

---

## IMPLEMENTASI METODE COST OF GOOD SOLDS PADA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI BERBASIS WEBSITE

---

Andi<sup>1)</sup>, Randy Brilliant Chandra<sup>2)</sup>, Thamrin<sup>(3)</sup>, Rezeki Ongsa Ong<sup>(4)</sup>, Roseline<sup>(5)</sup>

<sup>1,2,4</sup>Program Studi Sistem Informasi

<sup>3</sup>Program Studi Magister Manajemen

<sup>5</sup>Program Studi Akuntansi

<sup>1,2,3,4,5</sup>Institut Bisnis Informasi dan Teknologi Bisnis Medan

<sup>1,2,3,4,5</sup>Jl. Mahoni No. 16, Gaharu, Kota Medan Telp:061-4530505

email: andi@itnb.ac.id<sup>1)</sup>, [randy@itnb.ac.id<sup>2\)</sup>](mailto:randy@itnb.ac.id), thamrin@itnb.ac.id<sup>3)</sup>, rezeki.ongsa@itnb.ac.id<sup>4)</sup>,  
roselinezhuo@gmail.com<sup>5)</sup>

---

### Abstrak

Perusahaan merupakan organisasi yang mempunyai berbagai tujuan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Salah satu tujuan yang penting untuk dicapai adalah pencapaian laba optimum. Laba dan penetapan harga jual sangat berkaitan dengan akuntansi pada perusahaan, sehingga perlu diolah secara tepat dan teliti. CV. XYZ merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan *blinds*, *curtain*, *insect screen* dan *wallpaper*. Pada kesehariannya, perusahaan menjual tirai kepada supplier ataupun pelanggan. Namun pada praktiknya, perusahaan sering kesulitan dalam menentukan harga jual produk yang dipasarkan dikarenakan seringkali produk yang dijual terlalu murah sehingga tidak dapat menutupi biaya operasional. Selain itu tidak adanya pengelolaan akuntansi yang baik pada perusahaan membuat perusahaan seringkali salah dalam mengelola keuangan mereka. Oleh karena permasalahan tersebut, maka perlu dibangun sebuah sistem informasi akuntansi agar dapat menyelesaikan permasalahan perusahaan. Hasil dari penelitian ini berupa sistem informasi akuntansi dengan penerapan metode *Cost Of Good Solds* (COGS) dalam membantu penentuan harga jual produk perusahaan

**Kata Kunci :** *Sistem Berbasis Website*, *Sistem Informasi Akuntansi*, *Metode Cost Of Good Solds (COGS)*.

### 1. Pendahuluan

Perusahaan merupakan organisasi yang mempunyai berbagai tujuan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Salah satu tujuan yang penting untuk dicapai adalah pencapaian laba optimum. Pencapaian laba dirasa penting karena berkaitan dengan berbagai konsep akuntansi antara lain kesinambungan perusahaan (going concern) dan perluasan perusahaan, serta mengembangkan usahanya ketingkat yang lebih tinggi atau ketingkat yang lebih baik. Untuk menjamin agar perusahaan mampu menghasilkan laba, maka manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan dengan baik dua faktor penentu laba yaitu pendapatan dan biaya. Laba dan penetapan harga jual sangat berkaitan dengan akuntansi pada perusahaan, sehingga perlu diolah secara tepat dan teliti [1].

CV. XYZ merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan blinds, curtain, insect screen dan wallpaper. Pada kesehariannya, perusahaan menjual tirai kepada supplier ataupun pelanggan. Namun pada praktiknya, perusahaan sering kesulitan dalam menentukan harga jual produk yang dipasarkan dikarenakan seringkali produk yang dijual terlalu murah sehingga tidak dapat menutupi biaya operasional. Selain itu tidak adanya pengelolaan akuntansi yang baik pada perusahaan membuat perusahaan seringkali salah dalam mengelola keuangan mereka. Dan juga, bagian akuntansi melakukan proses penghitungan laba bersih dan laba kotor keuangan secara manual dimana proses manual itu tentunya kurang efektif serta rentan terhadap kesalahan. Permasalahan terakhir yaitu, informasi harga jual seringkali tidak dapat diberitahukan secara menyeluruh dikarenakan pimpinan harus secara manual memberitahukan kepada setiap bagian terkait harga jual dari sebuah produk [2].

