant in presenting balance sheets. Similarly, the recording of fixed assets carried out in this study is in Embaloh Hilir sub-district, Kapuas Hulu Regency. The management that has been done so far still uses a simple system, namely by recording the receipt of fixed assets in a number processing application and notebook. Therefore, the process of recording transactions and preparing reports is often time consuming and errors occur. For this reason, a fixed asset information system is built using the waterfall development model, so that a system can be produced that can facilitate data processing, accelerate the reporting process and with better data security.

**Key Word:** Fixed Assets, Information Systems, Districts

### I. PENDAHULUAN

Fenomena menguatnya tuntutan akuntabilitas atas lembaga-lembaga publik baik di pusat maupun di daerah, menunjukkan bahwa tuntutan masyarakat terhadap pelaksanaan akuntabilitas publik oleh organisasi pemerintah, baik Pemerintah Pusat maupun Pemerintah Daerah semakin menguat, berkenaan dengan hal tersebut penciptaan akuntabilitas publik harus dilaksanakan dalam sistem dan standar akuntansi pemerintahan untuk dapat menciptakan *Good Governance* (Juwita, 2013).

Salah satu yang sudah diterapkan oleh pemerintah Pusat untuk menciptakan God Governance adalah implementasi Sistem Informasi Manajemen Akuntansi Barang Milik Negara (SIMAK- BMN) dimana dilihat dari sisi pengguna, telah berjalan dengan efektif ketika pegawai yang ditempatkan sebagai operator sistem memiliki bekal pengetahuan yang memadai dalam mengoperasikan aplikasi. Selain itu dari sisi produk yang dihasilkan oleh Aplikasi SIMAK-BMN berupa kualitas informasi BMN yang digunakan oleh suatu entitas akuntansi barang, telah berjalan dengan efektif sehingga menghasilkan status opini WTP (Nasrudin, 2015).

Sedangkan penerapan sistem informasi akuntansi bagi pemerintah daerah diatur dengan Peraturan Pemerintah Nomor 56 Tahun 2005. BPKP melalui Tim Aplikasi SIMDA pada Deputi Pengawasan Bidang Penyelenggaraan Keuangan Daerah telah mengembangkan Sistem Informasi Manajemen Daerah Barang Milik Daerah (SIMDA-BMD).

Program aplikasi SIMDA-BMD adalah suatu program aplikasi yang digunakan untuk melakukan proses pengelolaan BMD secara terkomputerisasi yang bertujuan untuk menyelaraskan penerapan kebijakan pengelolaan BMD sesuai dengan ketentuan yang berlaku (Supriyanto, 2015).

Menurut beberapa penelitian, penerapan SIMDA telah meningkatkan efektifitas kerja pemerintah daerah. Pada DPPKAD Pemalang misalnya mampu meningkatkan efektivitas sebesar 80% (Utami & Sari, 2017). Sedangkan penerapan SIMDA pada Kabupaten Grobogan dalam penatausahaan aset dikategorikan baik karena dinilai dari sebagian besar variabel telah memberikan kepuasan bagi pengguna dan memberikan net benefits (Laksono, 2017).

Hasil penelitian tersebut di atas membuktikan hasil penelitian (Juwita, 2013) yang menyimpulkan bahwa penerapan standar akuntansi pemerintahan dan penerapan sistem informasi akuntansi berpengaruh secara simultan terhadap kualitas laporan keuangan yang dihasilkan.

Tahun 2018 ini, pemerintah Kabupaten Kapuas Hulu telah mendapatkan opini Wajar Tanpa Pengecualiaan (WTP). Predikat ini tentunya diperoleh atas kerjasama semua pihak terkait. Dan yang tidak dapat dipisahkan adalah kerjasama dari pemerintah Kecamatan, salah satunya Kecamatan Embaloh hilir. Untuk menunjang dan mempertahankan predikat tersebut selain tentunya dengan mengikuti arahan pemerintah untuk menggunakan SIMDA, maka diajukan pula suatu

sistem khusus untuk mengelola aset tetap milik kecamatan Embaloh hilir sebagai backup sistem hingga Kecamatan Embaloh hilir siap menerapkan SIMDA secara menyeluruh.

Aset tetap meliputi tanah, peralatan dan mesin, gedung dan bangunan, jalan, irigasi, dan jaringan, aset tetap lainnya, dan konstruksi dalam pengerjaan. Aset tetap adalah aset berwujud yang mempunyai masa manfaat lebih dari 12 (dua belas) bulan untuk digunakan, atau dimaksudkan untuk digunakan, dalam kegiatan pemerintah atau dimanfaatkan oleh masyarakat umum (DJP, 2010).

Hasil akhir yang dicapai pada sistem informasi manajemen aset mempunyai kelebihan dalam membantu *user* untuk memperoleh informasi lebih cepat, tepat dan akurat mengenai data aset tetap, penyusutan, data mutasi, dan data ruang, (Wulandari, 2014)

## II. METODOLOGI PENELITIAN

### A. Metode Pengumpulan Data

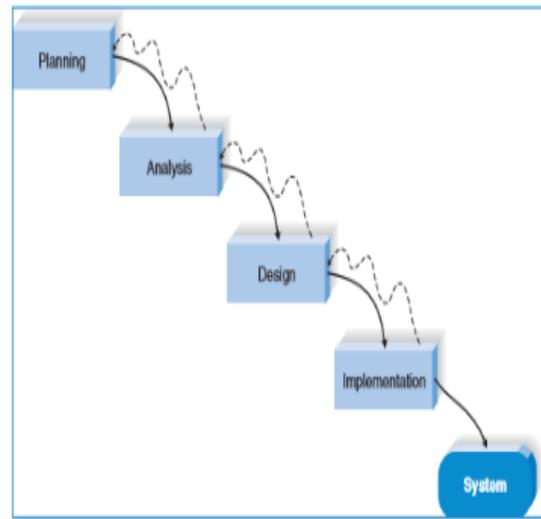
1) Observasi (*Observation*): Peneliti melakukan pengamatan dan kunjungan langsung pada Kecamatan Embaloh hilir, Kabupaten Kapuas Hulu, Kalimantan Barat untuk menganalisa prosedur manajemen aset tetap yang terjadi disana, permasalahan yang ada dan spesifikasi kebutuhan sistem yang baru.

2) Wawancara (*Interview*): Dalam pengumpulan data dan untuk melengkapi data atas penelitian ini, Peneliti melakukan wawancara dengan Bagian Pengurus Barang di Kecamatan Embaloh Hilir.

3) Studi Pustaka (*Literature*): Peneliti menggunakan buku tekstual, hasil-hasil penelitian di jurnal, dan literatur lainnya yang berhubungan dengan masalah sehingga dapat membantu penyelesaian penelitian ini.

### B. Metode Pengembangan Sistem

Metode Waterfall menjadi pilihan oleh peneliti. Penggunaan metode pengembangan *waterfall* menyebabkan, analisis dan pengguna melakukan tahap demi tahap pada *System Development Life Cycle* (SDLC) secara berurutan dari satu tahap ke tahap berikutnya. Begitu pekerjaan yang dihasilkan dalam satu fase disetujui, fase tersebut berakhir dan fase berikutnya dimulai. Sering kemajuan proyek dari fase ke fase, ia bergerak maju dengan cara yang sama seperti air terjun. Tahapan SDLC yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan pendapat Alan Dennis yang termuat juga dalam (Lestari & Syamsiah, 2017) seperti yang terlihat pada gambar 1.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 1. *Waterfall Development*

Pada tahap perencanaan (*planning*) telah dilakukan proses dasar tentang mengapa sistem informasi aset tetap pada Kecamatan Embaloh Hilir ini harus dibangun, yakni karena adanya permasalahan pada pengolahan, penyimpanan dan keamanan data. Selanjutnya di tahap analisis (*analysis*) ditentukan siapa yang akan bertugas sebagai pengguna sistem ini serta kebutuhan fungsional apa saja yang diperlukan. Pada tahap desain (*design*) memutuskan bagaimana sistem akan beroperasi dalam hal perangkat keras, perangkat lunak, form dan laporan yang akan digunakan, rancangan basis data dan file yang akan dibutuhkan. Tahap akhir dalam SDLC adalah tahap implementasi (*implementation*), dimana sistem ini benar-benar dibangun, dalam hal ini sistem dibangun menggunakan bahasa pemrograman Java dan didukung DBMS Mysql.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. Analisa Kebutuhan Fungsional

Sistem Informasi Aset Tetap ini memiliki dua level yaitu pengurus barang dan camat yang bertujuan untuk mengakses form yang ada di dalam aplikasi sesuai dengan akses atau kebutuhannya masing-masing, seperti yang terlihat pada Tabel 1 di bawah ini.

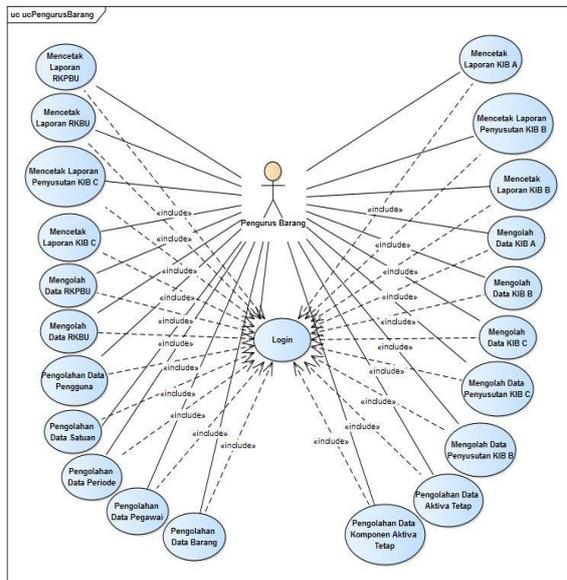
Tabel 1. Kebutuhan Fungsional

Pengguna	Kebutuhan Fungsional
Bagian	A1. Melakukan Login
Pengurus	A2. Mengolah Data Aset Tetap
Barang	A3. Mengolah Data Komponen Aset Tetap
	A4. Mengolah Data Pegawai
	A5. Mengolah Data Barang
	A6. Mengolah Data Periode
	A7. Mengolah Data Satuan

	A8. Mengolah Data Pengguna
	A9. Mengolah Data Rencana Kebutuhan Barang Unit (RKBU)
	A10. Mengolah Data Rencana Kebutuhan Pemeliharaan Barang Unit (RKPBU)
	A11. Mengolah Data KIB A (Tanah)
	A12. Mengolah Data KIB B (Mesin dan Peralatan)
	A13. Mengolah Data KIB C (Gedung dan Bangunan)
	A14. Mengolah Data Penyusutan KIB B (Peralatan dan Mesin)
	A15. Mengolah Data Penyusutan KIB C (Gedung dan Bangunan)
	A16. Mencetak Laporan
Camat	B1. Melakukan Login B2. Mencetak Laporan

Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Penggambaran setiap Kebutuhan Fungsional di atas dapat terlihat melalui *Usecase Diagram* untuk setiap level pengguna pada gambar 2 dan gambar 3.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Gambar 1. *Use Case Diagram* Pengurus Barang

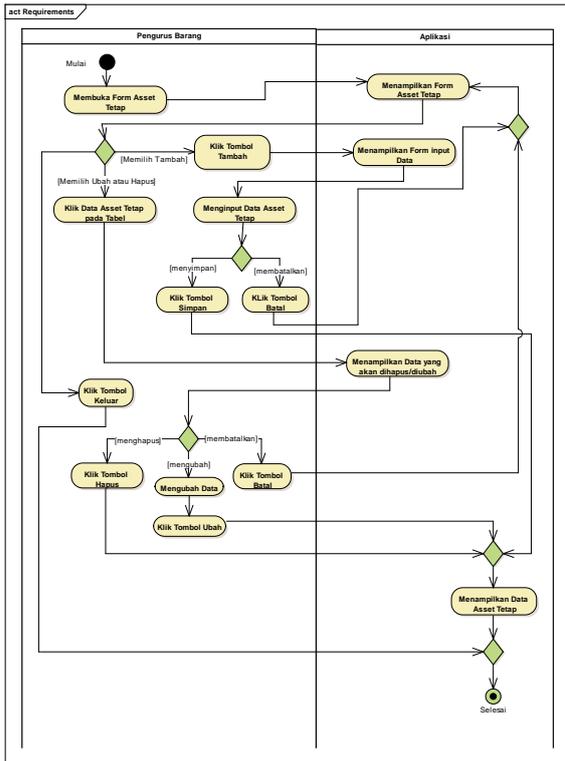
Adapun di Tabel 2 memuat deskripsi dari *Use Case Diagram* Pengurus Barang.

Tabel 2. Deskripsi *Use Case Diagram* Pengurus Barang

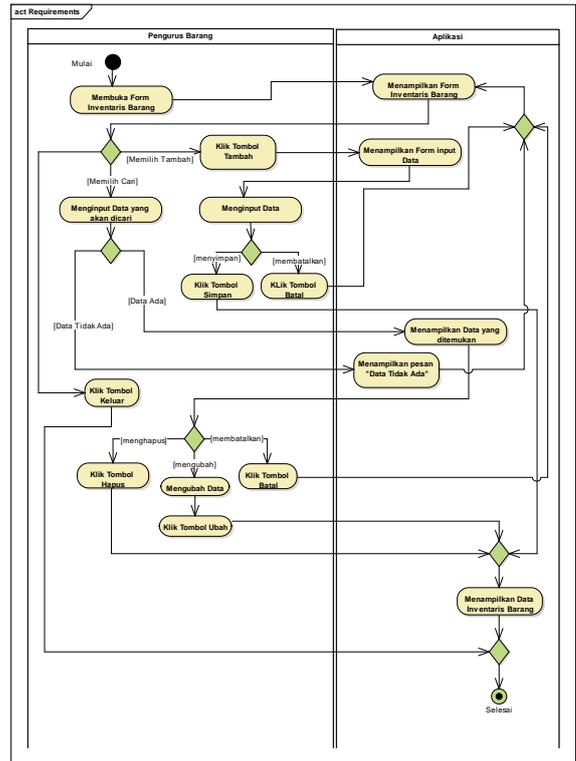
<i>Use Case Name</i>	Kunjungan
<i>Requirements</i>	A1-A16
<i>Goal</i>	Pengurus dapat melakukan <i>login</i> dan mengolah data aset tetap, data komponen aset tetap, data barang, data pegawai, data

	pengguna, data satuan, dan data periode, data rkbu, data rkpbu, data kib a, data kib b, data kib c, data penyusutan kib b, data penyusutan kib c serta mencetak laporan rkbu, laporan rkpbu, laporan kib a, laporan kib b, laporan kib c, laporan penyusutan kib b, dan laporan penyusutan kib c.
<i>Pre-Conditions</i>	Pengurus Barang mengakses <i>form login</i>
<i>Post-Conditions</i>	Pengurus Barang melakukan <i>login</i> dan masuk ke halaman utama
<i>Failed Condition</i>	End Pengurus Barang dapat membatalkan <i>login</i>
<i>Primary Actors</i>	Pengurus Barang
<i>Main Flow / Basic Path</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengurus barang dapat melakukan <i>login</i></li> <li>2. Pengurus Barang dapat mengolah data aset tetap</li> <li>3. Pengurus Barang dapat mengolah data komponen aset tetap</li> <li>4. Pengurus Barang dapat mengolah data barang</li> <li>5. Pengurus Barang dapat mengolah data pegawai</li> <li>6. Pengurus Barang dapat mengolah data pengguna</li> <li>7. Pengurus Barang dapat mengolah data satuan</li> <li>8. Pengurus Barang dapat mengolah data periode</li> <li>9. Pengurus Barang dapat mengolah data rkbu</li> <li>10. Pengurus Barang dapat mengolah data rkpbu</li> <li>11. Pengurus Barang dapat mengolah data kib a</li> <li>12. Pengurus Barang dapat mengolah data kib b</li> <li>13. Pengurus Barang dapat mengolah data kib c</li> <li>14. Pengurus Barang dapat mengolah data penyusutan kib b</li> <li>15. Pengurus Barang dapat mengolah data penyusutan kib c</li> <li>16. Pengurus Barang dapat mencetak data laporan</li> </ol>
<i>Invariant</i>	-

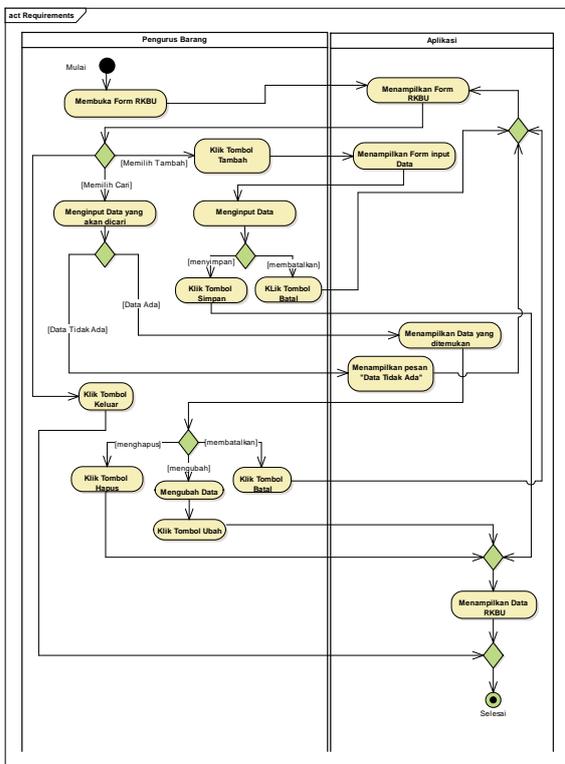




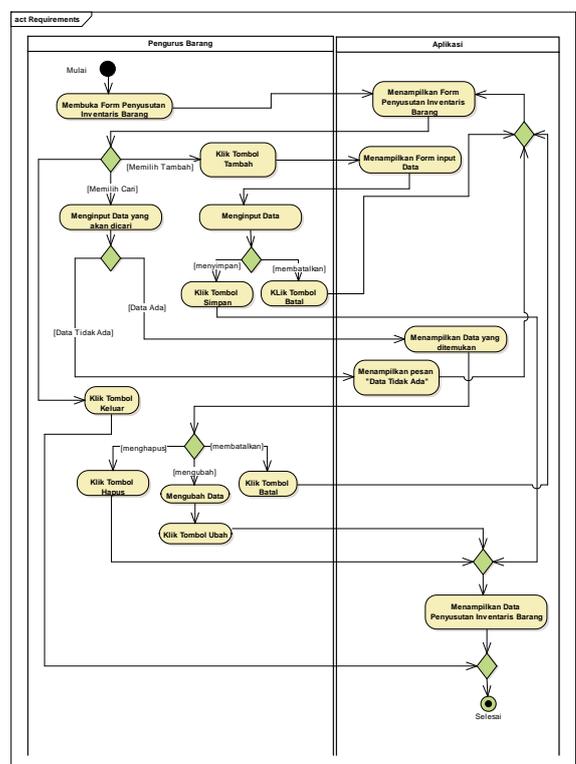
Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 5. Activity Diagram Pengolahan Data Aset Tetap



