

**KINERJA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI MANAJEMEN
UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS
PADA UMKM DI KABUPATEN BULUKUMBA)**

SKRIPSI



**RANI KURNIA
NIM: 105731120519**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2024**

KARYA TUGAS AKHIR PENELITIAN

**JUDUL PENELITIAN:
KINERJA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
MANAJEMEN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN (STUDI KASUS PADA UMKM DI
KABUPATEN BULUKUMBA)**

SKRIPSI

Disusun dan Diajukan Oleh:

**RANI KURNIA
105731120519**

*Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi pada Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar*

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2024**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

**“Setiap rintangan pasti ada jalan keluar
oleh karena itu jalani aja”**

**“Demi masa. Sungguh manusia berada dalam kerugian. Kecuali orang-orang
yang beriman dan mengerjakan kebajikan serta
saling menasihati untuk kebenaran dan
saling menasihati untuk kesabaran”**

“(Qs. Al-’Asr ayat 1-3)

PERSEMBAHAN

**Puji syukur kepada Allah SWT atas Ridho-Nya seta karunianya
Sehingga skripsi ini telah terselesaikan dengan baik
Alhamdulillah Rabbil’alamin**

**Skripsi ini kupersembahkan untuk kedua orang tuaku, saudariku
dan seluruh keluargaku yang saya cintai dan almamaterku**

PESAN DAN KESAN

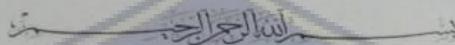
**Setiap individu punya lajur progres masing-masing
Jadi jangan perbandingkan dirimu dengan individu lain**





**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411)866972 Makassar



HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Penelitian : Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus UMKM Di kabupaten Bulukumba)
Nama Mahasiswa : Rani Kurnia
No. Stambuk/ NIM : 105731120519
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar
Menyatakan bahwa skripsi ini telah diseleksi, diperiksa, dan diujikan didepan panitia penguji skripsi strata satu (S1) pada tanggal 30 januari 2024 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

Makassar, 30 Januari 2024

Pembimbing I

Menyetujui :

Pembimbing IIPP

Mutiarni, SE., M.Si
NIDN : 9030087503

Amran, SE., M.Ak., Ak., CA
NIDN : 0930108804

Mengetahui :

Dekan

Ketua Program Studi

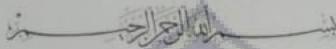
Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si
NBM : 651501

Mira, SE., M.Ak., Ak
NMB : 1286844



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt.7 Tel. (0411)866972 Makassar



HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas Nama: Rani Kurnia, Nim: 105731120519 diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 0002/SK-Y/62201/091004/2024, Tanggal 18 Rajab 1445 H /30 Januari 2024 M. Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 18 Rajab 1445 H
30 Januari 2024 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Agusdiwana Suarni, S.E., M.Acc.
(Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Hj Rulyaty, MM
2. Mira SE., M.Ak., Ak
3. Sitti Zulaeha, SE., M.Si
4. Khadijah Darwin, SE., M.Ak., Ak

Disahkan Oleh,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si.
NBM: 651 507



PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTA EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Jl. Sultan Alauddin No. 295 gedung iqra Lt. 7 Tel. (0411) 866972



SURAT PERNYATAAN KEABSAHAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rani Kurnia
Stambuk : 105731120519
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Untuk
Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Umkm Di
Kabupaten Bulukumba

Dengan ini menyatakan bahwa:

Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapa pun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 30 Januari 2024

Yang Membuat Pernyataan,



Rani Kurnia

IM: 105731120519

Diketahui Oleh:

Ketua Program Studi

Mira, SE., M.Ak., Ak
NBM:1286 844

Dr. H. Andi Jam'an, S.E., M.Si.
NBM:651 507

HALAMAN PERNYATAAN

PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR

Sebagai sivitas akademik Universitas Muhammadiyah Makassar, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rani Kurnia
NIM : 105731120519
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Muhammadiyah Makassar **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Nonexclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Untuk Meningkatkan penjualan (Studi Kasus Umkm Di Kabupaten Bulukumba)

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Muhammadiyah Makassar berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Makassar, 30 Januari 2024

Yang Membuat Pernyataan,



Rani Kurnia

NIM: 10573110519

ABSTRAK

RANI KURNIA, 2023. kinerja Sistem informasi Akuntansi Manajemen Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada UMKM Di Kabupaten Bulukumba). Skripsi. Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh: Muttiarni dan Amr an

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi manajemen dalam meningkatkan penjualan UMKM pada Kabupaten Bulukumba. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan kuesioner dan memperoleh sampel sebanyak 78 responden. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan sistem akuntansi manajemen melalui tiga tujuan utamanya yaitu penentuan harga produk, perencanaan, pengendalian dan pengevaluasian serta pengambilan keputusan telah diterapkan dengan baik dan dapat meningkatkan penjualan.