Oleh karena permasalahan tersebut, maka perlu dibangun sebuah sistem informasi akuntansi dengan penerapan metode *Cost Of Good Sold* (COGS). *Cost Of Good Sold/Harga Pokok Penjualan* merupakan sebuah metode akuntansi yang digunakan untuk menghitung biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual [3]. Kelebihan dari metode ini adalah perusahaan dapat mematok harga jual yang cocok sehingga kerugian perusahaan dapat diminimalkan [4]. Selain itu, sistem informasi akuntasi yang dibangun dapat secara otomatis menghitung harga pokok penjualan serta laba bersih dan kotor perusahaan dalam beberapa detik saja, sehingga sangat menghemat waktu dan keakuratan penghitungan pun lebih terjamin. Dan juga, sistem informasi akuntansi yang dibangun dapat digunakan bagian pimpinan untuk menentukan harga jual produk yang langsung dapat dilihat oleh seluruh bagian di perusahaan.

### 2. Landasan Teori

#### Sistem Informasi Akuntansi

Ada beberapa pengertian dari sistem informasi akuntansi, sistem dan prosedur, sistem akuntansi, sistem informasi manajemen [5].

- a. Menurut W. Gerald Cole:  
Sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Prosedur adalah suatu urut-urutan pekerjaan kerani (*clerical*) yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi.
- b. Menurut Steven A. Moscov:  
Sistem adalah suatu kesatuan (*entity*) yang terdiri dari bagian-bagian (disebut sub-sistem) yang saling berkaitan dengan tujuan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu.
- c. Menurut Howard F. Stettler:  
Sistem akuntansi adalah kumpulan formulir, catatan, prosedur, alat dan manusia yang digunakan untuk mengolah data mengenai usaha suatu kesatuan ekonomis dengan tujuan untuk menghasilkan umpang balik dalam bentuk laporan yang diperlukan oleh manajemen untuk mengawasi usahanya, dan bagi pihak lain yang berkepentingan seperti pemegang saham, kreditur, dan lembaga pemerintah untuk menilai hasil usahanya.
- d. Menurut Steven A. Moscov:  
Sistem informasi akuntansi adalah suatu komponen organisasi yang mengumpulkan, menggolongkan, mengolah, menganalisa, dan mengkomunikasikan informasi keuangan yang relevan untuk pengambilan keputusan pihak luar (seperti kantor pajak, kreditur, pemerintah) dan pihak dalam (manajer dan karyawan).
- e. Menurut Cecil Gillespie:  
Sistem informasi manajemen adalah suatu sistem untuk mengumpulkan, meyimpan, mengubah, dan melaporkan informasi yang diperlukan untuk mengambil keputusan manajemen yang sudah direncanakan. Sistem informasi manajemen adalah suatu set sumber daya manusia dan modal dalam suatu organisasi, yang bertanggung jawab untuk mengumpulkan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi semua tingkatan manajemen untuk perencanaan dan pengawasan kegiatan organisasi itu.  
Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi hanya berhubungan dengan informasi finansial saja, sedangkan sistem informasi manajemen berhubungan dengan data finansial dan non finansial. Sehingga dengan demikian sistem informasi akuntansi merupakan bagian dari sistem informasi manajemen

### **Pembelian, Penjualan, dan Persediaan**

Pembelian mengacu pada bisnis atau organisasi yang berusaha memperoleh barang atau jasa untuk mencapai tujuannya. Meskipun ada beberapa organisasi yang berusaha menetapkan standar dalam proses pembelian, proses dapat sangat bervariasi antara organisasi [6].

Persediaan adalah pos-pos aktiva yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijual dalam operasi bisnis normal, atau barang yang akan digunakan atau dikonsumsi dalam membuat barang yang akan dijual [6].

Penjualan adalah suatu sistem dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk yang dapat memuaskan keinginan dalam mencapai tujuan perusahaan [2]. *Marketing as the process by which companies create value for customers and build strong customer relationships in order to capture value from customers in return*, artinya menyatakan bahwa pemasaran sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan [7].