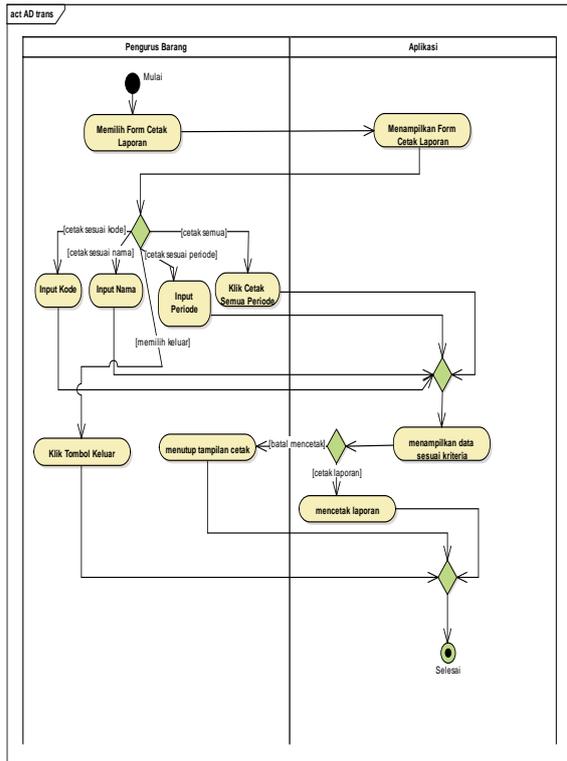
Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 7. Activity Diagram Pengolahan Data Inventaris Barang (KIB)



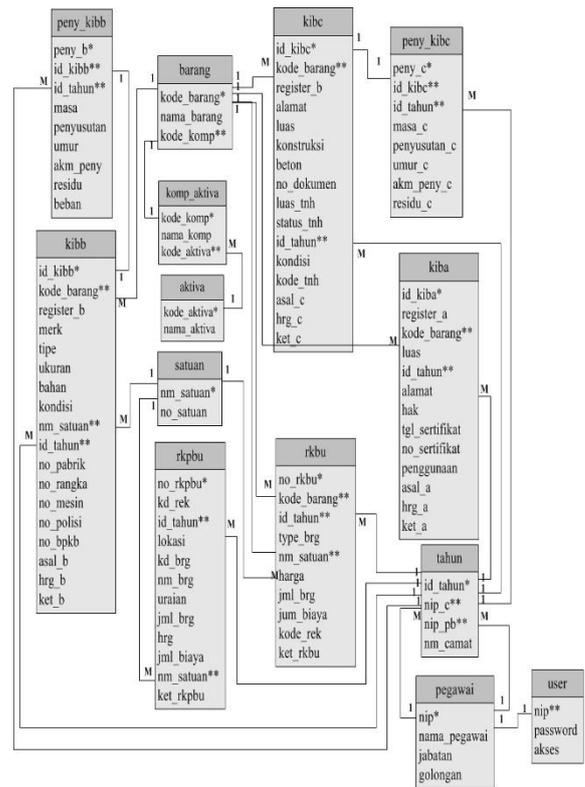
Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 6. Activity Diagram Pengolahan Data Rencana Kebutuhan Barang Unit



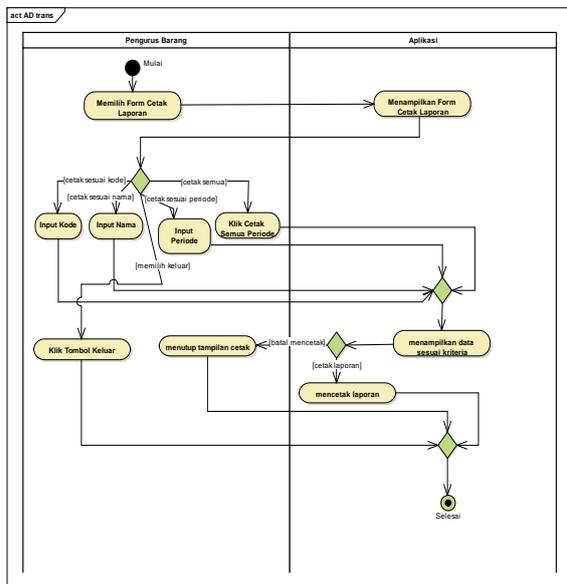
Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 8. Activity Diagram Penyusutan Inventaris Barang



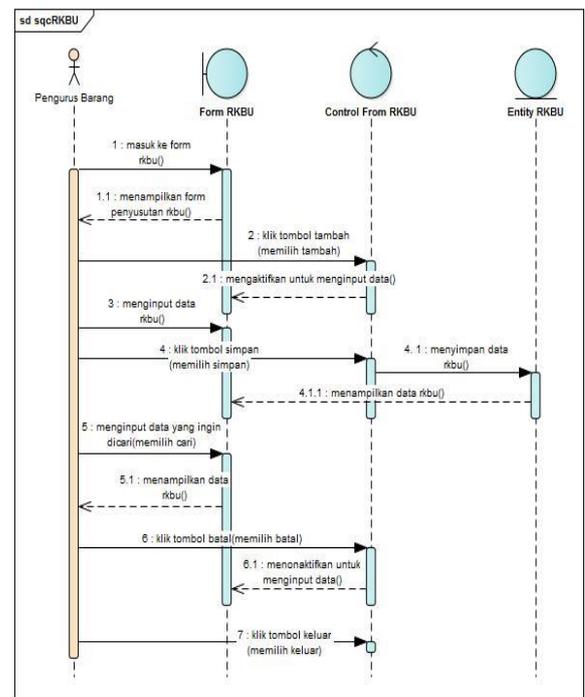
Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 10. Activity Diagram Cetak Laporan RKPMU



Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 12. LRS Sistem Informasi Aset Tetap



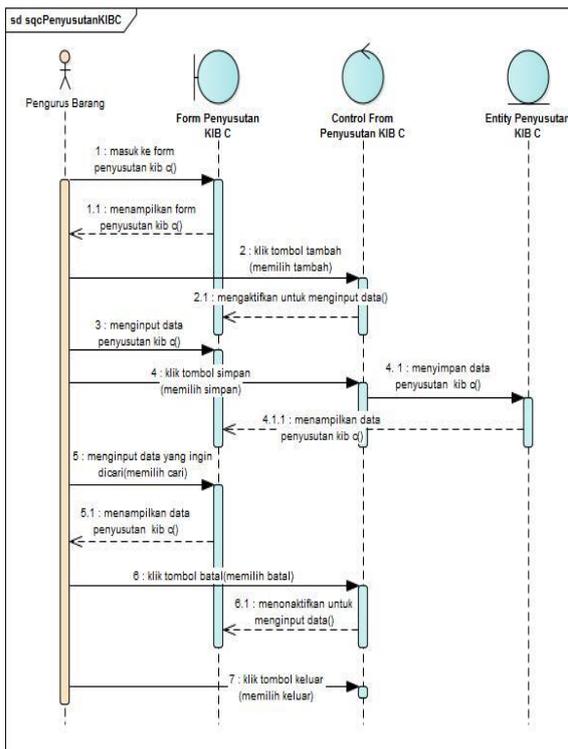
Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 11. Activity Diagram Cetak Laporan Penyusutan



Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 13. Sequence Diagram RKBU

### 3.2. Desain

Tahap pertama dalam desain adalah merancang basisdata. Perancangan basisdata menggunakan ERD (*Entity Relationship Diagram*) dan hasil pemetaaannya ke dalam LRS (*Logical Record Structured*) seperti yang terlihat pada gambar 12.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 94. Sequence Diagram Penyusutan Inventaris Barang

### 3.3. Implementasi

Tahap ini merupakan realisasi hasil desain dalam bentuk sebenarnya, antara lain pembuatan antarmuka, pengkodean dan pembuatan database dengan DBMS yang dipilih.



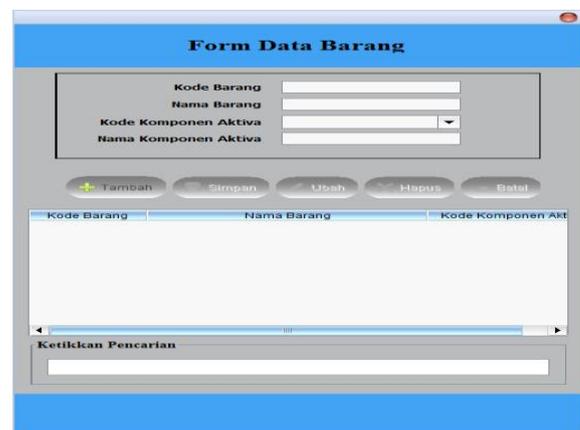
Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 15. Antar Muka Log In

Antarmuka Log In yang terlihat pada gambar 15 digunakan untuk masuk ke dalam aplikasi sesuai dengan aksesnya masing-masing. Jika berhasil login, maka menu-menu yang sesuai dengan hak akses pengguna akan ditampilkan.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 16. Rancangan Antar Muka Menu Utama

Antarmuka Menu Utama yang terlihat pada gambar 16 merupakan halaman utama dari aplikasi. Di halaman menu utama terdiri dari beberapa menu yaitu : menu data master berfungsi untuk mengolah data master seperti mengolah data aset tetap, mengolah data komponen aset tetap, mengolah data pegawai, mengolah data satuan, mengolah data periode, mengolah data barang, mengolah data pengguna, menu pengadaan yang berfungsi untuk membuat pengadaan seperti rencana kebutuhan barang unit (rkbu) dan rencana kebutuhan pemeliharaan barang unit (rkpbu), menu pencatatan yang berfungsi untuk mencatat aset tetap berdasarkan jenis aset seperti kartu inventaris barang (kib) a, kartu inventaris barang (kib) b, kartu inventaris barang (kib) c, menu penyusutan yang berfungsi untuk menghitung penyusutan seperti penyusutan kartu inventaris barang (kib) b dan penyusutan kartu inventaris barang (kib) c, menu laporan yang berfungsi untuk melihat atau pun mencetak laporan seperti laporan rencana kebutuhan barang unit (rkbu), laporan rencana kebutuhan pemeliharaan barang unit (rkpbu), laporan kartu inventaris barang (kib) a, laporan kartu inventaris barang (kib) b, laporan kartu inventaris barang (kib) c, laporan penyusutan kartu inventaris barang (kib) b, laporan penyusutan kartu inventaris barang (kib) c dan keluar berfungsi untuk keluar dari hak akses dan melakukan login kembali.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 17. Antar Muka Data Barang

Antarmuka Data Barang yang terlihat pada gambar 17 digunakan untuk mengolah data barang seperti dapat menambah, menyimpan, mengubah, menghapus, mencari serta membatalkan data yang ingin ditambahkan ataupun diubah atau dihapus.

Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 18. Antar Muka Data Periode

Antarmuka Data Periode yang terlihat pada gambar 18 digunakan untuk mengolah data periode seperti dapat menambah, menyimpan, mengubah, menghapus serta membatalkan data yang ingin ditambahkan ataupun diubah atau dihapus.

Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 19. Rancangan Antar Muka Data Pengguna

Antarmuka Data Pengguna yang terlihat pada gambar 19 digunakan untuk mengolah data pegawai seperti dapat menambah, menyimpan, mengubah, menghapus serta membatalkan data yang ingin ditambahkan ataupun diubah atau dihapus.

Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 20. Rancangan Antar Muka RKBU

Antarmuka Data RKBU yang terlihat pada gambar 20 digunakan untuk membuat pengadaan rencana kebutuhan barang unit (rkb). Di form rencana kebutuhan barang unit (rkb) pengurus barang dapat menambah, menyimpan, mencari dan membatalkan barang yang ingin ditambahkan.

Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 21. Rancangan Antarmuka RKPBU

Antarmuka Data RKPBU yang terlihat pada gambar 21 digunakan untuk membuat pengadaan rencana kebutuhan pemeliharaan barang unit (rkpbu). Di form rencana kebutuhan pemeliharaan barang unit (rkpbu) pengurus barang dapat menambah, menyimpan, mencari dan membatalkan barang yang ingin ditambahkan.

Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 22. Antarmuka Inventaris Barang A (Tanah)

Antarmuka Data Inventaris Barang yang terlihat pada gambar 22 digunakan untuk mencatat kartu inventaris barang (kib) a yang berupa tanah. Di form kib kartu inventaris barang (kib) a pengurus barang dapat menambah, menyimpan, mencari dan membatalkan barang yang ingin dicatat.

Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 23. Antarmuka Inventaris Barang B (Peralatan dan Mesin)

Antarmuka Inventaris Barang B yang terlihat pada gambar 23 digunakan untuk mencatat kartu inventaris barang (kib) b yang berupa Peralatan dan Mesin. Di form kartu inventaris barang (kib) b pengurus barang dapat menambah, menyimpan, mencari dan membatalkan barang yang ingin dicatat.

Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 24. Antarmuka Inventaris Barang C (Gedung dan Bangunan)

Antarmuka Data Inventaris Barang C yang terlihat pada gambar 24 digunakan untuk mencatat kartu inventaris barang (kib) c yang berupa Gedung dan Bangunan. Di form kartu inventaris barang (kib) c pengurus barang dapat menambah, menyimpan, mencari dan membatalkan barang yang ingin dicatat.

Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 25. Antarmuka Penyusutan

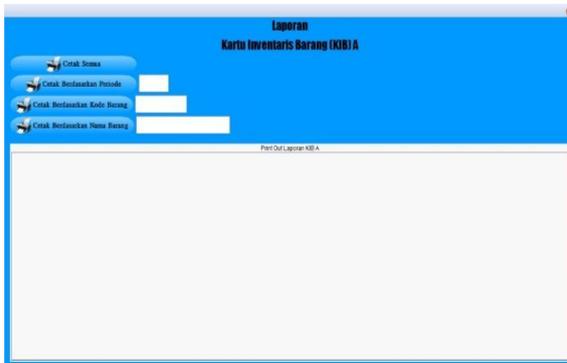
Form penyusutan ini hanya terdiri dari 2 jenis, yakni penyusutan barang B dan C. Antarmuka Penyusutan Inventaris Barang yang terlihat pada gambar 25 digunakan untuk menambah, menyimpan, mencari dan membatalkan barang yang ingin dihitung penyusutannya.

Jumlah Laporan yang dirancang adalah 7 buah laporan sesuai dengan yang ada pada *Usecase Diagram*.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 26. Antarmuka Cetak Laporan RKBU

Antarmuka Cetak Laporan RKBU yang terlihat pada gambar 26 pengguna dapat mencetak semua laporan dan mencetak laporan berdasarkan periode.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 27. Antarmuka Cetak Laporan Kartu Inventaris Barang

Antarmuka Laporan Kartu Inventaris Barang yang terlihat pada gambar 27 digunakan untuk mencetak laporan kartu inventaris barang (kib). Di form laporan kartu inventaris barang (kib) pengguna dapat mencetak semua laporan, mencetak berdasarkan periode, mencetak berdasarkan kode barang dan mencetak berdasarkan nama barang. Rancangan antarmuka ini dibuat 3 jenis, sesuai dengan 3 jenis barang yang dikelola.



Sumber: Hasil Penelitian (2017)  
Gambar 28. Antarmuka Cetak Laporan Penyusutan Barang

Antarmuka Cetak Laporan Penyusutan Barang yang terlihat pada gambar 28 digunakan untuk mencetak laporan penyusutan inventaris barang. Di form laporan penyusutan inventaris barang, pengguna dapat mencetak semua laporan, mencetak berdasarkan komponen aset tetap dan mencetak berdasarkan periode. Antarmuka Laporan ini dirancang sejumlah jenis barang yang mengalami penyusutan, yakni untuk jenis barang B dan jenis barang C.

### 3.4. Testing

Pengujian yang dilakukan menggunakan *Blackbox testing*, yang terlihat pada tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4. Hasil Pengujian Black Box secara umum terhadap antarmuka yang sudah diimplementasikan

No	Skenario Pengujian	Test Case	Hasil yang diharapkan	Hasil Pengujian	Keterangan
1	Data Barang sudah diisi kemudian tekan tombol simpan	Data Barang sudah diisi sesuai ketentuan	Berhasil menyimpan data ke database	Sesuai Harapan	Valid
2	Data Barang sudah diisi kemudian tekan tombol simpan	Data Barang masih ada yang kosong	Menampilkan pesan kesalahan "setiap field harus terisi"	Sesuai Harapan	Valid
3	Menginput data pencarian barang, kemudian tekan tombol ENTER	Data Barang yang dicari ada pada database	Form Menampilkan data barang yang dicari	Sesuai Harapan	Valid
4	Data barang yang dicari sudah ditampilkan pada form	Menekan tombol hapus	Menampilkan pesan "Yakin Ingin Menghapus?"	Sesuai harapan	Valid
5	Menekan tombol hapus	Menjawab YA pada pesan "Yakin Ingin Menghapus?"	Data terhapus pada tabel di database	Sesuai harapan	Valid

6	Menekan tombol hapus	Menjwab Tidak pada pesan “Yakin Ingin Menghapus”	Kembali ke kondisi form Awal	Sesuai harapan	Valid
---	----------------------	--------------------------------------------------	------------------------------	----------------	-------

Sumber: Hasil Penelitian (2017)

Berdasarkan hasil pengujian dengan sample uji yang telah dilakukan memberikan kesimpulan bahwa masih memungkinkannya terjadi kesalahan pada sintaks karena proses validasi yang diikuti dengan tampilan “message box” belum maksimal tetapi secara fungsional sistem ini sudah dapat menghasilkan keluaran yang diharapkan.