Penjualan adalah proses manajemen yang berupaya memaksimumkan laba bagi pemegang saham dengan jalan menjalin relasi dengan pelanggan utama (*valued customers*) dan menciptakan keunggulan kompetitif [4]. Jadi dapat disimpulkan, pemasaran adalah suatu kegiatan perekonomian yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan produk yang telah ditawarkan oleh perusahaan [7].

### **Metode Cost Of Good Solds (COGS)**

Metode *Cost Of Good Sold* (COGS)/Harga Pokok Penjualan merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Adapun manfaat harga pokok penjualan, yaitu [8]:

- a. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual.
- b. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perhitungan harga pokok penjualan akan saling berkaitan. Adapun faktor-faktor yang dimaksud adalah sebagai berikut [8]:

- a. Biaya Persediaan Awal  
Biaya persediaan awal adalah biaya yang sudah ada dan yang sudah dipakai atau masih dalam persediaan untuk dipakai sebelum terjadinya proses produksi berlangsung. Biasanya biaya ini tidak ada nilainya karena suatu perusahaan sebelum melakukan proses produksi tidak menyediakan barang yang selain digunakan kegiatan produksinya.
- b. Biaya Produksi (Tidak Berlaku Dalam Perusahaan Dagang)  
Biaya produksi ini biasanya terdiri dari biaya pemakaian bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead*. Sedangkan biaya bahan baku diperoleh dari biaya persediaan awal bahan baku ditambah dengan

biaya pembelian bahan baku dan dikurang biaya persediaan akhir bahan baku. Selain biaya bahan baku terdapat biaya tenaga kerja langsung dan baiaya *overhead*. Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja karyawan yang jasanya dapat diusut secara langsung. Sedangkan biaya *overhead* adalah semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Elemen yang terdapat pada biaya *overhead* pabrik diantaranya : biaya pemakaian bahan pembantu, biaya tenaga kerja tak langsung, biaya listrik, dan biaya- biaya lainnya yang ditentukan perusahaan sebagai biaya *overhead* pabrik.

c. Biaya Persediaan Akhir

Biaya persediaan akhir merupakan biaya yang dihitung dari sisa-sisa bahan produksi. Dan biaya ini ada kemungkinannya muncul karena biasanya perusahaan sebelum tidak mungkin menyediakan tepat sesuai dengan yang dibutuhkan. Hal ini digunakan untuk agar jika ada suatu kekeliruan dalam berproduksi masih mempunyai bahan cadangan untuk digunakan. Maka dari itu biaya ini dapat muncul dan dapat juga tidak muncul. Biasanya biaya persediaan akhir ini juga disebut faktor tambahan yang mempengaruhi perhitungan harga pokok penjualan.

Berikut ini akan dipaparkan cara penghitungan harga pokok penjualan untuk perusahaan dagang beserta rumusnya antara lain [8]:

a. Menghitung Penjualan Bersih

$$\text{Penjualan Bersih} = \text{Penjualan} - (\text{Retur Penjualan} + \text{Potongan Penjualan})$$

b. Menghitung Pembelian Bersih

$$\text{Pembelian Bersih} = (\text{Pembelian} + \text{Ongkos Angkut Pembelian}) - (\text{Retur Pembelian} + \text{Potongan Pembelian})$$

c. Menghitung Persediaan Barang

$$\text{Persediaan Barang} = \text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian Bersih}$$

d. Menghitung Harga Pokok Penjualan

$$\text{Harga Pokok Penjualan} = \text{Persediaan Barang} - \text{Persediaan Akhir}$$

### **Website**

*Website* merupakan kumpulan halaman-halaman yang digunakan untuk menampilkan informasi teks, gambar diam atau gerak, animasi, suara, dan atau gabungan dari semuanya, baik yang bersifat statis maupun dinamis yang membentuk satu rangkaian bangunan yang saling terkait, yang masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman [9].