#### IV. KESIMPULAN

Sistem pengolahan data pada Kantor Kecamatan Embaloh Hilir Kabupaten Kapuas Hulu pada saat ini belum menggunakan aplikasi yang sudah disiapkan oleh pemerintah pusat yakni SIMDA. Namun masih menggunakan aplikasi pengolahan angka dan buku catatan saja. Hal tersebut menyebabkan beberapa hal:

1. Untuk melakukan pengolahan data khususnya pada pencatatan di Kartu inventaris Barang, pengurus barang harus mencari kode aset terlebih dahulu di dokumen lain. Selain itu data yang tidak konsisten antara data satu dengan data yang lainnya serta penyimpanan arsip data yang tidak tersusun rapi sehingga menyulitkan bagian pengurus barang dalam mencari data yang akan diolah kembali.
2. Usulan penggunaan Sistem Informasi Aset tetap pada Kantor Kecamatan Embaloh Hilir Kabupaten Kapuas Hulu dapat memberikan kemudahan dalam hal proses pengadaan, proses pencatatan, proses perhitungan penyusutan serta pembuatan laporan secara otomatis tanpa perlu membuat laporannya kembali. Selain itu dapat menyimpan data aset tetap ke dalam database, dengan demikian dapat memperkecil terjadinya kehilangan atau merusakkan data sehingga data lebih aman. serta mempercepat proses pencarian data yang dibutuhkan.

#### REFERENSI

- Djpk. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 71 Tahun 2010 Tentang Standar Akuntansi Pemerintahan, Pub. L. No. 71, 413 (2010). Indonesia. Retrieved From [Http://www.djpk.depkeu.go.id/attach/post-pp-no-71-tahun-2010-tentang-standar-akuntansi-pemerintahan/pp71.pdf](http://www.djpk.depkeu.go.id/attach/post-pp-no-71-tahun-2010-tentang-standar-akuntansi-pemerintahan/pp71.pdf)
- Juwita, R. (2013). Pengaruh Implementasi Standar Akuntansi Pemerintahan Dan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan. *Trikonomika*, 12(2), 201–214. <https://doi.org/10.23969/trikononika.v12i2.480>
- Laksono, H. (2017). Evaluasi Kesuksesan Simda Bmd Pada Pemerintah Kabupaten Grobogan Menggunakan Model Kombinasi Delone Mclean Dan Technology Acceptance Model. *Jtaken*, 3(2), 151–167. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.28986/jtaken.v3i2.101>
- Lestari, M. Z., & Syamsiah, N. O. (2017). Sistem Informasi Piutang Pada Unit Pengelolaan Keuangan Desa ( Upkd ) Model Desa Prima Kecamatan Sungai Pinyuh Kabupaten Mempawah. *Jurnal Edukasi Dan Penelitian Informatika (Jepin) Vol.*, Vol.3(No.2), 142–151. Retrieved From [Http://jurnal.untan.ac.id/index.php/jepin/article/view/22946](http://jurnal.untan.ac.id/index.php/jepin/article/view/22946)
- Nasrudin, E. (2015). Efektivitas Sistem Informasi Manajemen Dan Akuntansi Barang Milik Negara ( Simak-Bmn ) Terhadap Pengelolaan Aset Negara. *Jurnal Akuntansi Universitas Jember*, 13(2), 45–56. Retrieved From <https://jurnal.unej.ac.id/index.php/jauj/article/view/1878>
- Supriyanto. (2015). Analisis Implementasi Sistem Informasi Manajemen Daerah (Simda) Barang Milik Daerah. *Jurnal Akuntansi Universitas Jember*, 13(2), 70–80. <https://doi.org/10.1017/Cbo9781107415324.004>
- Utami, A., & Sari, Y. P. (2017). Analisis Efektivitas Penggunaan Sistem Informasi Manajemen Daerah (Simda) – Barang Milik Daerah (Bmd) Pada Dppkad Kabupaten Pematang. *Monex*, 1.6(1), 224–229.
- Wulandari, D. P. (2014). Sistem Informasi Manajemen Aset Pada Kantor Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan Berbasis Client Server. *Jurnal Mahasiswa*, 1(1), 1–6. Retrieved From [Http://journal.stekom.ac.id/index.php/jurnal/mhs/article/download/71/65](http://journal.stekom.ac.id/index.php/jurnal/mhs/article/download/71/65)

**Biodata Penulis**

**Hari Chandra**, Menyelesaikan pendidikan ahlimadya di AMIK BSI pada tahun 2017.

**Nurfia Oktaviani Syamsiah, M.Kom**

Menyelesaikan pendidikan S2 di STMIK Nusa Mandiri, dan kini aktif sebagai dosen di Universitas BSI.

## Akuntansi Persediaan Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Indo-Sino Agrochemical

Popon Rabia Adawia<sup>1)</sup>, Ayu Azizah<sup>2)</sup>, Anjar Nopriyanto<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> AMIK BSI Tangerang  
[popon.pra@bsi.ac.id](mailto:popon.pra@bsi.ac.id)

<sup>2)</sup> Universitas BSI Bandung  
[ayu.azz@bsi.ac.id](mailto:ayu.azz@bsi.ac.id)

<sup>3)</sup> STIE YPN Karawang  
[anjar.bjm@gmail.com](mailto:anjar.bjm@gmail.com)

**Abstract** - This study aims to determine how the effect of raw material inventory on gross profit of the company. The analytical methods used by the authors are Simple Linear Regression Analysis, Simple Correlation Coefficient Analysis, Determination Coefficient Analysis and Correlation Coefficient Tested Test (*t test*). Then from the results of research on the relationship between the two variables, the results obtained as follows: (1) The relationship between raw material inventory (variable X) and gross profit (variable Y) is formulated  $Y = 0.3601 + 1.9540X$ . From the calculation result of simple correlation coefficient test obtained  $r = 0.9937$ . From the correlation coefficient table, the correlation coefficient between 0.80 to 0.1000 gives an indication that between raw material inventory and gross profit there is a very strong and positive relationship. (2) From the calculation of coefficient of determination obtained value of 98.7%. This shows that the effect of raw material inventory to gross profit is 98.7%, while 1.3% is influenced by other factors. (3) From the calculation of significance test of correlation coefficient (*t test*) obtained value  $t\text{-count} = 21,6943$  and value  $t\text{-table} = 2,44691$ . (4) From data analysis, this research proved that raw material inventory and gross profit there is influence that is "Very Strong".

**Keyword** : Raw materials inventory, Gross Profit, Financial Statement.

### I. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan baik yang bergerak dalam bidang usaha dagang maupun manufaktur pada umumnya mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba. Selain dari tujuan tersebut perusahaan juga dituntut harus bisa menjaga dan memelihara kontinuitas usaha dan pertumbuhannya agar seluruh kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik. Agar seluruh kegiatan perusahaan dapat tercapai maka perusahaan harus dapat mengelola sumber dayanya secara efektif dan efisien.

Salah satu sumber daya perusahaan yang dapat memegang peranan penting dalam tercapainya tujuan perusahaan adalah persediaan. Hal ini dikarenakan sebagian besar aktivitas dari seluruh kegiatan perusahaan berhubungan dengan persediaan. Seperti yang dituliskan oleh Ristono (2013) Persediaan merupakan suatu teknik yang berkaitan dengan penetapan terhadap besarnya persediaan barang yang harus diadakan untuk menjamin kelancaran dalam kegiatan operasi produksi, serta menetapkan jadwal pengadaan dan jumlah pemesanan barang yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan. Sedangkan menurut Herjanto (2010), Persediaan (*Inventory*) adalah

bahan atau barang yang disimpan yang akan digunakan untuk memenuhi tujuan tertentu,

misalnya untuk digunakan dalam proses produksi atau perakitan, untuk dijual kembali, atau untuk suku cadang dari suatu peralatan atau mesin. Persediaan dapat berupa bahan mentah, bahan pembantu, barang dalam proses, barang jadi ataupun suku cadang.

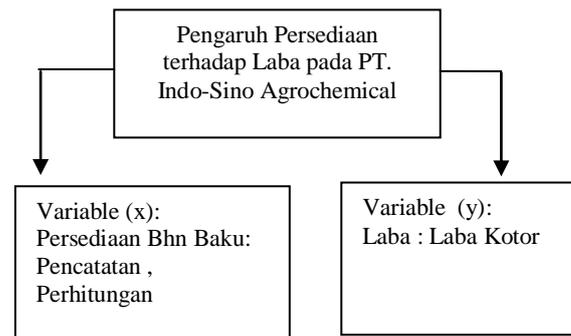
Persediaan sebagai salah satu aktiva perusahaan yang menempati posisi yang cukup penting dalam suatu perusahaan, baik itu perusahaan dagang maupun manufaktur. Sebagaimana dikemukakan oleh Yunus (2017) bahwa persediaan dikategorikan sebagai barang dagangan yang dimiliki dan disimpan untuk dijual kepada pelanggan (*customer*). Dimana harga pokok penjualan atas barang dagang yang dijual merupakan pengurang terbesar dari hasil penjualan tersebut yang nantinya akan mempengaruhi laba bersih perusahaan. Baridwan (2014) membagi persediaan menjadi empat macam, yaitu persediaan bahan baku, supplies pabrik, barang dalam proses, produk selesai. Pelaporan persediaan yang akurat dan relevan sangat penting dalam memberikan informasi terhadap laporan keuangan. Selain itu pelaporan persediaan yang akurat juga sangat penting bagi para pengambil keputusan didalam

perusahaan dan para pengambil keputusan diluar perusahaan. Terutama dalam hal pengambilan keputusan kapan harus melakukan pemesanan persediaan dan berapa banyak jumlah persediaan yang akan dibeli setiap kali melakukan pemesanan. Unit ini menitikberatkan pada pengaruh pelaporan persediaan terhadap laporan keuangan yang dipergunakan oleh investor dan kreditor diluar perusahaan. Jika persediaan tidak diukur dan dilaporkan menurut dasar yang tepat dan benar maka dapat menyesatkan dalam pengambilan keputusan mengenai laba, asset, dan ekuitas perusahaan. Jika persediaan dilaporkan terlalu kecil akan mempunyai pengaruh terhadap pelaporan harga pokok penjualan barang menjadi terlalu besar, pelaporan laba bersih menjadi terlalu kecil, pelaporan asset dan modal menjadi terlalu rendah. Sedangkan jika dilaporkan terlalu besar akan mempunyai pengaruh sebaliknya. Jadi jika persediaan dilaporkan salah pada akhir periode maka laba bersih dari periode tersebut akan dilaporkan salah, demikian juga laba bersih untuk periode berikutnya. Menurut Hanafi (2010), laba adalah ukuran keseluruhan prestasi perusahaan yang didefinisikan sebagai berikut: laba = pendapatan – biaya. Kelangsungan hidup perusahaan (going concern) dipengaruhi oleh banyak hal antara lain aspek keuangan yang mencerminkan keberhasilan kinerja perusahaan. Aspek keuangan salah satunya dapat terlihat didalam laba (Suratminingsih, 2018).

Didalam penelitian ini agar pembahasan tidak terlalu meluas maka penulis mengambil data skunder dalam hal ini adalah laporan keuangan perusahaan terkait dengan persediaan bahan baku dan laba kotor perusahaan dari tahun 2010-2017 pada PT.Indo-Sino Agrichemical yang merupakan salah satu perusahaan manufacture di daerah Cikarang. Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisa mengenai akuntansi persediaan bahan baku pada PT. Indo-Sino Agrochemical dan menganalisa pengaruh persediaan bahan baku tersebut terhadap laba kotor perusahaan. Untuk itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisa Akuntansi Persediaan dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan pada PT Indo-Sino Agrochemical.

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini ada dua variable yang diteliti. Variabel X adalah persediaan bahan baku dan variable Y adalah laba kotor perusahaan. Adapun faktor yang berpengaruh terhadap peningkatan laba PT. Indo-Sino Agrochemical adalah persediaan bahan baku. Maka kerangka pemikiran serta variabel dalam penelitian ini secara sistematis dapat digambarkan dalam skema sebagai berikut:



Sumber : Penulis

**Gambar 1.**  
**Skema Kerangka Pemikiran**

Menurut Danang, pengujian hipotesis statistik adalah prosedur yang memungkinkan keputusan dapat dibuat, yaitu keputusan untuk menolak atau menerima hipotesis, digunakan data yang sedang dipersoalkan/diujikan (Azizah, 2017). Hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini berkaitan dengan ada atau tidaknya hubungan antara dua variable. Untuk menguji apakah ada pengaruh persediaan bahan baku terhadap laba pada PT. Indo-Sino Agrochemical.

$H_0 = 0$  (tidak terdapat hubungan yang signifikan antara pengaruh persediaan bahan baku dengan laba).

$H_a \neq 0$  (terdapat hubungan yang signifikan antara pengaruh persediaan bahan baku dengan laba).

### 2.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini, maka penelitian dilakukan pada laporan keuangan perusahaan PT Indo-Sino Agrochemical. Periode penelitian ini adalah tujuh tahun yaitu mulai bulan juni sampai dengan desember 2017, yang memuat kegiatan penyediaan data yang diperlukan serta penyediaan buku pustaka, menganalisa data dan melakukan penyusunan laporan.

### 2.2 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini termasuk dalam penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang datanya dinyatakan dalam bentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan. Dengan kata lain adalah penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data yang berhubungan dengan judul penelitian dan menganalisisnya. Menurut Sugiyono, desain penelitian yang digunakan adalah desain kausal yaitu desain yang digunakan untuk mengetahui hubungan antar satu variable lainnya (Adawia, 2017).

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data

kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau melihat dokumen. Dalam hal ini, data yang digunakan adalah data laporan keuangan PT. Indo-Sino Agrochemical dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2017. Data sekunder yang berasal dari bahan kepustakaan berupa file-file yang tersimpan di lembaga yang bersangkutan.

### 2.3 Populasi dan Sampel

Populasi dan sample dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Indo-Sino Agrochemical khususnya laporan keuangan Neraca dan Laba Rugi periode 2010 sampai dengan 2017.

### 2.4 Teknik Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

#### 1. Teknik Analisis Data

Kegiatan penelitian setelah data dari seluruh sumber data terkumpul adalah melakukan analisis data. Menurut Wira artha, (2006) dijelaskan sebagai berikut bahwa menganalisis data dapat digunakan dengan dua teknik (metode) yaitu teknik analisis kualitatif dan teknik analisis kuantitatif (analisis statistika).

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data regresi linier sederhana. Sedangkan untuk diuji hipotesis dilakukan test statistik dengan uji t. Selain itu digunakan uji koefisien determinasi untuk mengetahui besarnya variasi yang diturunkan oleh variabel X, dalam penelitian ini adalah Persediaan.

#### 2. Pengujian Hipotesis

##### a. Analisis Regresi Sederhana

Analisis regresi digunakan untuk mengukur ada atau tidaknya hubungan antar variabel sekaligus untuk menaksir nilai variabel Y berdasarkan variabel X yang diketahui. Untuk mengetahui kemungkinan bentuk adanya hubungan antara variabel independen dan variabel dependen maka diadakan pengujian regresi linier sederhana. Persamaan umum regresi sederhana yaitu:

$$Y = a + bx \dots\dots\dots (1)$$

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

Keterangan:

y : Variabel dependen (Persediaan).

x : Variabel Independen (Laba).

a : Konstanta

b : Koefisien regresi

##### b. Analisis Koefisien Kolerasi

Koefisien kolerasi digunakan untuk mengetahui kekuatan hubungan kolerasi antara kedua variabel dan ukuran yang dipakai untuk menentukan derajat atau kekuatan hubungan kolerasi tersebut. Untuk

mengetahui hubungan *independen* terhadap *dependen* digunakan analisis kolerasi dengan menggunakan rumus berikut:

$$r_{yx} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2)(n \sum y^2 - (\sum y)^2)}} \dots\dots(2)$$

Keterangan :

y = Variabel dependen (Laba)

x = Variabel Independen (Persediaan)

n = Jumlah data

b = Koefisien korelasi

##### c. Analisis Koefisien Determinasi

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk menghitung seberapa besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel *dependen*, dapat digunakan dengan rumus sebagai berikut:

$$KD = r^2 \times 100\% \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

KD = Nilai Koefisien Determinasi

r = Nilai Koefisien kolerasi

##### d. Uji Keberartian Koefisien Korelasi

Uji keberartian koefisien kolerasi untuk menghitung atau menyimpulkan hasil penelitian, maka perlu diuji terlebih dahulu apakah r (koefisien kolerasi) yang telah ditentukan diatas berarti atau tidak. Uji t dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$t_{hit} = \frac{r\sqrt{(n-2)}}{\sqrt{1-r^2}} \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan :

t = Nilai uji t

r = Koefisien korelasi

n = Jumlah sampel

Dengan ketentuan tingkat kesalahan( $\alpha$ )=0,05

dengan rumus: derajat bebas (db) = n-2

Dengan criteria pengujian sebagai berikut:

- Ho diterima jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$

- Ho ditolak jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis persediaan bahan baku dilakukan untuk mengetahui seberapa besar tingkat efektifitas persediaan bahan baku pada PT. Indo-Sino Agrochemical, sehingga dapat ditentukan apakah aktivitas persediaan bahan baku telah berjalan dengan benar didalam penerapan pencatatan dan penghitungannya. Dari hasil wawancara yang telah dilakukan penulis untuk mengetahui pengaruh persediaan bahan baku terhadap laba kotor dari jumlah persediaan bahan baku yang disediakan oleh perusahaan.

Untuk memenuhi tingkat produktivitas perusahaan dalam hal persediaan bahan baku, maka penulis menggunakan data yang diambil dari bagian gudang PT. Indo-Sino Agrochemical selama 8 periode yaitu

persediaan bahan baku tahun 2010 sampai dengan tahun 2017, dengan membandingkan persediaan bahan baku awal dan persediaan bahan baku akhir dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 1.**  
**Persediaan Bahan Baku PT Indo-Sino**  
**Agrochemical Periode 2010-2017**  
**(dalam ribuan kg)**

Tahun	Persediaan Bahan Baku		Perubahan Jumlah Bahan Baku
	Persediaan Awal	Persediaan Akhir	
2010	180.962	146.015	(34.947)
2011	140.015	150.760	4.745
2012	150.760	165.285	14.525
2013	165.285	144.442	(20.843)
2014	144.442	152.472	8.030
2015	152.472	132.748	( 19.724)
2016	132.748	147.592	14.844
2017	147.592	153.808	6.216

Sumber : PT. Indo-Sino Agrochemical

Dari hasil analisa persediaan bahan baku selama 8 tahun terakhir, maka dapat disimpulkan bahwa tingkat persediaan bahan baku dari tahun 2010 hingga 2017 telah terjadi peningkatan maupun penurunan yang cukup signifikan. Selanjutnya untuk mengetahui nilai rata-rata jumlah persediaan bahan baku maka akan ditampilkan dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 2.**  
**Rata-Rata Persediaan Bahan Baku PT Indo-Sino**  
**Agrochemical Periode 2010-2017**  
**(dalam ribuan rupiah)**

Tahun	Persediaan Bahan Baku		Rata-Rata ((a+b)/2)
	Persediaan Awal (a)	Persediaan Akhir (b)	
2010	5.242.663	4.121.370	4.682.017
2011	4.121.370	3.748.264	3.934.817
2012	3.748.264	4.189.359	3.968.812
2013	4.189.359	3.739.733	3.964.546
2014	3.739.733	3.869.151	3.804.442
2015	3.869.151	3.234.946	3.552.049
2016	3.234.946	4.385.767	3.810.357
2017	4.385.767	3.658.899	4.022.333

Sumber : PT. Indo-Sino Agrochemical

Sedangkan untuk perbandingan antara persediaan bahan baku dan jumlah laba kotor adalah sebagai berikut:

**Tabel 3**

**Persediaan Bahan Baku dan Laba Kotor PT**  
**Indo-Sino Agrochemical Periode 2010-2017**  
**(dalam ribuan rupiah)**

Tahun	Persediaan Bahan Baku (X)	Jumlah Laba Kotor (Y)
2010	4.121.370	8.584.365
2011	3.748.264	7.736.809
2012	4.189.359	8.463.424
2013	3.739.733	7.648.702
2014	3.869.151	7.879.368
2015	3.234.946	6.656.741
2016	4.385.767	8.874.803
2017	3.658.899	7.508.621

Sumber : PT. Indo-Sino Agrochemical

Persediaan bahan baku akhir pada tahun 2010 PT. Indo-Sino Agrochemical sebesar Rp 4.121.370 dengan pencapaian laba kotor sebesar Rp 8.584.365. Di tahun 2011 perusahaan mengalami penurunan persediaan bahan baku akhir dengan nilai Rp 3.748.264 dan pencapaian laba kotor sebesar Rp 7.736.809. Di tahun 2012 perusahaan mengalami peningkatan persediaan bahan baku akhir dengan nilai Rp 4.189.359 dan pencapaian laba kotor sebesar Rp 8.463.424. Di tahun 2013 perusahaan mengalami penurunan persediaan bahan baku akhir dengan nilai Rp 3.739.733 dan pencapaian laba kotor sebesar Rp 7.648.702. Di tahun 2014 perusahaan mengalami peningkatan persediaan bahan baku akhir dengan nilai Rp 3.869.151 dan pencapaian laba kotor sebesar Rp 7.879.368. Di tahun 2015 perusahaan mengalami penurunan persediaan bahan baku akhir dengan nilai Rp 3.234.946 dan pencapaian laba kotor sebesar Rp 6.656.741. Ditahun 2016 perusahaan mengalami peningkatan persediaan bahan baku akhir dengan nilai Rp 4.385.767 dan pencapaian laba kotor sebesar Rp 8.874.803. Di tahun 2017 perusahaan mengalami penurunan persediaan bahan baku akhir dengan nilai Rp 3.658.899 dan pencapaian laba kotor sebesar Rp 7.508.621.

### 3.1 Analisis Regresi Linier Sederhana

Untuk mempermudah dalam menghitung data tingkat perputaran piutang dan rasio lancar dengan menggunakan rumus analisis regresi linier sederhana. Berdasarkan data yang telah penulis peroleh mengenai hasil perhitungan persediaan bahan baku dan laba kotor pada PT Indo-Sino Agrochemical dari tahun 2010 sampai dengan 2017 yang dianalisis dengan menggunakan program SPSS 21.0 menghasilkan persamaan regresi adalah sebagai berikut:

**Tabel 4**  
**Hasil Regresi**

Model	Coefficients <sup>a</sup>				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constant)	360147.392	350618.147		1.027	.344
Persediaan	1.954	.090	.994	21.641	.000

a. Dependent Variable: Laba kotor

Diketahui nilai Constant (a) sebesar 0,3601. Sedangkan nilai persediaan bahan baku akhir (b / koefisien regresi) sebesar 1,954. Sehingga persamaan regresinya dapat ditulis :

$$y = a + bx$$

$$y = 0,3601 + 1,954x$$

Persamaan tersebut dapat diterjemahkan :

- Konstanta sebesar 0,3601 mengandung arti bahwa nilai konsisten variabel laba kotor adalah sebesar 0,3601.
- Koefisien regresi X sebesar 1,954 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai persediaan bahan baku akhir, maka nilai laba kotor bertambah sebesar 1,954. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X (persediaan bahan baku akhir) terhadap variabel Y (laba kotor) adalah positif.

### 3.2 Analisis Koefisien Korelasi Sederhana

Untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini, penulis menggunakan analisa koefisien korelasi (r) dengan rumus metode least square yaitu teknik analisa data untuk mengetahui tingkat hubungan antara variabel X (persediaan bahan baku akhir) terhadap variabel Y (laba kotor). Untuk dapat menghitung korelasi, maka penulis melakukan pengolahan data dengan menggunakan program SPSS 21.0 dengan hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut:

**Tabel 5**  
**Hasil Korelasi**

		Correlations	
		Persediaan	Laba kotor
Persediaan	Pearson Correlation	1	.994**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	8	8
Labakotor	Pearson Correlation	.994**	1
	(2-tailed)	.000	
	N	8	8

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Hasil Penelitian

Dari hasil perhitungan analisis koefisien korelasi diatas terdapat hubungan yang sangat kuat antara persediaan bahan baku (X) dan laba kotor (Y) bersifat positif, yang artinya jika persediaan bahan baku bertambah maka laba kotor pun akan naik. Dengan demikian, Hipotesis alternatif (Ha) dapat diterima, yaitu terdapat hubungan yang sangat kuat antara persediaan bahan baku (variabel X) dengan laba kotor (variabel Y).

### 3.3 Analisis Koefisien Determinasi

Selanjutnya untuk mengetahui seberapa besar kontribusi variabel X terhadap variabel Y digunakan koefisien determinasi. Untuk mencari koefisien determinasi maka penulis mengolah data dengan menggunakan program SPSS 21.0 dengan hasil sebagai berikut:

**Tabel 6**  
**Hasil Koefisien Determinasi**

Model	Model Summary			
	R	Adjusted R	Std. Error of the Estimate	
1	.994 <sup>a</sup>	.987	.985	86172.65408

a. Predictors: (Constant), Persediaan

Dari perhitungan koefisien determinasi diatas, diperoleh nilai sebesar 98,7%. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya kontribusi persediaan bahan baku terhadap laba kotor sebesar 98,7% sedangkan 1,3% adalah dipengaruhi dari faktor lain.

### 3.4 Uji Keberartian Koefisien Korelasi (Uji t)

Perhitungan dilanjutkan dengan uji keberartian koefisien dengan menggunakan uji t, yaitu untuk mengetahui keberartian koefisien korelasi (r) yang dapat dipergunakan untuk menguji hipotesis penelitian. Untuk menguji apakah koefisien korelasi (r) signifikan atau tidak, maka dilakukan pengujian melalui uji t dengan menggunakan program SPSS 21.0 maka diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 7**  
**Uji Statistik**

Model	Coefficients <sup>a</sup>				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constant)	360147.392	350618.147		1.027	.344
Persediaan	1.954	.090	.994	21.641	.000

a. Dependent Variable: Labakotor

Sumber: Hasil Penelitian

Dari hasil analisis diatas, maka dapat diketahui nilai t<sub>hitung</sub> adalah sebesar 21,641 kemudian untuk menentukan uji hipotesisnya perlu dicari nilai t<sub>tabel</sub>

menggunakan tabel T, untuk dapat mencari nilai  $t_{tabel}$  maka perlu diketahui dahulu nilai signifikan  $\alpha$  dan nilai derajat bebas atau *degree of freedom* (DF). Dalam penelitian ini dapat diketahui sebagai berikut:

$$\text{Derajat bebas (DF)} = 8 - 2 \\ \text{(DF)} = 8 - 2 = 6 \\ \text{Tingkat kepercayaan} = 95\% \\ \alpha = 1 - 95\%$$

Dari taraf signifikan dan derajat bebas yang telah diketahui, maka dapat ditentukan nilai  $t_{tabel}$  pada tabel T dalam penelitian ini adalah pada kolom signifikan 0,05 dan baris ke-6 yaitu 2,44691. Berdasarkan hasil analisis uji t diatas, dapat diketahui nilai  $t_{hitung}$  sebesar 21,641 dan nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,44691 ini menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari pada nilai  $t_{tabel}$  ( $t_{hitung} > t_{tabel}$ ) yang berarti  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara jumlah persediaan bahan baku terhadap laba kotor pada PT. Indo-Sino Agrochemical.

#### IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, ada beberapa hal yang dapat diambil kesimpulan dalam penelitian ini. Pengaruh Persediaan Bahan Baku terhadap Laba Kotor pada PT. Indo-Sino Agrochemical tergolong "Sangat Kuat". Hal ini ditandai dengan hasil perhitungan uji koefisien korelasi sederhana diperoleh  $r = 0,9937$ . Dilihat dari tabel pedoman interpretasi koefisien korelasi berada antara 0,80 – 0,1000 memberi indikasi bahwa antara persediaan bahan baku (variabel X) dengan laba kotor (Variabel Y) terdapat hubungan yang sangat kuat dan bernilai positif (Sugiyono, 2014). Sedangkan dari perhitungan koefisien determinasi diperoleh nilai sebesar 98,7%. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya pengaruh persediaan bahan baku terhadap laba kotor adalah 98,7%, sedangkan 1,3% dipengaruhi oleh faktor lain. Perhitungan uji keberartian koefisien korelasi (uji t) diperoleh  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dengan demikian Hipotesis nol ( $H_0$ ) ditolak dan Hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima.  $H_a$  diterima artinya terdapat hubungan yang sangat signifikan antara persediaan bahan baku dengan laba kotor. Dari analisa data, penelitian ini terbukti bahwa persediaan bahan baku (variabel X) dan laba kotor (variabel Y) terdapat pengaruh yang bersifat "Sangat Kuat". Hal ini memberikan implikasi bahwa untuk meningkatkan Laba Kotor perusahaan maka perlu adanya peningkatan persediaan bahan baku. Agar penelitian lebih akurat dimasa mendatang penelitian berikutnya dapat ditindak lanjuti dengan menambah waktu periode penelitian dan menambah variable baik variable dependen maupun variable independen.

#### REFERENSI

- Adawia, P. R. dan S. K. (2017). Analisis Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan. *JEB*, 1 No. 2, 45.
- Azizah, A. dan P. R. A. (2017). Analisis Structure Conduct Performance Pada PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. *PERSPEKTIF*, 15 No1, 19.
- Baridwan, Z. (2014). *Intermediate Accounting* (14th ed.). Yogyakarta: BPFE.
- Hanafi, M. M. (2010). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Herjanto, E. (2010). *Manajemen Operasional* (3rd ed.). Jakarta: Grasindo.
- Ristono, A. (2013). *Manajemen Persediaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Suratminingsih. (2018). Pengaruh perputaran piutang, likuiditas, leverage dan ukuran perusahaan terhadap Profitabilitas. *AKADEMIKA*, 60–61.
- Wira artha, I. M. (2006). *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Yunus, R. (2017). Analisis Peranan Penilaian Persediaan Barang Dagang terhadap Laba. *JAMEB*, 82.

#### PROFIL PENULIS

**Popon Rabia Adawia**, Penulis 1, memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S1), Jurusan Akuntansi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YAI Jakarta, lulus tahun 1998. Memperoleh gelar Magister Manajemen di Universitas Persada Indonesia YAI, Jakarta, lulus tahun 2001. Saat ini menjadi Dosen Tetap Yayasan di AMIK BSI Tangerang dan aktif mengajar di BSI Cikarang.

**Ayu Azizah**, Penulis 2, memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S1), Jurusan Manajemen Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, lulus tahun 2010. Memperoleh gelar Magister Manajemen di Universitas BSI Bandung, lulus tahun 2015. Saat ini menjadi Dosen Luar Biasa di Bina Sarana Infomatika dan aktif mengajar di BSI Cikarang.

**Anjar Nopriyanto**, Penulis 3, memperoleh gelar sarjana ekonomi (S1) Jurusan Ekonomi Akuntansi di STIE YPN Karawang. Dan saat ini menjadi mengajar di kampus STIE YPN Karawang.

## Peran Teknologi Finansial Sistem P2L Sebagai Alternatif Sumber Pendanaan UMKM

Badar Murifal  
AMIK BSI Bekasi  
[badar.bml@bsi.ac.id](mailto:badar.bml@bsi.ac.id)

**Abstract** - *Fintech is a portmanteau of financial technology that describes an emerging financial services sector in the 21st century. Originally, the term applied to technology applied to the back-end of established consumer and trade financial institutions. Since the end of the first decade of the 21st century, the term has expanded to include any technological innovation in the financial sector, including innovations in financial literacy and education, retail banking, investment and even crypto-currencies like [bitcoin](#). The term financial technology can apply to any innovation in how people transact business, from the invention of digital money to double-entry bookkeeping. Since the internet revolution and the mobile internet revolution, however, financial technology has grown explosively, and fintech, which originally referred to computer technology applied to the back office of banks or trading firms, now describes a broad variety of technological interventions into personal and commercial finance. As one of a variety of business type in Indonesia, UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) as an Indonesian Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) can take involve to overcome their weakness of capital and financing. They can growth well without any obstacles how to find the loan not only from the banks but also it comes also from the other party such like financial technology concept as an alternatives for financing with easily procedures, no collateral and not taking time. Investor, on line provider and UMKM can make a business for their purposes.*

**Keywords** : *Financial Technology. Micro, Small and Medium Enterprises.*

### I. PENDAHULUAN

Bisnis teknologi finansial atau dalam bahasa Inggris disebut *financial technology (fintech)* kini sedang naik daun di Indonesia. Ada banyak hal yang bisa dikategorikan ke dalam bidang *fintech*, diantaranya adalah proses pembayaran, proses pembukuan, jual beli saham, peminjaman uang serta masih banyak lagi. *Fintech* memberi kemudahan dengan jangkauan luar biasa bagi mereka yang belum terjangkau produk keuangan dari bank. *Fintech* juga menyentuh generasi muda yang sudah familiar dengan internet dan memanfaatkan internet dalam segala kebutuhannya. *Fintech* juga dapat membuat segalanya lebih sederhana dan efisien.

*Fintech* juga membuka peluang usaha bagi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk mendapatkan solusi atas problem kas flow. Keberadaan *FinTech* bertujuan untuk membuat masyarakat lebih mudah mengakses produk-produk keuangan, mempermudah transaksi dan juga meningkatkan literasi keuangan. Perusahaan-perusahaan *FinTech* Indonesia didominasi oleh perusahaan *startup* dan berpotensi besar. Kreativitas dan inovasi di bidang teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dewasa ini merambah ke berbagai bidang kehidupan manusia. Dari sisi bisnis, inovasi TIK merasuk ke berbagai bidang industri untuk efisiensi dan mengambil ceruk pasar.

Jika dulu sumber pinjaman berasal dari teman, keluarga, dan bank, sekarang telah beralih ke alternatif teknologi finansial (teknifin) atau *financial*

*technology (fintech)*, salah satunya *peer-to-peer lending (P2L)*, yang merupakan layanan pinjam meminjam secara online.

*Financial technology is broadly defined as any technological innovation in financial services. Those engaged in the industry develop new technologies to disrupt traditional financial markets. Fintech companies utilize technology as widely available as payment apps to more complex software applications such as artificial intelligence and big data* (Ryan, 2017)

Ada 6 (enam) hal yang mendorong perkembangan finansial teknologi di Indonesia (Muliaman, 2017)

1. Mendorong pemerataan tingkat kesejahteraan penduduk.
2. Membantu pemenuhan kebutuhan pembiayaan dalam negeri yang masih sangat besar.
3. Meningkatkan inklusi keuangan nasional.
4. Mendorong kemampuan ekspor.
5. Memberi kemudahan untuk permodalan bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang saat ini masih rendah
6. Mendorong distribusi pembiayaan Nasional masih belum merata di 17.000 pulau.