### **Use Case Diagram**

*Use case* atau *diagram use case* merupakan pemodelan untuk kelakuan (*behavior*) sistem informasi yang akan dibuat. *Use case* mendeskripsikan sebuah interaksi antara satu atau lebih aktor dengan sistem informasi yang akan dibuat. Syarat penamaan pada *use case* adalah nama didefinisikan sesederhana mungkin dan dapat dipahami. Ada dua hal utama pada *use case* yaitu pendefinisian apa yang disebut aktor dan *use case* yaitu [10]:

- a. Aktor merupakan orang, proses atau sistem lain yang berinteraksi dengan sistem informasi yang akan dibuat di luar sistem informasi itu sendiri.
- b. *Use Case* merupakan fungsionalitas yang disediakan sistem sebagai unit – unit yang saling bertukar pesan antar unit atau aktor.

### **Entitiy Relationship Diagram (ERD)**

*Entity Relationship Diagram* adalah sebuah pendekatan *top-bottom* dalam merancang sebuah basis data, dimulai dengan mengidentifikasi data yang penting dan digambarkan dalam suatu model. *Entity Relationship Diagram* merupakan pemodelan yang berguna untuk digunakan agar mendapatkan pemahaman yang tepat terhadap data dan penggunaannya di dalam suatu perusahaan [11].

### **Balsamiq Mockup 3**

Prototipe merupakan gambaran kasar mengenai perangkat lunak yang ingin dibangun. Desain prototipe dalam langkah awal setelah analisis terhadap permasalahan. Prototipe berguna untuk memberi informasi tampilan perangkat lunak yang ingin dirancang. Dengan adanya prototipe maka seorang programer dapat mudah dan cepat dalam membangun perangkat lunak tersebut. Perlu diingat prototipe bukan design persis perangkat lunak yang dirancang melainkan sebuah sketsa secara umum [12].

### **Framework Laravel**

Laravel adalah *framework* bahasa pemrograman *Hypertext Preprocessor* (PHP) yang ditujukan untuk pengembangan aplikasi berbasis web dengan menerapkan konsep *Model View Controller* (MVC). *Framework* ini dibuat oleh Taylor Otwell dan pertama kali dirilis pada tanggal 9 Juni 2011. Laravel berlisensi *open source* yang artinya bebas digunakan tanpa harus melakukan pembayaran. Alamat website resmi dari *framework* Laravel adalah <https://laravel.com>. Fitur-fitur modern Laravel yang sangat membantu developer dalam membuat aplikasi adalah *Bundles*, *Eloquent ORM (Object-Relational Mapping)*, *Query Builder*, *Application Logic*, *Reverse Routing*, *Resource Controller*, *Class Auto Loading*, *View Composers*, *Blade*, *IoC Containers*, *Migration*, *Database Seeding*, *Unit Testing*, *Automatic Pagination*, *Form request*, dan *Middleware* [13].

Framewok Laravel juga memiliki beberapa keungulan sebagai berikut [13]:

1. Menggunakan *Command Line Interface (CLI) Artisan*.
  2. Menggunakan *package manager PHP Composer*.
  3. Penulisan kode program lebih singkat, mudah dimengerti, dan ekspresif.
- Kemudian untuk cara instalasi *framework* Laravel dapat dilakukan dengan 3 cara yaitu [13]:
1. Melalui *Installer* Laravel.
  2. Menggunakan *Composer* dengan mengetikkan perintah *create-project*.
  3. *Download source code* Laravel secara lengkap melalui GitHub dengan alamat <https://github.com/laravel/laravel>.
- Fitur *framework* Laravel yang ditekankan pada penelitian ini adalah *Blade*, *Migration*, *Eloquent ORM*, *Resource Controller*, dan *Middleware* [17].

### **3. Metode Penelitian**

Berikut akan dijelaskan tahapan-tahapan metode penelitian yang digunakan pada skripsi ini antara lain:

#### **Metode Pengumpulan Data**

Metode penelitian yang dilakukan penulis dalam proses penelitian ini adalah:

- a. Teknik wawancara yaitu mewawancarai beberapa karyawan yang menangani bagian administrasi dari CV. XYZ terkait permasalahan-permasalahan yang dialaminya, dikarenakan sistem informasi yang dibangun akan mencakup proses pembelian, penjualan dan persediaan.
- b. Teknik dokumentasi/pustaka yaitu pengumpulan data dari buku-buku, panduan kerja dan laporan yang mendukung penelitian.
- c. Teknik survei yaitu dengan mengamati langsung objek penelitian yakni proses bisnis pada CV. XYZ khususnya yang berkaitan dengan bagian akuntansi.