### 1.1. Manfaat Financial Technology

Pemanfaatan finansial teknologi tak luput dari pengawasan BI, maka BI membagi manfaat *FinTech* dalam tiga kategori:

Manfaat bagi konsumen:

1. Perluasan pilihan produk
2. Peningkatan kualitas layanan
3. Penurunan harga

Manfaat bagi pelaku bisnis:

1. Memperpendek rantai transaksi
2. Meningkatkan efisiensi modal dan resiliensi operasional
3. Meningkatkan inklusi keuangan
4. Memperlancar arus informasi

Manfaat bagi ekonomi:

1. Mempercepat transmisi kebijakan moneter
2. Meningkatkan kecepatan uang beredar
3. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi

Saat ini terdapat 52 perusahaan layanan pinjam meminjam yang berbasis teknologi informasi berstatus terdaftar dan berizin dari OJK. Ada beberapa klasifikasi yang dibuat Bank Indonesia (BI) dalam mengkategorikan *FinTech*:

- a) *Crowdfunding* dan *peer to peer lending*. Jika dianalogikan sebagai *e-commerce*, klasifikasi pertama ini adalah *marketplace*. Tapi di sini *marketplace* khusus finansial, yang mempertemukan pencari modal dan investor.
- b) *Market aggregator*. Contohnya seperti cekaja.com, yang memiliki kemampuan mengumpulkan dan mengoleksi data finansial untuk disajikan kepada pengguna.
- c) *Risk and investment management*. Konsepnya adalah seperti *financial planner* namun berbentuk digital.
- d) Bidang *payment*, *settlement*, dan *clearing*. *Fintech* di sini bergerak di bidang pembayaran seperti *e-wallet* dan *payment gateway*.

Keempat klasifikasi di atas memperlihatkan bahwa BI betul – betul tetap mengikuti perkembangan *FinTech* yang ada di Indonesia ini dan tetap memperhatikan serta mempelajari berbagai jenis *FinTech* yang akan berkembang di Indonesia ini. *FinTech* Indonesia memiliki banyak jenis, antara lain *startup* pembayaran (*payment*), pinjaman (*lending*), perencanaan keuangan (*personal finance*), investasi ritel, pembiayaan (*crowdfunding*), remitansi, riset keuangan.

**Peer to Peer Lending (P2L)** adalah praktek atau metode memberikan pinjaman uang kepada individu atau bisnis dan juga sebaliknya, mengajukan pinjaman kepada pemberi pinjaman, yang menghubungkan antara pemberi pinjaman dengan peminjam atau investor secara *online*. *Peer to Peer Lending (P2L)* memungkinkan setiap orang untuk memberikan pinjaman atau mengajukan pinjaman yang satu dengan yang lain untuk berbagai

kepentingan tanpa menggunakan jasa dari lembaga keuangan yang sah sebagai perantara.

Pada dasarnya, sistem P2L ini sangat mirip dengan konsep *marketplace* online, yang menyediakan wadah sebagai tempat pertemuan antara pembeli dengan penjual.

Dalam hal P2L ini, sistem yang ada akan mempertemukan pihak peminjam dengan pihak yang memberikan pinjaman. Jadi, boleh dikatakan bahwa P2L merupakan *marketplace* untuk kegiatan pinjam-meminjam uang. Ketimbang mengajukan pinjaman melalui lembaga resmi seperti bank, koperasi, jasa kredit, pemerintah dan sebagainya yang prosesnya jauh lebih kompleks, sebagai alternatif, masyarakat bisa mengajukan pinjaman yang didukung oleh orang-orang awam sesama pengguna sistem P2L; dan oleh karena itulah maka disebut “*peer-to-peer*”.

Cara kerja *Peer to Peer Lending (P2L)* ditinjau dari 2 pihak.

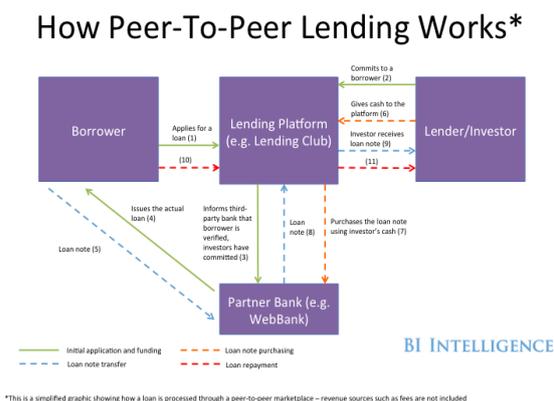
### I. Sebagai Peminjam

Sebagai peminjam, yang perlu Anda lakukan hanyalah mengunggah semua dokumen yang dibutuhkan untuk mengajukan pinjaman secara online (yang relatif cepat prosesnya), yang di antaranya merupakan dokumen berisi laporan keuangan dalam jangka waktu tertentu dan juga tujuan Anda dalam pinjaman tersebut. Permohonan pinjaman Anda bisa diterima atau pun ditolak, tentunya tergantung dari beragam faktor. Jika permohonan Anda ditolak maka Anda harus memperbaiki segala hal yang menjadi alasan penolakan permohonan Anda. Kemudian, jika diterima, suku bunga pinjaman akan diterapkan dan pengajuan pinjaman Anda akan dimasukkan ke dalam *marketplace* yang tersedia agar semua pendana bisa melihat pengajuan pinjaman Anda.

### II. Sebagai Investor

Sebagai investor, nantinya Anda memiliki akses untuk menelusuri data-data pengajuan pinjaman di dashboard yang telah disediakan. Anda juga pastinya bisa melihat semua data mengenai setiap pengajuan pinjaman, terutama data relevan mengenai si peminjam seperti pendapatan, riwayat keuangan, tujuan pinjaman (bisnis, kesehatan, atau pendidikan) beserta alasannya, dan sebagainya. Jika Anda memutuskan untuk menginvestasikan pinjaman tersebut, Anda bisa langsung menginvestasikan sejumlah dana setelah melakukan deposit sesuai tujuan investasi Anda. Peminjam akan mencicil dana pinjamannya setiap bulan dan Anda akan mendapatkan keuntungan berupa pokok dan bunga. Besaran bunga akan tergantung pada suku bunga pinjaman yang diinvestasikan.

## 1.2. Konsep atau cara kerja *financial technology*.



Gambar 1. Cara kerja *financial technology*

Sumber : *I AM A BRIDGE*,  
<https://huguesrey.wordpress.com/about/>, May , 2015

## 1.3. Kelebihan dan Kekurangan P2L Bagi si Peminjam

### Kelebihan

1. Bagi si peminjam, salah satu manfaat terbesar dari P2L adalah suku bunga yang rendah dibandingkan dengan suku bunga yang ditetapkan oleh lembaga keuangan resmi, misalnya, bank. Sebaliknya, **pinjaman pribadi** mungkin memiliki tingkat bunga antara 12-20% dari lembaga keuangan, itu pun masih lebih rendah ketimbang tagihan kartu kredit. Sedangkan pinjaman dari *Peer to peer Lending (P2L)* memiliki suku bunga yang cenderung lebih rendah dari suku bunga bank.
2. Kelebihan lainnya adalah proses pengajuan pinjamannya tidak seformal ketika mengajukan pinjaman di lembaga keuangan seperti bank.
3. Prosesnya pun jauh lebih cepat dan mudah. Selain itu, Anda tidak membutuhkan syarat-syarat “berlebihan” yang harus dipenuhi agar pinjaman Anda disetujui.
4. Nantinya, jika Anda memiliki reputasi yang buruk soal pinjaman keuangan, Anda bisa menjelaskan alasan di baliknya kenapa hal tersebut bisa terjadi. Selain itu, Anda juga bisa mengajukan pinjaman untuk tujuan atau pun alasan apapun selama ada orang yang akan menginvestasikan uangnya.
5. Terakhir, P2L merupakan pinjaman tanpa agunan yang artinya jaminan apapun sama sekali tidak diperlukan.

### Kekurangan

1. Suku bunga pinjaman P2L melonjak naik saat kelayakan kredit Anda jatuh.
2. Jika Anda telat membayar, tagihan akan sangat signifikan, di mana jika Anda gagal membayar pinjaman Anda, jumlah yang harus dibayar nantinya bisa melejit tinggi.
3. Pinjaman hanya cocok untuk jangka pendek, sebab semakin lama jangka waktu pinjaman, tagihan akan terus naik.
4. Ada kemungkinan bahwa kebutuhan dana pinjaman Anda bisa terpenuhi secara keseluruhan, namun tidak ada jaminan bahwa seluruh pengajuan pinjaman dana akan terpenuhi.
5. Misalnya Anda membutuhkan pinjaman dana sebesar Rp 150 juta, dan jika hanya Rp 75 juta saja yang terpenuhi, pengajuan pinjaman Anda berarti gagal dan dana yang sudah terkumpul akan dikembalikan ke para investor.

Siapa saja yang dapat memanfaatkan *fintech* layanan P2L :

1. Perorangan
2. UMKM ( Usaha Mikro Kecil dan Menengah)
3. Perusahaan berbadan usaha
4. Dan lain-lain

## 1.4. Pengertian UMKM.

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri.

Menurut (RI, n.d.) pengertian Usaha Kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.”

Salah satu bentuk *Fintech* layanan mendapatkan modal, adalah *Fintech* kelompok *Lending, deposit & risk management* yaitu *peer to peer lending*, singkatnya *Fintech* ini menjembatani antara investor dengan UMKM ( Usaha Mikro Kecil Menengah) sebagai salah satu pelaku usaha di Indonesia yang membutuhkan dana. Biasanya selama ini UMKM agak kesulitan dalam mendapatkan dana pinjaman melalui bank, kurangnya jaminan aset, proses yang ketat membuat UMKM sedikit tidak percaya diri dalam mengakses dana melalui pinjaman dana bank. Hadirnya *Fintech peer to peer lending* dapat menjadi alternatif lain sumber pendanaan bagi UKM, *Fintech* menjanjikan keunggulan proses

peminjaman lebih sederhana, mudah dalam pengajuannya dan proses yang cepat. Semua hal tersebut dengan mudah dilakukan melalui online. Mereka tinggal mengunggah aplikasinya dan semua proses peminjaman tersebut dapat dilakukan hanya melalui smartphone. Bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah juga bisa mendapatkan fasilitas modal dengan teknologi finansial berprinsip syariah. Para pelaku usaha mendapatkan dana wakaf dan terhindar dari risiko bunga. Teknologi finansial bergerak dibidang pinjam meminjam uang antar pihak. Bentuknya berupa aplikasi pada telepon seluler yang mempertemukan investor pemberi wakaf tunai dengan mitra penyalur dana ke usaha mikro, kecil dan menengah.

Kendala terbesar bagi usaha mikro kecil dan menengah adalah dalam hal pembiayaan. Para pengusaha ini biasanya meminjam modal di Bank. Peminjaman modal tersebut biasanya disyaratkan oleh beberapa dokumen yang harus di kumpulkan. Misalnya saja NPWP. Sedangkan NPWP dapat di buat jika seandainya pengusaha mempunyai laporan keuangan. Hal ini lah yang menjadi penyebab sedikitnya pengusaha yang meminjam uang untuk menambah modal. Jika UMKM kesulitan mendapat dana disebabkan tidak memiliki laporan keuangan, maka UMKM dapat memberikan agunan kepada pemberi modal berupa seluruh atau sebagian asset dari UMKM bersangkutan, sesuai dengan dana yang dipinjamkan agar memperoleh pinjaman modal dari Bank. Dengan hadirnya fintech dengan sistem *peer to peer lending* (P2L) melalui smartphone, maka kesulitan mendapatkan permodalan bagi UMKM, dapat teratasi karena prosedur yang mudah dan tidak berbelit, sehingga mereka dapat fokus menjalankan usahanya.

### 1.5. Permasalahan UMKM

1. Manajerial yang kurang
2. Kelemahan dalam memperoleh pasar & memperluas pasar
3. Kelemahan dalam permodalan
4. Keterbatasan jaringan usaha iklim usaha yang tidak kondusif
5. Pembinaan terhadap UMKM masih kurang (Admin, 2015)

## BAB II METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang dipakai adalah metode penelitian kualitatif yang berlandaskan pada paradigma *interpretatif* dan *konstruktif*, yang memandang realitas sosial sebagai sesuatu yang holistik atau utuh, kompleks, dinamis, penuh makna dan hubungan gejala bersifat interaktif dan digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, bukan eksperimen, dimana peneliti sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data

dilakukan secara *triangulasi* (gabungan), analisis data bersifat induktif. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif karena peneliti ingin mengetahui dan menganalisis secara mendalam tentang peran teknologi finansial dalam hubungannya sebagai alternatif sumber pembiayaan pada UMKM di Indonesia.

### 2.1. Data dan Sumber Data

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk data yang sudah jadi, data ini diperoleh dari dokumen-dokumen terkait misalnya artikel, buku, *on line website provider*.

### 2.2. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model interaktif dengan melalui tiga prosedur, yaitu:

#### 2.2.1. Reduksi data

Merupakan proses penilaian, pemusatan, perhatian dan penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data yang muncul dari catatan tertulis dilapangan. Teknik analisis ini diperlukan peneliti agar mengarahkan dan menajamkan analisis dengan menggolongkannya dan membuang yang tidak diperlukan.

#### 2.2.2. Penyajian data.

Informasi yang tersusun dan memberikan kemungkinan tentang adanya penarikan kesimpulan dan mengambil tindakan. Bentuknya dapat diikuti gambaran atau skema dari beberapa tabel yang di rancang untuk menyusun agar dapat di mengerti. Teknik analisis ini diperlukan oleh peneliti untuk memudahkan peneliti dalam melihat gambaran secara umum tentang apa yang sedang terjadi atau hasil data yang diperoleh selama penelitian sehingga dapat ditentukan apa yang selanjutnya harus dilakukan oleh peneliti.

#### 2.2.3. Menarik kesimpulan.

Data-data yang telah dikumpulkan dan dianalisis tersebut dapat di tarik kesimpulan-kesimpulan. Penarikan kesimpulan dilakukan selama penelitian berlangsung. Teknik analisis data dengan menarik kesimpulan ini peneliti akan memberikan kesimpulan dari hasil analisis data yang telah dilakukan serta memberikan saran-saran sebagai rekomendasi lanjutan untuk kebijakan-kebijakan yang akan diambil pelaku usaha dibisnis UMKM.

Alasan pemilihan teknik analisis data menggunakan model interaktif yaitu karena model tersebut akan memudahkan peneliti. Data-data yang telah diperoleh, diseleksi terlebih dahulu, setelah itu disajikan dalam laporan penelitian dengan memberikan analisa-analisa sebelum dilakukan langkah yang terakhir yaitu menarik kesimpulan.

### BAB III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Konsep finansial teknologi *Peer to peer lending* melibatkan 3 pihak, yaitu: a. *Investor* adalah orang atau pihak yang menanamkan modal, b. Peminjam adalah orang atau pihak yang meminjam dana dan c. Perusahaan yang menjembatani antara *Investor* dan Peminjam

Penulis melakukan penelitian bagaimana layanan aplikasi *online* berbasis *peer to peer lending* dapat dimanfaatkan oleh Peminjam (bukan sebagai *Investor*). Untuk memahami bagaimana konsep finansial teknologi P2P, dapat dipakai dan dimanfaatkan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk mendapatkan fasilitas pinjaman, maka dibawah ini diilustrasikan sebagai berikut.

Seorang pebisnis ingin membuka usaha *fried chicken*. Untuk merealisasikan niatnya, yang bersangkutan memerlukan pendanaan disamping modal sendiri juga modal dari luar. Untuk kebutuhan modal dari luar, yang bersangkutan tidak berusaha mendapatkannya dari bank. Karena menurutnya, prosedur untuk mendapatkannya sangat berbelit, memerlukan NPWP, laporan keuangan, adanya jaminan serta bunga relatif besar. Sedangkan dia tidak memiliki itu semua. Sebagai alternatif, dia meminjam modal dengan memanfaatkan aplikasi finansial teknologi (sistem P2L) dengan perhitungan sebagai berikut:

#### A. Modal Investasi

1. Gerobak atau booth sebagai tempat display = Rp 4 juta
2. Wadah, baskom, wajan, kursi, meja, gas elpiji 3 kg, kompor dll, = Rp 2 juta  
Total biaya investasi = Rp 6 juta.

Kebutuhan biaya investasi akan dipenuhi dengan komposisi modal sendiri Rp 2 juta dan modal pihak lain (asing) Rp 4 juta.

#### B. Biaya Operasional/bulan (Rp)

1. Belanja ayam 5 kilogram @ 30.000 = 150 ribu x 30 hari = 4.500.000
  2. Telur ayam = 200.000
  3. Minyak goreng = 500.000
  4. Tepung terigu = 200.000
  5. Kantong keresekek, dll = 200.000
  6. Angsuran Pokok = 333.333
  7. Bunga pinjaman = 40.000
  8. Sewa lokasi usaha = 400.000
- Total by operasional = 6.373.333

Perhitungan cicilan atas pinjaman dari pihak luar yang didapat dengan menggunakan P2L (*peer to peer lending*) adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Ilustrasi Pinjaman

No	Penjelasan	Nilai
1	Jumlah pinjaman	Rp 4.000.000,-
2	Lama pinjaman	12 bulan
3	Bunga per tahun	12/tahun, 1%/bulan
4	Pembayaran cicilan pinjaman	Setiap bulan
5	Mulai meminjam	Januari 2018
6	Perhitungan bunga	Flat ( tetap per bulan)
7	Angsuran pokok	Rp 333.333,- / bulan
8	Bunga pinjaman	Rp 40.000,- / bulan

Sumber: Hasil penelitian (2018)

Tabel 2. Angsuran Pokok & Bunga Pinjaman

Bular	Angsuran Bunga	Angsuran Pokok	Total Angsuran	Sisa pinjaman
Jan	0	0	0	4.000.000
Feb	40.000	333.333	373.333	3.666.666
Ma	40.000	333.333	373.333	3.333.333
Apr	40.000	333.333	373.333	3.000.000
Mei	40.000	333.333	373.333	2.666.666
Jun	40.000	333.333	373.333	2.333.333
Jul	40.000	333.333	373.333	2.000.000
Agu	40.000	333.333	373.333	1.666.666
Sep	40.000	333.333	373.333	1.333.333
Okt	40.000	333.333	373.333	1.000.000
Nov	40.000	333.333	373.333	666.666
Des	40.000	333.333	373.333	333.333
Jan	40.000	333.333	373.333	0
<b>Ttl</b>	<b>480.000</b>	<b>4.000.000</b>	<b>4.480.000</b>	

Sumber: Hasil penelitian (2018)

#### C. Keuntungan usaha *Fried Chicken* yang didapat adalah sebagai berikut:

Omzet per bulan (50 potong/hari x harga jual Rp 5.000,- x 30 hari) = Rp 7.500.000,- /bln  
 Dikurangi: Biaya-biaya operasional = Rp 6.373.333,- /bln  
 Kas masuk (positif) = Rp 1.126.667,- /bln

Titik Impas = Total investasi / positif kas masuk = 6.000.000 / 1.126.667 = 5,3 bulan

Dengan demikian dengan meminjam sebesar Rp 4 juta melalui aplikasi P2L, pengusaha UMKM, tetap dapat menghasilkan suatu keuntungan untuk perkembangan usahanya dan bisa memprediksi lamanya titik impas.

#### 3.1. Ancaman dan Tantangan *Financial Technology*

Sesuatu hal yang baru memang tidak datang begitu saja tanpa membawa sebuah ancaman dalam kemunculannya baik itu langsung maupun tidak

langsung, di bawah ini akan dipaparkan beberapa ancaman dari *FinTech* (Nofie, 2016) :

1. Regulasi belum matang, aturan tumpang-tindih, berpotensi menimbulkan penyelewengan (contoh: *shadow banking*, *MLM*, *money game*, dll.)
2. *FinTech* membawa inovasi yang bersifat “merusak” (*disruptive*), berpotensi membuat air menjadi keruh.
3. Percepatan problem klasik teknologi: polarisasi pekerjaan akibat disintermediasi (*job polarisation*), melebarkan *digital divide*, dan “pengkultusan” sebagai jalan potong (*shortcut*) pertumbuhan ekonomi.

Beberapa penjelasan di atas telah memperlihatkan bahwa tidak hanya keuntungan yang di datangkan dari *FinTech* ini sendiri, tapi ada juga beberapa ancaman yang perlu diwaspadai pemerintah agar regulasinya dapat dibuat secepatnya.

Untuk menjawab tantangan perkembangan *FinTech*, maka BI melalui *FinTech Office* sebagai pusat pengembangan *FinTech* di Indonesia. Merupakan wadah asesmen, mitigasi risiko, dan evaluasi atas model bisnis dan produk/layanan dari *Fintech*, serta inisiator riset terkait kegiatan layanan keuangan berbasis teknologi. Pembentukan *Fintech Office* didasari kesadaran Bank Indonesia, sebagai otoritas sistem pembayaran, mengenai perlunya mendukung perkembangan transaksi keuangan berbasis teknologi yang sehat. Hal ini dilakukan dengan menjaga keseimbangan antara inovasi dan pengelolaan risiko, menyusun regulasi yang mengedepankan perlindungan konsumen, serta memperkuat koordinasi dengan pihak-pihak terkait.

Bank Indonesia *Fintech Office* didirikan dengan empat tujuan utama. Pertama, memfasilitasi perkembangan inovasi dalam ekosistem keuangan berbasis teknologi di Indonesia. Kedua, mempersiapkan Indonesia untuk mengoptimalkan perkembangan teknologi dalam rangka pengembangan perekonomian. Ketiga, meningkatkan daya saing industri keuangan berbasis teknologi Indonesia. Keempat, menyerap informasi dan memberikan umpan balik untuk mendukung perumusan kebijakan Bank Indonesia, sebagai respons terhadap perkembangan berbasis teknologi. *Fintech Office* didirikan dengan empat tujuan utama. Pertama, memfasilitasi perkembangan inovasi dalam ekosistem keuangan berbasis teknologi di Indonesia. Kedua, mempersiapkan Indonesia untuk mengoptimalkan perkembangan teknologi dalam rangka pengembangan perekonomian. Ketiga, meningkatkan daya saing industri keuangan berbasis teknologi Indonesia.

Dalam mencapai tujuan utama tersebut, *Fintech Office* akan beroperasi dengan 4 fungsi, yaitu fungsi

katalisator atau fasilitator, fungsi *business intelligence*, fungsi asesmen, serta fungsi koordinasi dan komunikasi. Bank Indonesia *Fintech Office* dilengkapi pula dengan *regulatory sandbox*, yang memungkinkan unit usaha *fintech* melakukan kegiatan secara terbatas, tentunya setelah memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Berbekal kolaborasi dan dukungan regulasi yang tepat, pemerintah dalam hal ini Bank Indonesia optimis pelaku *Fintech* dapat berjalan beriringan dengan institusi keuangan tradisional yang lebih dulu ada. Adaptasi yang dilakukan oleh institusi keuangan konvensional, serta bergabungnya *Fintech* menjadi bagian sistem keuangan BI yakni akan mendorong kompetisi yang sehat dan memberikan nilai tambah serta alternatif bagi masyarakat.

### 3.2. Perlindungan hukum terhadap pelaku *Financial Technology*.

Walaupun telah ada regulasi mengenai perlindungan konsumen, namun regulasi ini tidak secara menyeluruh untuk industri *e-commerce*. Saat ini, *e-commerce* hanya diatur melalui UU Transaksi Elektronik dan UU Perdagangan. Dapat dilihat memang bahwa tidak mudah untuk terus mengikuti perkembangan *FinTech* dan membuat regulasinya. Karena menggunakan teknologi digital yang dimana inovasi berkembang sangat pesat adalah salah satu hal yang mempengaruhi mengapa pembuatan ataupun pembaharuan regulasi terhadap *FinTech* ini terhambat. Perkembangan *FinTech* tidak terlepas dari berbagai tantangan maupun risiko yang dihadapi oleh pihak yang terlibat, baik dari konsumen maupun pelaku *fintech*. Di Indonesia sendiri, tantangan besar yang mesti dihadapi adalah soal beragamnya tingkat pendidikan yang dimiliki konsumen serta tingkat literasi keuangan yang masih cukup rendah. Namun Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah merancang aturan terkait industri jasa keuangan berbasis aplikasi *on line* atau *FinTech*. OJK memastikan aturan yang muncul nanti tidak akan memberatkan, karena sebagian dari aturan tersebut juga berasal dari masukan pelaku usaha. Berbagai inovasi *regulator* di bidang sistem pembayaran tersebut diharapkan dapat terus meningkatkan perkembangan inovasi keuangan berbasis teknologi di Indonesia, dengan tetap menjaga perlindungan konsumen serta mitigasi risiko.

## IV. KESIMPULAN

Dampak yang ditimbulkan *Financial Technology* terhadap perekonomian di Indonesia sangatlah beragam. Dimana para pelaku usaha dituntut untuk mengikuti perkembangan jaman yang kian hari kian modern. Berinovasi yang tidak hanya pada produk tapi juga pada keuangannya yang memanfaatkan teknologi. Dengan adanya *FinTech* maka beberapa aktivitas masyarakat dapat diefisienkan sehingga sangat memudahkan. Namun tidak hanya

keuntungan yang di datangkan dari *FinTech* ini sendiri, tapi ada juga beberapa ancaman yang perlu diwaspadai pemerintah agar regulasinya dapat dibuat secepatnya. Sehingga terdapat payung hukum yang jelas terkait *FinTech*. Saat ini, pihak regulator, yaitu OJK, belum mengeluarkan ketentuan yang mengatur *Fintech P2L*. Termasuk di dalamnya soal perlindungan konsumen. Alhasil, jika terjadi dispute antara konsumen dengan penyelenggara P2P, tidak bisa dibawa ke mediasi dengan OJK. Perselisihan harus diselesaikan secara langsung antara investor dengan penyelenggara *P2L*.

Otoritas Jasa Keuangan ( OJK ) , harus segera mengeluarkan aturan-aturan yang dapat melindungi kepentingan pelaku usaha karena bisnis ini menyangkut perputaran uang yang cukup besar. OJK juga harus mengedepankan transparansi informasi.

Sebagai salah satu pelaku usaha , maka Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mempunyai alternatif pendanaan untuk membiayai usahanya dengan bunga relatif rendah dan pada umumnya tanpa jaminan. Pebisnis UMKM dapat melakukan estimasi , berapa keuntungan atau net cash flow dapat diraih serta titik impas dengan memanfaatkan teknologi yang *simple* dan *easy way* yang ditawarkan ini.

## REFERENSI

- Admin. (2015). Hambatan dan solusi UMKM di Indonesia. Retrieved August 15, 2018, from <http://kei.ukm.feb.uns.ac.id/hambatan-dan-solusi-umkm-di-indonesia/>
- Muliaman, H. (2017). *Kuliah Umum tentang Financial Technology (FinTech) di Indonesia*. Otoritas Jasa Keuangan.
- Nofie, I. (2016). *Presentasi 'Financial Technology dan Lembaga Keuangan, Gathering Mitra Linkage Bank Syariah Mandiri*. Yogyakarta: Hotel Grand Aston.
- RI, K. P. (n.d.). Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 tentang: Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- Ryan, B. (2017). *Fintech everything youve always wanted to know about financial technology*. CNBC.
- Zhafran, A. (2018). *Financial Technology di Indonesia. Peluang dan Ancaman*. Publikasi Artikel, Rubrik Klikalsa. KlikLegal.com, Jakarta.

## PROFIL PENULIS

**Badar Murifal B.Acc, SE.,MM, QWP, CFRM**, Pendidikan akhir S1 Akuntansi, STIE Swadaya dan S2 Magister Manajemen , Ipwija Business School. Sertifikat profesi Qualified Wealth Planner , QWP ( Oneshieldt), Certified Financial Risk Mgt, CFRM (Global Academy of Finance and Management. Sertifikasi yang dimiliki Zahir Accounting Software Instructor Certified, Sertifikat Accounting Technician dari BNSP-LSP dan Sertifikat Brevet Pajak A/B. Pengalaman kerja dibidang Industri, konstruksi, perbankan dan perdagangan di perusahaan domestik dan asing serta BUMN selama +/- 34 tahun. Pekerjaan saat ini PT. Plastics Color Technology sebagai *Finance Director* dan PT. Dyke Global sebagai General Manager Finance, Acct dan Pajak. Karir mengajar di beberapa Perguruan Tinggi Swasta sejak tahun 1998. Di Bina Sarana Informatika , mengajar sejak 2009 s/d saat ini. Pekerjaan lain :In-house trainer : Accounting, Finance, Tax, Risk Management, Financial Management di beberapa perusahaan swasta . Penguji kompetensi Akuntansi ( SMA/SMK), Penguji Kompetensi di BSI dibidang Akuntansi. Serdos Dikti nomor : 17104413108624, tanggal 30 Oktober 2017.

## Penerapan Zahir Accounting Versi 5.1 Untuk Pengolahan Data Akuntansi Pada SMK Tridaya Jakarta

Andi Saryoko<sup>1</sup>, Miftahul Janah<sup>2</sup>, Sulaeman Hadi Sukmana<sup>3</sup>, Rahmat Hidayat<sup>4</sup>

<sup>1</sup>STMIK Nusa Mandiri Jakarta  
e-mail: [andi.asy@nusamandiri.ac.id](mailto:andi.asy@nusamandiri.ac.id)

<sup>2</sup>AMIK BSI Jakarta  
e-mail: [miftahul1211@bsi.ac.id](mailto:miftahul1211@bsi.ac.id)

<sup>3</sup>STMIK Nusa Mandiri Jakarta  
e-mail: [sulaeman.sdu@bsi.ac.id](mailto:sulaeman.sdu@bsi.ac.id)

<sup>4</sup>AMIK BSI Bekasi  
e-mail: [rahmat.rhh@bsi.ac.id](mailto:rahmat.rhh@bsi.ac.id)

**Abstract** - The development of information technology can not be separated with a device called a computer. At this time the computer is needed in a company because by utilizing computer technology can make data processing more quickly and accurately and save storage space in archiving. SMK Tridaya accounting data processing is still manually so that there will be mistakes in recording transactions and takes a long time in working on financial statements. Therefore SMK Tridaya Jakarta requires a computer application program and to solve the problem the author using Zahir Accounting Software Version 5.1 as an alternative problem solvers in accounting data processing. Because by using zahir accounting data processing will be done automatically and can reduce errors that will occur in the data processing. And make effective and efficient in carrying out activities, especially in accounting data processing.

**Keywords:** Accounting Data Processing, Zahir Accounting

### I. PENDAHULUAN

Pengolahan data akuntansi pada SMK Tridaya saat ini masih secara manual. Namun dalam membuat laporan laba-rugi dan neraca sudah menggunakan komputer namun belum mencapai dengan standart akuntansi. Karena masih ada kekeliruan dan keterlambatan dalam pembuatan laporan keuangan. Zahir Accounting Versi 5.1 merupakan software akuntansi keuangan terbaik penuh inovasi yang sangat berbeda dengan software akuntansi lainnya. Mempermudah pembukuan, dimana seluruh jurnal dan laporan keuangan dibuat secara otomatis tanpa perlu mengerti teori akuntansi yang mendalam.

Oleh karena itu penulis mencoba menerapkan data-data yang masih dikelola secara manual ke dalam software akuntansi sebagai alternatif pemecahan masalah. Dari uraian tersebut maka penulis tertarik untuk mengatasi masalah pengolahan data akuntansi pada SMK Tridaya menggunakan Zahir Accounting Versi 5.1

Akuntansi adalah Sebuah proses mengidentifikasi, proses kegiatan meliputi pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan informasi ekonomi untuk mempertimbangkan dan memutuskan terkait laporan keuanganyang dipergunakan oleh pemakai informasi yang bersangkutan.

Definisi tersebut mengandung dua pengertian, yaitu:

1. Kegiatan Akuntansi, bahwa akuntansi merupakan

proses yang terdiri dari identifikasi, pengukuran dan pelaporan informasi ekonomi.

2. Kegunaan Akuntansi, bahwa informasi ekonomi yang dihasilkan oleh akuntansi diharapkan berguna dalam penilaian dan pengambilan keputusan mengenai kesatuan usaha yang bersangkutan.

Tujuan utama akuntansi adalah menyajikan informasi ekonomi (economic information) dari suatu kesatuan ekonomi (economy entity) kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Sistem adalah sekumpulan proses atau prosedur yang saling berhubungan bersama-sama untuk suatu tujuan tertentu.

Menurut susanto dalam (Dewi, Saryoko, & Sukmana, 2018) "Sistem adalah kumpulan/group dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai tujuan tertentu".

Sedangkan Zahir Accounting adalah sebuah program aplikasi akuntansi berbasis komputer yang dirancang sedemikian rupa sehingga dapat mempermudah accounting dalam mengolah data akuntansi sebuah perusahaan tertentu.

Selama perkuliahan penulis mendapatkan ilmu

tentang Siklus akuntansi yang antara lain, sebagai berikut:

1. Transaksi dan bukti transaksi
2. Jurnal (Journal)
3. Buku Besar (Ledger)
4. Daftar Saldo (Trial Balance)
5. Kertas Kerja (Worksheet) dan Jurnal Penyesuaian (Adjustmen)
6. Laporan Keuangan (Financial Statement)
7. Jurnal Penutup (Closing Entries)
8. Daftar Saldo Penutup (Post Closing Trial Balance)
9. Jurnal Pembalik (Reversing Entries)

Telah banyak yang melakukan penelitian terkait zahir accounting, diantaranya:

Menurut (Desmahary, Kuswara, Akuntansi, BSI Bekasi, & Raya Kaliabang No, 2016) Dengan menggunakan program aplikasi akuntansi proses akuntansi dapat diringkas menjadi lebih singkat, karena beberapa proses pencatatan sudah secara otomatis dilakukan komputer (program). Untuk menyempurnakan pengaplikasian program akuntansi laporan keuangan yang dibuat, maka digunakanlahh aplikasi Zahir Accounting Versi 5.1. Dengan mengaplikasikan program akuntansi laporan keuangan menggunakan software Zahir Accounting Versi 5.1 ini, diharapkan dapat memberikan alternatif solusi dalam pengolahan data transaksi keuangan pada PT. Gemilang Sukses Abadi Selaras.

Menurut (Yustia, 2018) Dengan diterapkannya Aplikasi Zahir Accounting diharapkan proses pengolahan data dari mulai data masukan, pengolahan data, data keluaran, penyimpanan dokumen yang berhubungan dengan data keuangan sampai pembuatan laporan berjalan sesuai kebutuhan perusahaan. Pengolahan data keuangan dengan menggunakan program Zahir ini merupakan solusi untuk memecahkan berbagai permasalahan yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan yang ada pada perusahaan ini, dan tentunya dengan sistem yang terkomputerisasi dapat tercapai suatu kegiatan yang efektif dan efisien dalam menunjang aktifitas pada perusahaan ini.

Menurut (Istiana & Ariyati, 2017) Sistem informasi akuntansi memudahkan dalam membuat laporan, karena tersaji secara otomatis dari transaksi-transaksi yang sudah dimasukkan selama periode berjalan. Diharapkan pengolahan data akuntansi dalam bentuk sistem informasi akuntansi menggunakan Zahir Accounting dapat menghemat waktu kerja dan mengurangi kesalahan dalam menghasilkan laporan keuangan.

Menurut (Habibah, Faizah, & Solecha, 2018) Zahir Accounting Versi 5.1 memiliki kelebihan mudah digunakan, sehingga memungkinkan para pengusaha dan manajemen untuk mengambil keputusan bisnis dengan cepat dan tepat. Serta memiliki fasilitas lengkap yang dapat diandalkan dan merupakan

sebuah software bisnis finansial.

Menurut (Utami & Hidayat, 2018) Dalam hal penyimpanan data di komputer menjadi lebih aman karena adanya fasilitas back up data dari aplikasi Zahir Accounting versi 5.1 sehingga sewaktu-waktu jika terjadi kehilangan data tidak perlu khawatir karena cadangan data sudah ada.