#### **Analisis Sistem**

Pada tahap ini dilakukan analisis terhadap sistem yang terbagi menjadi 3 bagian yaitu:

1. Analisis sistem berjalan perusahaan.  
Pada bagian ini akan dianalisis sistem berjalan yang digunakan perusahaan khususnya dalam proses bisnis penjualan, pembelian, retur penjualan, retur pembelian, serta bagaimana proses berjalan yang digunakan perusahaan dalam menentukan harga jual produk.
2. Analisis proses/metode yang digunakan.  
Pada bagian ini akan dianalisis metode yang akan digunakan yang terbagi menjadi 2 skenario yaitu skenario jika penerapan metode *Cost Of Good Solds* tepat dan tidak tepat.

#### **Skenario Perhitungan Harga Pokok Penjualan Metode COGS dimana harga jual sesuai**

Contoh Kasus: Diasumsikan persediaan awal CV. XYZ pada bulan Maret adalah sebesar Rp. 12.000.000. Pada bulan Maret, proses bisnis perusahaan memiliki penjualan, pembelian, retur penjualan, retur pembelian dan persediaan akhir dengan perincian sebagai berikut:

Total Penjualan: Rp. 159.450.000

Total Pembelian: Rp. 26.500.000

Total Retur Penjualan: Rp. 180.000

Total Retur Pembelian: Rp. 3.500.000

Total Ongkos Biaya Angkut: Rp. 3.600.000

Persediaan Akhir: Rp. 29.115.000

#### **Rumus Perhitungan HPP**

1. Menghitung Penjualan Bersih

Penjualan Bersih = Total Penjualan - (Total Retur Penjualan + Potongan Penjualan)

Penjualan Bersih = 159.450.000 - (180.000 + 0)

Penjualan Bersih = 159.270.000

2. Menghitung Pembelian Bersih

Pembelian Bersih = (Total Pembelian + Total Ongkos Angkut Pembelian) - (Total Retur Pembelian + Potongan Pembelian)

Pembelian Bersih = (26.500.000 + 3.600.000) - (3.500.000 + 0)

Pembelian Bersih = 26.600.000

3. Menghitung Persediaan Barang

Persediaan Barang = Persediaan Awal + Pembelian Bersih

Persediaan Barang = 12.000.000 + 26.600.000

Persediaan Barang = 38.600.000

4. Menghitung Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan (HPP) = Persediaan Barang - Persediaan Akhir

Harga Pokok Penjualan (HPP) = 38.600.000 - 29.115.000

Harga Pokok Penjualan (HPP) = 9.485.000

Selanjutnya untuk memprediksi apakah harga jual sudah cocok atau tidak maka harus dihitung laba kotor dan laba bersih perusahaan, agar dapat dijadikan acuan bagi perusahaan apakah harga jual sudah cocok atau tidak.

### **Menghitung Laba Kotor**

Laba Kotor = Penjualan Bersih - Harga Pokok Penjualan (HPP)

$$\text{Laba Kotor} = 159.270.000 - 9.485.000$$

$$\text{Laba Kotor} = 149.785.000$$

### **Menghitung Laba Bersih**

Laba Bersih = Laba Kotor - Beban Usaha

$$\text{Laba Bersih} = 149.785.000 - 10.000.000$$

$$\text{Laba Bersih} = 139.785.000$$

Dari hasil perhitungan laba kotor dan laba bersih, dapat disimpulkan perusahaan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 139.785.000, sehingga dapat disimpulkan harga jual sudah pas.

### **Skenario Perhitungan Harga Pokok Penjualan Metode COGS dimana harga jual tidak sesuai**

Contoh Kasus: Diasumsikan persediaan awal CV. XYZ pada bulan April adalah sebesar Rp. 14.000.000. Pada bulan Maret, proses bisnis perusahaan memiliki penjualan, pembelian, retur penjualan, retur pembelian dan persediaan akhir dengan perincian sebagai berikut:

Total Penjualan: Rp. 100.000.000

Total Pembelian: Rp. 26.500.000

Total Retur Penjualan: Rp. 200.000

Total Retur Pembelian: Rp. 5.500.000

Total Ongkos Biaya Angkut: Rp. 20.600.000

Persediaan Akhir: Rp. 5.000.000

### **Rumus Perhitungan HPP**

1. Menghitung Penjualan Bersih

Penjualan Bersih = Total Penjualan - (Total Retur Penjualan + Potongan Penjualan)

$$\text{Penjualan Bersih} = 100.000.000 - (200.000 + 0)$$

$$\text{Penjualan Bersih} = 99.800.000$$

2. Menghitung Pembelian Bersih

Pembelian Bersih = (Total Pembelian + Total Ongkos Angkut Pembelian) - (Total Retur Pembelian + Potongan Pembelian)

$$\text{Pembelian Bersih} = (26.500.000 + 20.600.000) - (5.500.000 + 0)$$

$$\text{Pembelian Bersih} = 400.000$$

3. Menghitung Persediaan Barang

Persediaan Barang = Persediaan Awal + Pembelian Bersih

$$\text{Persediaan Barang} = 14.000.000 + 400.000$$

$$\text{Persediaan Barang} = 14.400.000$$

4. Menghitung Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan (HPP) = Persediaan Barang - Persediaan Akhir

$$\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)} = 14.400.000 - 5.000.000$$

$$\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)} = 9.400.000$$

Selanjutnya untuk memprediksi apakah harga jual sudah cocok atau tidak maka harus dihitung laba kotor dan laba bersih perusahaan, agar dapat dijadikan acuan bagi perusahaan apakah harga jual sudah cocok atau tidak.

### **Menghitung Laba Kotor**

Laba Kotor = Penjualan Bersih - Harga Pokok Penjualan (HPP)

$$\text{Laba Kotor} = 99.800.000 - 9.400.000$$

$$\text{Laba Kotor} = 90.400.000$$

### **Menghitung Laba Bersih**

Laba Bersih = Laba Kotor - Beban Usaha

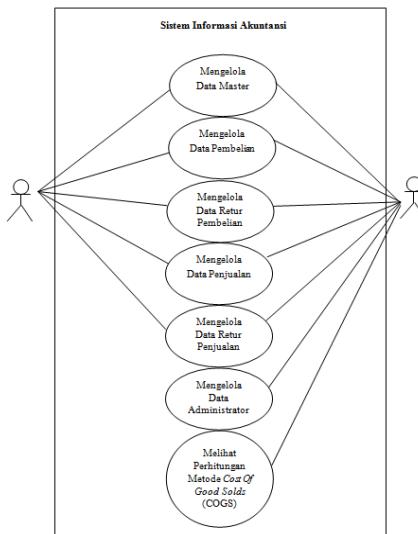
$$\text{Laba Bersih} = 90.400.000 - 100.000.000$$

$$\text{Laba Bersih} = -9.600.000$$

Dari hasil perhitungan laba kotor dan laba bersih, dapat disimpulkan perusahaan masih merugi sebesar Rp. - 9.600.000, sehingga dapat disimpulkan harga jual belum pas dikarenakan masih membuat perusahaan merugi.

3. Analisis sistem usulan menggunakan *Use Case Diagram*.

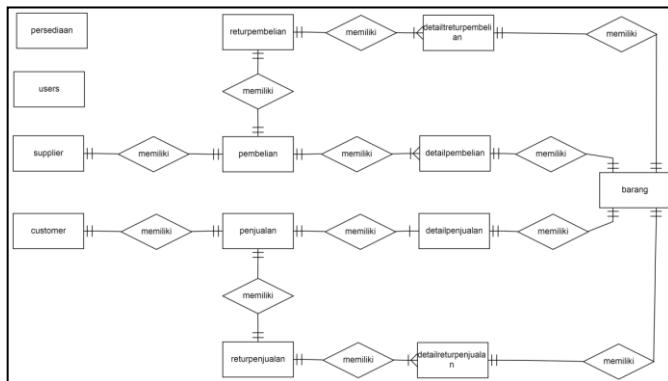
Melakukan analisis dan menggambarkan gambaran dari sistem usulan yang akan dibangun.



**Gambar 1.** Use Case Diagram Sistem Usulan

### Perancangan Sistem

Pada tahap ini dilakukan perancangan *prototype* aplikasi dan kerangkanya dengan menggunakan *software* Balsamic Mockups 3. Untuk perancangan basis data menggunakan ERD (*Entity Relationship Diagram*). Serta untuk pembangunan aplikasi dan pengimplementasian pada kode program menggunakan *Framework Laravel* dan bahasa pemrograman Java.