Menurut (Normah, 2017) Zahir Accounting merupakan salah satu software akuntansi yang merupakan salah satu alat bantu dapat digunakan oleh perusahaan dengan segala kelebihannya dalam melakukan pengelolaan data bisnis & keuangan yang memiliki fungsi CBIS.

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Beberapa metodologi pengumpulan data dalam penelitian ini yang dilakukan penulis, antara lain:

1. Metode Pengamatan (Observation)  
Penulis melakukan pengamatan langsung tentang penerimaan dan pengeluaran kas yang dilakukan di bagian Tata Usaha SMK Tridaya.
2. Metode Wawancara (Interview)  
Metode ini penulis melakukan wawancara atau tanya jawab kepada narasumber yang dilakukan dengan bertemu langsung kepada Staff Tata Usaha yaitu Ibu Defri Yenti, sehingga dapat diperoleh informasi yang dibutuhkan dalam penulisan ini.
3. Studi Pustaka  
Metode ini penulis melakukan pengumpulan data dengan cara membaca buku-buku serta membaca literatur yang berkaitan dengan proses penelitian ini.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Zahir Pendidikan Versi 5.1 yang merupakan *software* akuntansi keuangan terbaik, penuh inovasi yang sangat berbeda dengan *software* akuntansi lainnya. Mempermudah pembukuan, dimana seluruh jurnal dan laporan keuangan dibuat secara otomatis tanpa perlu mengerti teori akuntansi yang mendalam. Kelebihan lain dari Zahir Pendidikan Versi 5.1 mempermudah dalam pengambilan keputusan bisnis, karena dilengkapi berbagai analisa laporan keuangan perusahaan terutama sangat bermanfaat bagi SMK Tridaya Jakarta.

### Input Data Transaksi

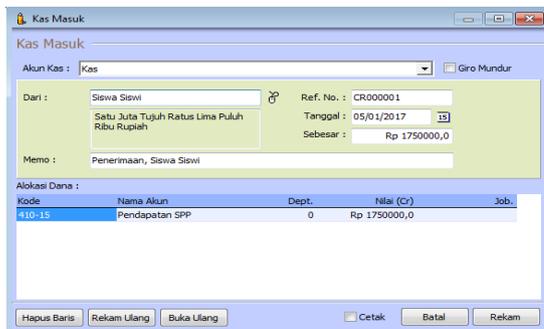
Setelah setup awal sudah selesai maka selanjutnya adalah input data transaksi.

1. Pada Tanggal 05 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 5 orang siswa yaitu Firda Paradhiba, Gracia Elzevanya, Muhammad Ikhsan, Muhammad Irsyad dan M. Kresna Herwanto sebesar Rp. 1.750.000,-
  - a. Pilih **Modul Kas&Bank**, klik **Kas Masuk**



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 2 Tampilan Modul Kas&Bank

- b. Isi data kas masuk, untuk akun kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Setelah itu **klik Rekam** untuk menyimpan transaksi.



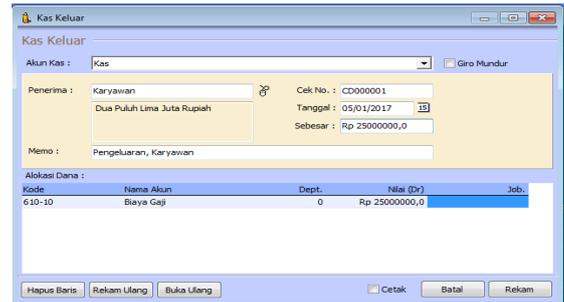
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 3. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

2. Pada Tanggal 05 Januari 2017 membayar gaji sebesar Rp 25.000.00,-
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, Klik **Kas Keluar**.



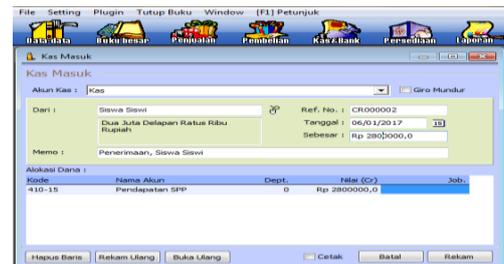
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 4. Tampilan Modul Kas&Bank

- b. Isi data kas keluar, untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima karyawan dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan Biaya Gaji. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



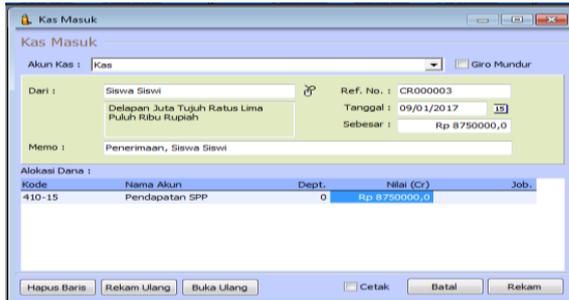
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 5. Tampilan Transaksi Pembayaran Gaji

3. Pada Tanggal 06 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 8 orang siswa yaitu Afifah Farah, Ananda Secillya, Mutiara Afriyanti, Irma Oktaviani, Restania, Nurul Janah, Diana Rospita dan Febby sebesar Rp 2.800.000,-
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu **klik Rekam** untuk menyimpan transaksi.



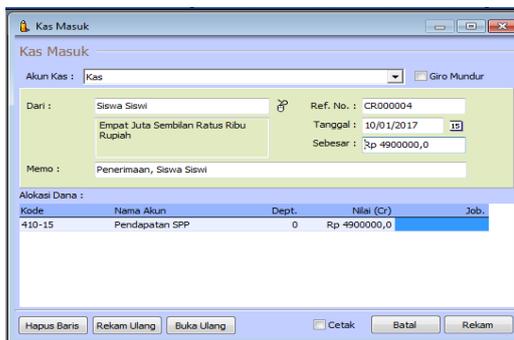
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 6. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

4. Pada Tanggal 09 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 25 orang siswa yaitu Nurul Hanny, Dewi Maryam, Riza Surya, Siti Nurhasanah, Syifa Maulidina, Anggita Octavia, Annisa Fadillah, Diana Rospita, Dini Farrah, Nabila Azzahra, Novita Tri Rahayu, Ratri Sabtyanti, Yuwanita, Abdul Mugni, Aldian Firmansyah, Bagas Ryastobirowo, Arneta, Aulia Khairunisa, Bayu Suwito, Danny Fabian, Elga Rahmanda, Hanibah, Fauzya, Dedek Marisaroh dan Dwi Purwanti sebesar Rp 8.750.000,-
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, klik **Kas Masuk**.
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu **klik Rekam** untuk menyimpan transaksi.



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 7. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

5. Pada Tanggal 10 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 14 orang siswa yaitu Desyana, Indah Listiana, Khalifah Putri, Mei Suhartini, Mia Oktaviani, M. Irfan, M.Fadzri, Alifah, Ana Suryani, Apriliani Putri, Bungajian, Mila, Noviasari dan Nadila sebesar Rp 4.900.000,-.
  - a. Pilih **Modul Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu **klik Rekam** untuk menyimpan transaksi.



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 8. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

6. Pada Tanggal 11 Januari 2017 membayar hutang kepada *Jaya Computer* sebesar Rp. 3.000.000,- untuk bulan Desember.
  - a. Pilih modul **Pembelian**, klik **Pembayaran Hutang Usaha**.



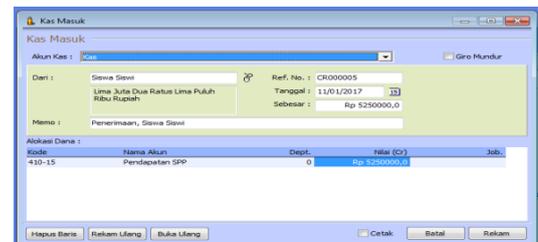
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 9. Tampilan Modul Pembelian

- b. Isi data pembayaran hutang, untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima *Jaya Computer* dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



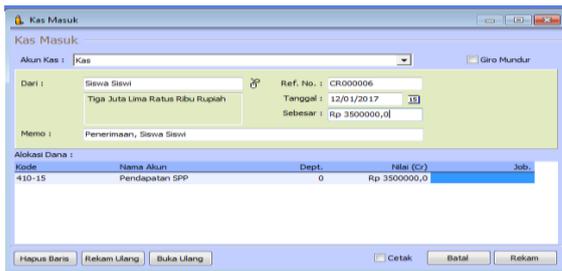
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 10. Tampilan Transaksi Pembayaran Hutang Usaha

7. Pada Tanggal 11 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 15 orang siswa yaitu Devita Alverina, Dias Damayanti, Ferra Eka, Inayah, Kristin, Lailatul Rahma, Mahla Amazia, Maylia Wiwied, Miftahul Nurul, Nabilla, Nur Rahmah, Nur Ulfa, Retno, Sabrina dan Dewi Suryaningsih sebesar Rp. 5.250.000,-.
  - a. Pilih **Modul Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu **klik Rekam** untuk menyimpan transaksi.



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 11. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

8. Pada Tanggal 12 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 10 orang siswa yaitu Shela Fajrina, Siti Fatimah, Vivi Maulana, Abigail Rusli, Ajeng Aprilyanti, Chika Sarah, Desy Purbasari, Dwi Asri, Elysa Venorica dan Fauzia Farida sebesar Rp. 3.500.000,-.
  - a. Pilih **Modul Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu **klik Rekam** untuk menyimpan transaksi.



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 12. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

9. Pada Tanggal 12 Januari 2017 membayar biaya fotocopy sebesar Rp. 50.000,- kepada Juwita Photo Copy.
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, klik **Kas Keluar**.
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima Juwita Photo Copy dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan Biaya Fotocopy. Isi sebesar dengan nominal transaksi, setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



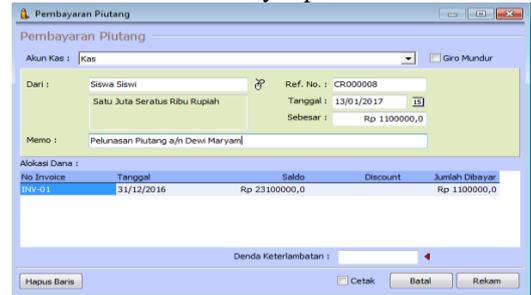
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 13. Tampilan Transaksi Pembayaran Fotocopy

10. Pada Tanggal 13 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 8 orang siswa yaitu Mira Damayanti, Neneng Anjarwati, Novita Sukmawati, Qonita Alfia, Renata Vania, Resvita, Riska Amalia dan Sri Ayu sebesar Rp. 2.800.000,-.
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 14. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

11. Pada Tanggal 13 Januari 2017 diterima Pelunasan Piutang atas nama Dewi Maryam sebesar Rp. 1.100.000,-.
  - a. Pilih Modul **Penjualan**, klik **Pembayaran Piutang Usaha**
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima Siswa Siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk memo diganti dengan "Pelunasan Piutang a/n Dewi Maryam". Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



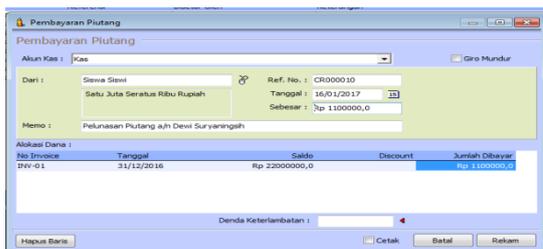
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 15. Tampilan Transaksi Pelunasan Piutang

12. Pada Tanggal 16 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 6 orang siswa yaitu Tyas Alif, Windi Putri, Andini Eka Putri, Ecklesia Evasaulina, Angky Nugroho dan Anjariska sebesar Rp. 2.100.000,-.
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - b. Untuk akun kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



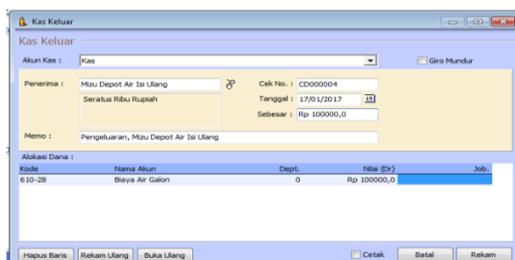
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 16. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

13. Pada Tanggal 16 Januari 2017 diterima Pelunasan Piutang atas nama Dewi Suryaningsih sebesar Rp. 1.100.000,-.
  - a. Pilih Modul **Penjualan**, klik **Pembayaran Piutang Usaha**
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima Siswa Siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk memo diganti dengan "Pelunasan Piutang a/n Dewi Suryaningsih". Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



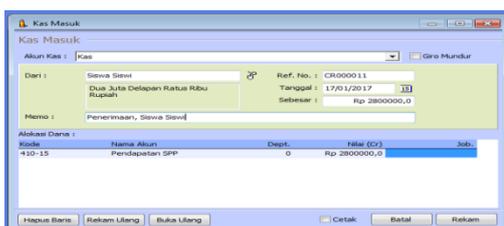
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 17. Tampilan Transaksi Pelunasan Piutang

14. Pada Tanggal 17 Januari 2017 membeli Air Galon sebesar Rp. 100.000,- kepada Depot Air Isi Ulang.
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, klik **Kas Keluar**.
  - b. Isi data kas keluar, untuk akun kas pilih kas, lalu penerima Mizu Depot Air Isi Ulang dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan Biaya Air Galon. Isi sebesar dengan nominal transaksi, setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 18. Tampilan Transaksi Pembelian Air Galon

15. Pada Tanggal 17 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 8 orang siswa yaitu Delinda Sekar, Fajri Chairunnisa, Marcella, Nur Melinda, Ordilia, Putri Indra Savira, Schedar Maidah dan Vara Fauziah sebesar Rp. 2.800.000,-.
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



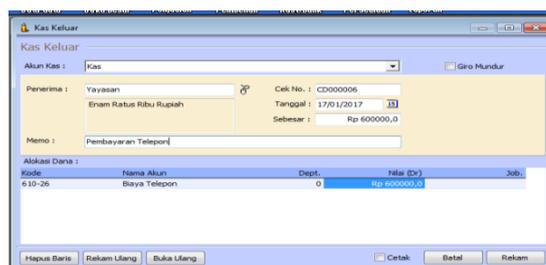
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 19. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

16. Pada Tanggal 17 Januari 2017 diterima Pelunasan Piutang atas nama Fajri Chairunnisa sebesar Rp. 1.100.000.
  - a. Pilih Modul **Penjualan**, klik **Pembayaran Piutang Usaha**
  - b. Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima Siswa Siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk memo diganti dengan "Pelunasan Piutang a/n Fajri Chairunnisa". Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



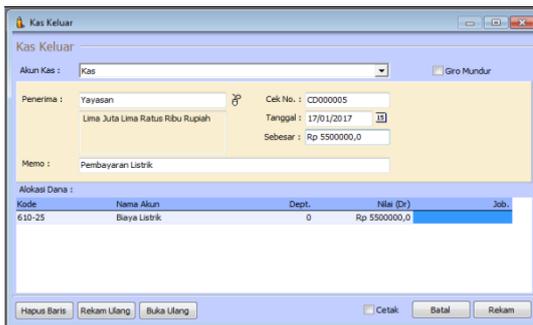
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 20. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

17. Pada Tanggal 17 Januari 2017 membayar biaya telepon sebesar Rp. 600.000,- kepada Yayasan.
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, klik **Kas Keluar**.
  - b. Isi data kas keluar, untuk akun kas pilih kas, lalu penerima Yayasan dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan Biaya Telepon. Isi sebesar dengan nominal transaksi, setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.

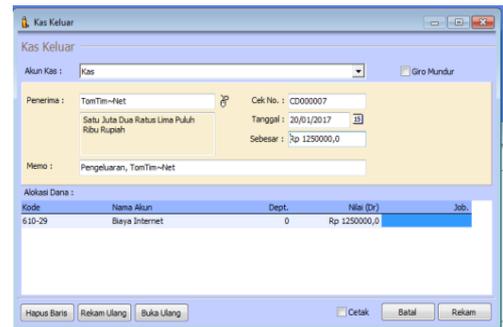


Sumber: Hasil olahan  
Gambar 21. Tampilan Transaksi Pembayaran Telepon

18. Pada Tanggal 17 Januari 2017 membayar biaya listrik sebesar Rp. 5.500.000,- kepada Yayasan.
  - a. Pilih Modul **Kas&Bank**, klik **Kas Keluar**.
  - b. Isi data kas keluar, untuk akun kas pilih kas, lalu penerima Yayasan dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan Biaya Listrik. Isi sebesar dengan nominal transaksi, setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.