**Gambar 2.** Entity Relationship Diagram Sistem Usulan

### Uji Coba Sistem

Sebelum perangkat lunak dapat digunakan, maka harus dilakukan pengujian. Pengujian dilakukan untuk memperbaiki kesalahan yang mungkin terjadi pada saat proses pembangunan sistem. Dengan melakukan pengujian, maka *error* atau *bugs* dari perangkat lunak dapat dikurangi semaksimal mungkin.

#### 4. Hasil Penelitian

Pada bagian, akan ditampilkan hasil dari pembangunan sistem usulan yaitu berupa sebuah sistem informasi akuntansi pada CV. XYZ. Berikut ini adalah screenshoot setiap tampilannya.

##### a. Tampilan Awal

Tampilan awal pada sistem informasi yang akan dibangun berupa sebuah tampilan login, dimana user admin dan pimpinan dapat melakukan proses login dengan syarat informasi email dan kata sandi telah terdaftar pada basis data. Setiap akun memiliki hak akses masing-masing dan fiturnya masing-masing. User pimpinan memiliki hak akses penuh sedangkan untuk user admin dibatasi.



**Gambar 3.** Tampilan Awal

b. Tampilan Data Master Barang

Tampilan Data Master Barang merupakan tampilan yang berisikan *list* informasi barang yang pernah ditambahkan sebelumnya.

Data Barang						
<a href="#">Tambah Data Baru</a>						
Show:	10	entries	Search:			
No	Kode Barang	Nama Barang	Stok	Harga Beli	Harga Jual	Foto Storing
1	B20190407103000	Blinds	995	100,000	105,000	
2	B20190407103555	Insect Screen	400	1,300,000	1,430,000	
3	B20190406092502	Wallpaper Dinding	105	50,000	55,000	

**Gambar 4.** Tampilan Data Master Barang

c. Tampilan Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Tampilan Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan merupakan tampilan yang berisikan informasi pengolahan harga pokok penjualan dari sistem.

Penghitungan Harga Pokok Penjualan	
Bulan dan Tahun Periode *	Maret 2020
<a href="#">TAMPILKAN HASIL PERHITUNGAN</a>	
<b>Langkah-Langkah Perhitungan HPP Periode 2020-03</b> Persediaan Awal Rp. 12,000,000 Total Penjualan: Rp. 159,450,000 Total Pembelian: Rp. 26,500,000 Total Retur Penjualan: Rp. 180,000 Total Retur Pembelian: Rp. 3,500,000 Total Ongkos Biaya Angkut: Rp. 3,600,000 Persediaan Akhir Rp. 29,115,000 <b>Rumus Perhitungan HPP</b> A. Menghitung Penjualan Bersih $\text{Penjualan Bersih} = \text{Total Penjualan} - (\text{Total Retur Penjualan} + \text{Potongan Penjualan})$ $= 159,450,000 - (180,000 + 0)$ $= 159,270,000$ B. Menghitung Pembelian Bersih $\text{Pembelian Bersih} = (\text{Total Pembelian} + \text{Total Ongkos Angkut Pembelian}) - (\text{Total Retur Pembelian} + \text{Potongan Pembelian})$ $= (26,500,000 + 3,600,000) - (3,500,000 + 0)$ $= 26,600,000$ C. Menghitung Persediaan Berakhir $\text{Persediaan Berakhir} = \text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian Bersih}$ $= 12,000,000 + 26,600,000$ $= 38,600,000$ D. Menghitung Harga Pokok Penjualan $\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)} = \text{Persediaan Baru} - \text{Persediaan Akhir}$ $= 38,600,000 - 29,115,000$ $= 9,485,000$ Menghitung Laba Kotor $\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan (HPP)}$ $= 159,270,000 - 9,485,000$ $= 149,785,000$ Menghitung Laba Bersih $\text{Laba Bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Usaha}$ $= 149,785,000 - 10,000,000$ $= 139,785,000$	

**Gambar 5.** Tampilan Perhitungan Harga Pokok Penjualan

## 5. Kesimpulan

Setelah proses penelitian selesai dilakukan, maka tahapan akhir adalah menyimpulkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan di CV. XYZ yaitu: Sistem informasi akuntansi yang dibangun mampu melakukan perhitungan harga jual secara otomatis melalui penerapan metode *Cost Of Good Solds* sehingga dapat menjadi

acuan dalam menentukan harga jual barang. Sistem informasi akuntansi yang dibangun dapat melakukan perhitungan laba bersih dan kotor perusahaan secara cepat dan akurat.