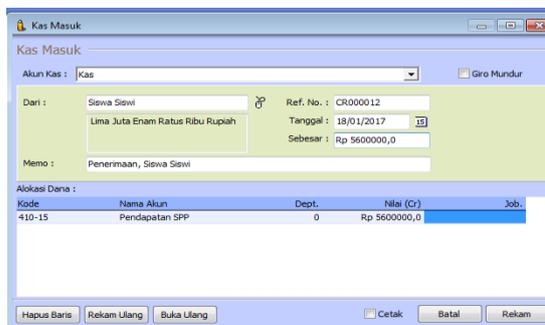


Sumber: Hasil olahan  
Gambar 22. Tampilan Transaksi Pembayaran Listrik



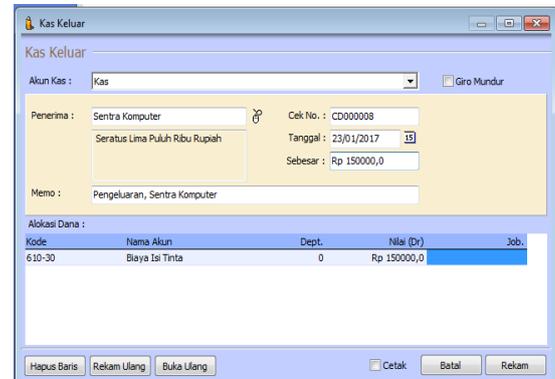
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 24. Tampilan Transaksi Pembayaran Internet

19. Pada Tanggal 18 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 16 siswa yaitu Asrizkia, Christian, Dalvons, Dinda Asyifa, Icha Erlin, Jodie Deviel, Marisa Syafitri, Ni Wayan, Prita Kusuma, Putu Bayu, Sarah Rosma, Suci Pratiwi, Vera Apriani, Alda, Adita dan Claudia Ekaputri sebesar Rp. 5.600.000,-.
- Pilih Modul **Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 23. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

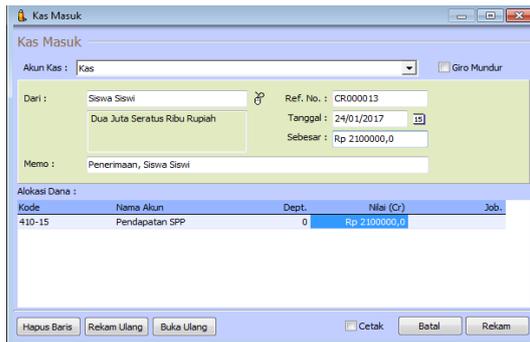
21. Pada Tanggal 23 Januari 2017 membayar biaya isi tinta printer sebesar Rp. 150.000,- kepada Sentra Komputer.
- Pilih Modul **Kas&Bank**, klik **Kas Keluar**.
  - Isi data kas keluar, untuk akun kas pilih kas, lalu penerima Sentra Komputer kemudian masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan Biaya Isi Tinta. Isi sebesar dengan nominal transaksi, setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



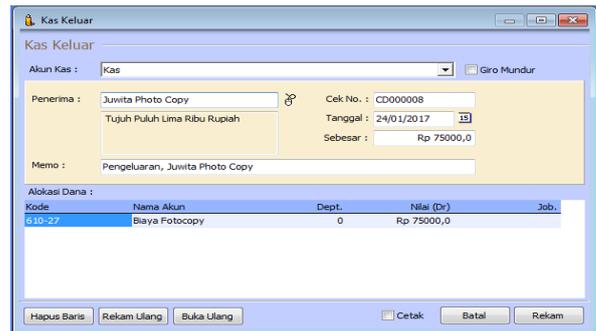
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 25. Tampilan Transaksi Pembayaran Isi Tinta

20. Pada Tanggal 20 Januari 2017 membayar biaya internet sebesar Rp. 1.250.000,- kepada TomTim~Net.
- Pilih Modul **Kas&Bank**, klik **Kas Keluar**.
  - Isi data kas keluar, untuk akun kas pilih kas, lalu penerima TomTim~Net kemudian masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan Biaya Internet. Isi sebesar dengan nominal transaksi, setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.

22. Pada Tanggal 24 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 6 siswa yaitu Dara Kartika, Devany Avelia, Muthia Rana, Endah Ayu, Fadhil Hawari dan Faza Lufia sebesar Rp. 2.100.000.000,-.
- Pilih Modul **Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.

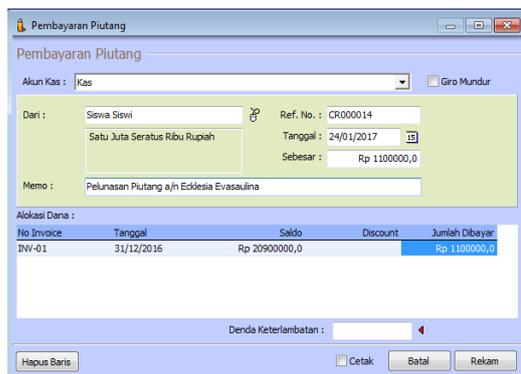


Sumber: Hasil olahan  
Gambar 26. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP



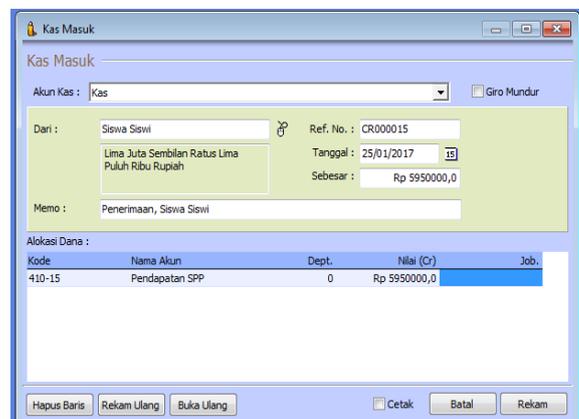
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 28. Tampilan Transaksi Pembayaran Fotocopy

23. Pada Tanggal 24 Januari 2017 diterima Pelunasan Piutang atas nama Ecklesia Evasaulina sebesar Rp. 1.100.000.
- Pilih Modul **Penjualan**, klik **Pembayaran Piutang Usaha**
  - Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima Siswa Siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk memo diganti dengan “Pelunasan Piutang a/n Ecklesia Evasaulina”. Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 27. Tampilan Transaksi Pelunasan Piutang

25. Pada Tanggal 25 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 17 siswa yaitu Dewi Setianingsih, Dindiah Ayu, Diva Khansa, Floretta, Jonathan, Lambertus, Ramdan, M. Nova, Ramdan, Restu, Salwa, Sholihat, Sindy, Tasya, Vabiola Nathania, Feby Permatasari dan Zhafirah Nabila sebesar Rp. 5.950.000.000,-.
- Pilih **Modul Kas&Bank**, klik **Kas Masuk**.
  - Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



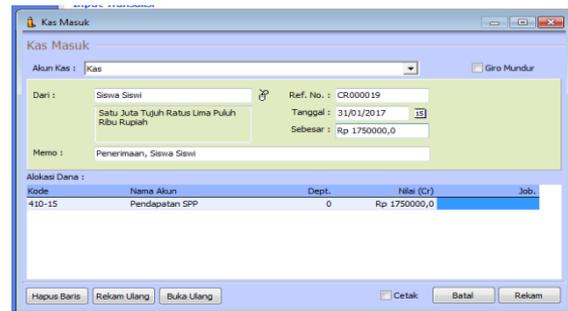
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 29. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

24. Pada Tanggal 24 Januari 2017 membayar biaya fotocopy sebesar Rp. 75.000,- kepada Juwita Photo Copy.
- Pilih Modul **Kas&Bank**, klik **Kas Keluar**.
  - Isi data kas keluar, untuk akun kas pilih kas, lalu penerima Sentra Komputer kemudian masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan Biaya Foto Copy. Isi sebesar dengan nominal transaksi, setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.

26. Pada Tanggal 25 Januari 2017 diterima Pelunasan Piutang atas nama Feby Permatasari sebesar Rp. 1.100.000,-.
- Pilih Modul **Penjualan**, klik **Pembayaran Piutang Usaha**
  - Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima Siswa Siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk memo diganti dengan “Pelunasan Piutang a/n Feby Permatasari”. Lalu klik **Rekam** untuk menyimpan transaksi.



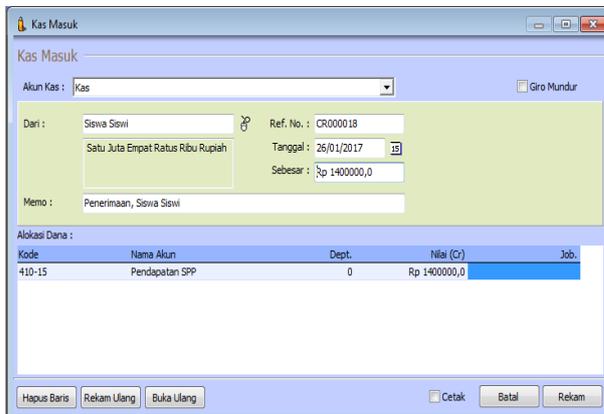
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 30. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP



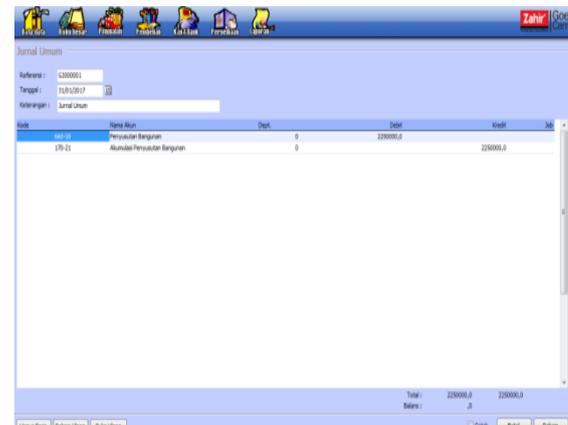
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 32. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP

27. Pada Tanggal 26 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 4 siswa yaitu Aina Nisa, Minda, Michelle dan m. Reza Juliansyah sebesar Rp. 1.400.000,-.
- Pilih Modul **Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu **klik Rekam** untuk menyimpan transaksi.

29. Pada Tanggal 31 Januari 2017 dilakukan penyesuaian terhadap bangunan SMK Tridayaya.
- Pilih modul **Buku Besar**, lalu klik **Transaksi Jurnal Umum**
  - Isi data jurnal umum, untuk tanggal isi sesuai dengan transaksi, untuk kode isi Penyusutan Bangunan sebesar Rp. 2.250.000 di **debit** dan Akumulasi Penyusutan Bangunan sebesar Rp. 2.250.000 di **kredit**. Setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan.



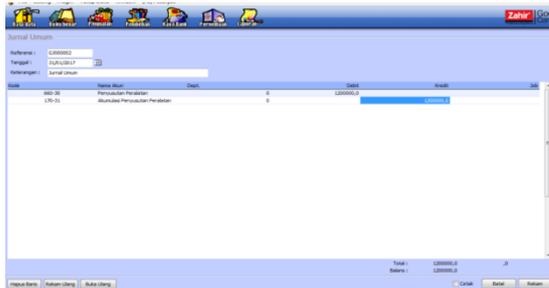
Sumber: Hasil olahan  
Gambar 31. Tampilan Transaksi Penerimaan SPP



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 33. Tampilan Jurnal Penyesuaian Bangunan

28. Pada Tanggal 31 Januari 2017 menerima pembayaran SPP dari 5 siswa yaitu Nadya Salsabila, Nursyifa, Fauzan Haris, Jatmiko Erianto dan Rahmi Sadrina sebesar Rp. 1.750.000,-.
- Pilih Modul **Kas&Bank**, Klik **Kas Masuk**.
  - Untuk akun kas pilih kas, lalu pilih penerima siswa-siswi dan masukkan tanggal sesuai dengan tanggal transaksi. Untuk nama akun masukkan pendapatan SPP. Isi sebesar dengan nominal transaksi. Lalu **klik Rekam** untuk menyimpan transaksi.

30. Pada Tanggal 31 Januari 2017 dilakukan penyesuaian terhadap peralatan SMK Tridayaya.
- Pilih modul **Buku Besar**, lalu klik **Transaksi Jurnal Umum**
  - Isi data jurnal umum, untuk tanggal isi sesuai dengan tanggal transaksi, untuk kode isi Penyusutan Peralatan sebesar Rp. 1.200.000,- di **debit** dan Akumulasi Penyusutan Peralatan sebesar Rp. 1.200.000,- di **kredit**. Setelah itu klik **Rekam** untuk menyimpan.



Sumber: Hasil olahan  
Gambar 34. Tampilan Jurnal Penyesuaian Peralatan

### Laporan Keuangan

Setelah semua data dan transaksi di-input, Anda dapat melihat laporan-laporan hasil dari input dan perhitungan yang dilakukan selama periode satu bulan ini, yaitu periode bulan Januari 2017. Berikut laporan hasil transaksi SMK Tridaya.

#### 1. Laporan Laba Rugi

Untuk melihat laporan laba rugi, klik **Modul Laporan > Laporan Keuangan > Laba Rugi Standar**. Setelah itu akan muncul jendela untuk memilih periode akuntansi, jika sudah memilih periodenya kemudian klik **OK**.

SMK Tridaya		Saldo	
Laba Rugi		IDR	
Januari 2017			
Pendapatan			
Pendapatan Usaha			
410-15 Pendapatan SPP		51.450.000,00	
Total Pendapatan Usaha		51.450.000,00	
Total Pendapatan		51.450.000,00	
Biaya atas Pendapatan			
Total Biaya atas Pendapatan		0,00	
Laba/Rugi Kotor		51.450.000,00	
Pengeluaran Operasional			
Biaya Administrasi & Umum			
610-10 Biaya Gaji		25.000.000,00	
610-25 Biaya Listrik		5.500.000,00	
610-26 Biaya Telepon		600.000,00	
610-27 Biaya Fotocopy		125.000,00	
610-28 Biaya Air Galon		100.000,00	
610-29 Biaya Internet		1.250.000,00	
610-30 Biaya Iklan		150.000,00	
Total Biaya Administrasi & Umum		32.725.000,00	
Biaya Non Operasional			
660-20 Penyusutan Bangunan		2.250.000,00	
660-30 Penyusutan Peralatan		1.200.000,00	
Total Biaya Non Operasional		3.450.000,00	
Total Pengeluaran Operasional		36.175.000,00	
Laba/Rugi Operasi		15.275.000,00	
Pendapatan Lain			
Total Pendapatan Lain		0,00	
Pengeluaran Lain			
Total Pengeluaran Lain		0,00	
Laba/Rugi Bersih		15.275.000,00	

Sumber: Hasil olahan  
Gambar 35. Tampilan Laba Rugi

#### 2. Laporan Neraca

Untuk melihat laporan laba rugi, klik **Modul Laporan > Laporan Keuangan > Neraca Standar**. Setelah itu akan muncul jendela untuk memilih periode akuntansi, jika sudah memilih periodenya kemudian klik **OK**.

Neraca		Saldo	
Januari 2017		IDR	
Harta			
Kas			
110-20 Kas		52.475.000,00	
Total Kas		52.475.000,00	
Total Bank		0,00	
Piutang Usaha			
130-10 Piutang Usaha		17.600.000,00	
Total Piutang Usaha		17.600.000,00	
Total Piutang Non Usaha		0,00	
Total Biaya Dibayar Dimuka		0,00	
Total Pajak Dibayar Dimuka		0,00	
Harta Tetap Berwujud			
170-20 Bangunan		600.000.000,00	
170-21 Akumulasi Penyusutan Bangunan		-62.250.000,00	
170-30 Peralatan		80.000.000,00	
170-31 Akumulasi Penyusutan Peralatan		-9.200.000,00	
170-40 Perengkapan		4.000.000,00	
Total Harta Tetap Berwujud		612.550.000,00	
Total Harta Lainnya		0,00	
Total Harta		682.625.000,00	
Kewajiban			
Total Kewajiban		0,00	
Modal			
310-10 Modal Dikeor		667.350.000,00	
Total Modal		667.350.000,00	
Laba			
320-20 Laba Tahun Berjalan		15.275.000,00	
Total Laba		15.275.000,00	
Total Modal		682.625.000,00	
Total Kewajiban dan Modal		682.625.000,00	

Sumber: Hasil olahan  
Gambar 36. Tampilan Neraca

#### 3.

#### Laporan Perubahan Modal

Untuk melihat perubahan modal dapat dilihat di dalam laporan neraca seperti gambar berikut:

Modal		Saldo	
310-10 Modal Dikeor		667.350.000,00	
Total Modal		667.350.000,00	
Laba			
320-20 Laba Tahun Berjalan		15.275.000,00	
Total Laba		15.275.000,00	
Total Modal		682.625.000,00	
Total Kewajiban dan Modal		682.625.000,00	

Sumber: Hasil olahan  
Gambar 37. Tampilan Perubahan Modal

### IV. KESIMPULAN

Dari penelitian ini dapat diambil kesimpulan bahwa Penggunaan Zahir Versi 5.1 dapat menjadi alternatif pemecahan masalah dalam pengolahan data yang masih manual karena proses perjumlahan dan posting

ke buku besar terbentuk secara otomatis saat di-input ke dalam modul-modul transaksi yang disediakan. Pemakaian Zahir dapat mengurangi kesalahan-kesalahan yang akan terjadi dalam proses pengolahan data akuntansi. Software Zahir dapat mempercepat dalam pencatatan laporan keuangan karena tersedia secara otomatis.

#### REFERENSI

- Desmahary, Y., Kuswara, H., Akuntansi, K., BSI Bekasi, A., & Raya Kaliabang No, J. (2016). 391-412 2 Komputerasi Akuntansi; AMIK BSI Jakarta. *Jl. RS Fatmawati No, 1(2)*, 39843007.
- Dewi, S. C., Saryoko, A., & Sukmana, S. H. (2018). Perancangan Sistem Informasi Penerimaan Kas Pada PT. Andita Mas Bekasi. *Paradigma*, 20(1), 70–77.
- Habibah, C. U., Faizah, S., & Solecha, K. (2018). Pengolahan Data Akuntansi pada Moment to Go Menggunakan Aplikasi Zahir Accounting Versi 5 . 1. *Jurnal Sistem Informasi Stmik Antar Bangsa*, VII(1), 1–8. <https://doi.org/10.30871/jaemb.v5i2.537>
- Istiana, D., & Ariyati, I. (2017). Sistem Informasi Akuntansi Perusahaan Dagang Menggunakan Zahir Accounting Versi 5.1. *Information Management for Educators and Professionals*, 2(1), 12. <https://doi.org/10.1109/TDEI.2009.5211872>
- Normah. (2017). Komunikasi Data Bisnis Dan Keuangan. *IJCIT (Indonesian Journal on Computer and Information Technology)*, 2(1), 38–45.
- Utami, L. D., & Hidayat, R. (2018). Pengolahan Data Keuangan Dengan Menggunakan Zahir Accounting 5.1 Pada PT. Sigma Pikir Teladan. *Perspektif*, 16(1), 99–106. <https://doi.org/10.31294/JP.V16I1.3163>
- Yustia, A. (2018). Pengolahan Data Keuangan Dengan Aplikasi Akuntansi Zahir Accounting, VI(1). Retrieved from [www.zahiraccounting.com](http://www.zahiraccounting.com)