Sistem informasi akuntansi yang dibangun berbasis sinkronisasi/terpusat sehingga ketika informasi harga jual diubah, maka seluruh bagian perusahaan dapat mengetahui informasi tersebut.

## 6. Daftar Pustaka

- [1] E. M. W. Pasaribu and N. Hasanuh, “Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih,” *COSTINGJournal Econ. Bus. Account.*, vol. 4, no. 2, pp. 731–740, 2021.
- [2] Andi, C. Juliandy, Robet, and O. Pribadi, “Securing Medical Records of COVID-19 Patients Using Elliptic Curve Digital Signature Algorithm (ECDSA) in Blockchain,” *CommIT J.*, vol. 16, no. 1, pp. 87–96, 2022, doi: 10.21512/COMMIT.V16I1.7958.
- [3] S. Wahyuning, S. Kamto Sudibyo, H. Khikmah, and E. Endaryati, “Sistem Penentuan Harga Pokok Penjualan Metode Pesanan Berbasis Web,” *J. Manaj. Inform. Teknol.*, vol. 5, no. 1, pp. 22–30, 2025, doi: 10.51903/b2s4f263.
- [4] Y. Nurhajati, E. M. Zakaria, H. D. Ulfitri, and D. Santika, “Menentukan Harga Pokok Penjualan Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada UMKM,” *J. Rev. Pendidik. dan Pengajaran*, vol. 8, no. 1, pp. 2646–2654, 2025, doi: 10.31004/jrpp.v8i1.42933.
- [5] A. Sumarwanti and A. Wicaksono, “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penggajian pada PT Bintang Makmur,” *J. Inform. Ekon. Bisnis*, vol. 6, pp. 1–5, 2024, doi: 10.37034/infeb.v6i1.781.
- [6] I. Jauhari, “Sistem Informasi Manajemen Pendidikan Islam,” *Tarbawi Ngabar J. Educ.*, vol. 2, no. 2, 2021, doi: 10.55380/tarbawi.v2i2.130.
- [7] N. D. Rizkiyah and R. Fadhlurrahman, “Analisis Pengendalian Persediaan Dengan Metode Material Requirement Planning (Mrp) Pada Produk Kertas It170-80Gsm Di Pt Indah Kiat Pulp & Paper Tbk,” *J. PASTI*, vol. 13, no. 3, p. 311, 2020, doi: 10.22441/pasti.2019.v13i3.008.
- [8] Yuniarwati, A. Hidayat, and Jennifer, “Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Perusahaan Manufaktur,” *J. Serina Abdimas*, vol. 2, no. 4, pp. 1613–1616, 2024, [Online]. Available: <https://doi.org/10.24912/jsa.v2i4.33333>.
- [9] A. Mardatila, “Mengenal Pengertian Website, Ketahui Jenis dan Fungsinya,” 2021..
- [10] R. A. Sukamto and M. Shalahuddin, “Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek.” Informatika, Bandung, 2018.
- [11] Dona, H. Maradona, and Masdewi, “Sistem Pakar Diagnosis Penyakit Jantung Dengan Metode Case Based Reasoning (Cbr),” *Zo. J. Sist. Inf.*, vol. 3, no. 1, pp. 1–12, 2021, doi: 10.31849/zn.v3i1.6442.
- [12] Norhayati, Rosmiati, Z. Viollinchia, and C. Emayantic, “Rancangan Aplikasi Reading Comprehension Berbasis Web,” *J. CoSciTech (Computer Sci. Inf. Technol.)*, vol. 3, no. 3, pp. 331–340, 2022, doi: 10.37859/coscitech.v3i3.4308.
- [13] E. Siswanto, *Belajar Laravel*, no. 112. Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik, 2024.