Kata kunci: Sistem akuntansi manajemen penjualan.

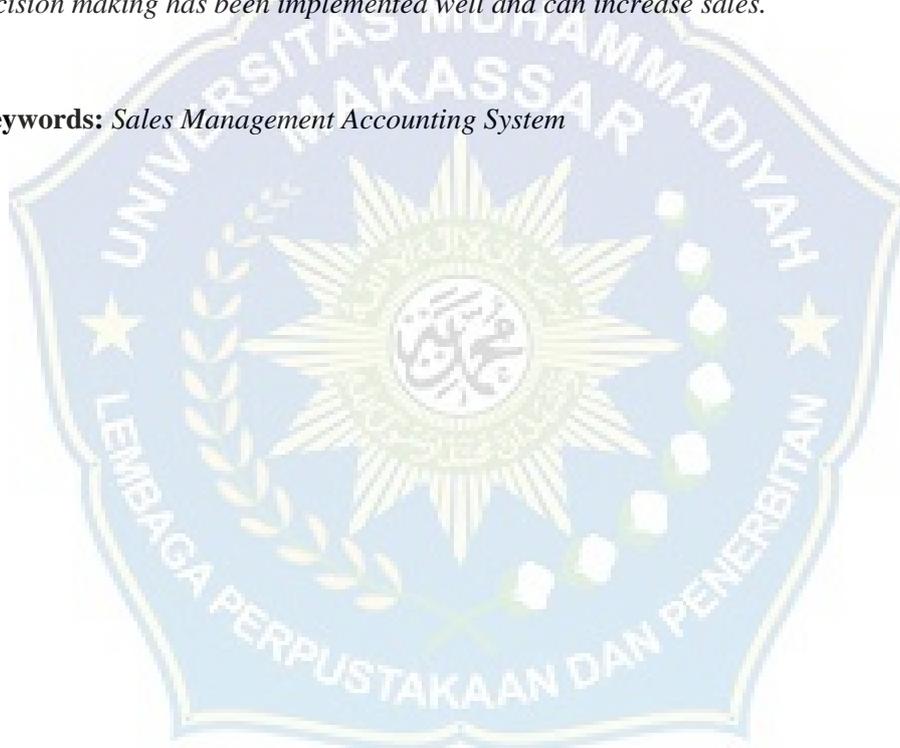


ABSTRACT

Rani Kurnia, 2023. Implementation Of A Management Accounting System To Increase Sales (Case Study Of Msmes In Bulukumba District). Thesis. Department of Accounting, Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar. Supervised by: Muttiarni and Amran

This research aims to determine the application of a management accounting system in increasing sales of MSMEs in Bulukumba district. Method used in this research is quantitative. The data collection technique in this research used a questionnaire and obtained a sampel of 78 respondents. The results of this research indicate that the implementation of the management accounting system through its three main objectives, namely determining product prices, planning, controlling and evaluating as well as decision making has been implemented well and can increase sales.

Keywords: Sales Management Accounting System



KATA PENGANTAR



Puji dan syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayahnya yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasurullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulis skripsi yang berjudul “Implementasi Sistem Akuntansi Manajemen Untuk Meningkatkan Penjualan (studi Kasus Pada Umkm Di Kabupaten Bulukumba).”

Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada kedua orang tua penulis Bapak Alm H. Kurdin dan Ibu Almh Hj. Nuru yang senantiasa memberi harapan, semangat, perhatian, kasih sayang, dan doa tulus serta saudara/(i)ku kak Abu kak Hasni Kak Jumriadi yang senantiasa mendukung dan memberikan saran-saran hingga akhir studi ini. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, serta dukungan baik materi maupun moral, dan restu yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dorongan dan berbagai pihak. Begitupula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag, Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar

2. Bapak Dr. H. Andi Jam'an, S.E.,M.Si, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
3. Ibu Mira, SE.,M.Ak.,Ak, Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Ibu Muttiarni, SE.,M.Si selaku pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga Skripsi selesai dengan baik
5. Bapak Amran, SE.,M.Ak.,Ak.,CA selaku pembimbing II yang telah berkenang membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Bapak/Ibu dan Asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
7. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
8. Rekan-rekan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Angkatan 2019 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis
9. Terima kasih kepada Pihak-pihak Umkm yang ada di kabupaten Bulukumba. yang telah bersedia menerima dan meluangkan waktunya untuk penulis sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik.
10. Terima Kasih kepada teman-teman ada ada aja, ibu aji yang selalu mensupport sampai sekarang. Dan tanpa kalian saya ndak bisa apa-apa.
11. Terimakasih teruntuk kedua orang tuaku tercinta, saudara/(i) ku serta seluruh keluargaku yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan skripsi ini.

Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater tercinta Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi Fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khaerat, Wassalamu'alaikumWr.Wb

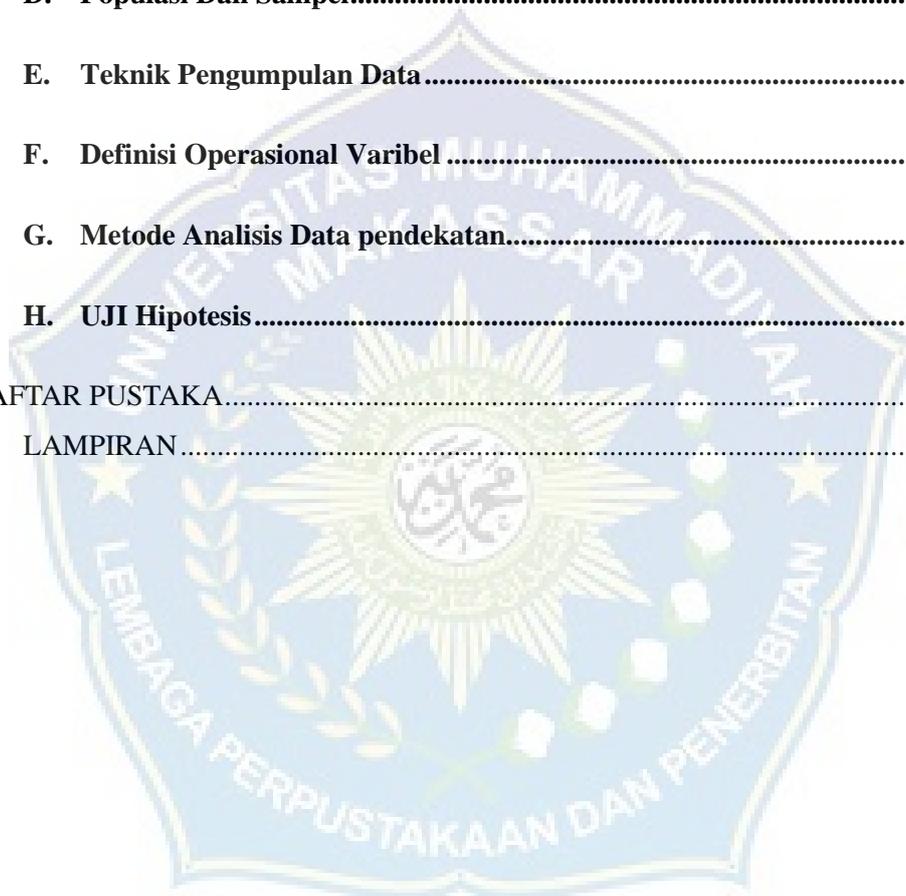
Makassar, 22 September 2023



DAFTAR ISI

SAMPUL	i
HALAMANAN SAMPUL	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
SURAT PERNYATAAN KEABSAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II.....	9
TIJAUAN PUSTAKA.....	9
A. Tinjauan Teori.....	9
1. Sistem Akuntansi Manajemen.....	26
2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	31
B. Penelitian Terdahulu.....	34
C. Kerangka Pikir	45
D. Hipotesis	45

BAB III	46
METODE PENELITIAN.....	46
A. Jenis Penelitian	46
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	46
C. Jenis dan Sumber Data	47
D. Populasi Dan Sampel.....	48
E. Teknik Pengumpulan Data.....	49
F. Definisi Operasional Varibel	50
G. Metode Analisis Data pendekatan.....	51
H. UJI Hipotesis.....	54
DAFTAR PUSTAKA.....	72
LAMPIRAN.....	77



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Aktivitas Manajemen.....	14
Tabel 2.2	Kriteria Usaha Menengah.....	17
Tabel 2.3	Penelitian Terdahulu.....	27



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Aktivitas Manajemen.....	21
Gambar 2.2	Kerangka Pikir	31



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	63
Lampiran 2 Tabulasi Data	68
Lampiran 3 Hasil Uji SPSS	70
Lampiran 4 Surat Penelitian	78
Lampiran 5 Surat Penelitian.....	79
Lampiran 6 Surat Balasan.....	80
Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian.....	81



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia adalah Negara yang dikenal dengan Negara yang akan sumber daya manusia (SDM) dan Sumber daya alam (SDA). Aset yang paling berharga dalam perkembangan Indonesia. Untuk saat ini kondisi perekonomian Indonesia kurang stabil maka dari itu banyak masyarakat yang berlomba-lomba dalam membuat UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Selain dari itu juga menciptakan lapangan pekerjaan serta dapat mengurangi pengangguran di Indonesia.

Sesuai pasal 33 ayat 1 UUD 1945 menyatakan bahwa perekonomian Indonesia disusun sebagai usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan maka tidak heran muncul lembaga-lembaga yang turut membantu pemerintah dalam hal mengembangkan perekonomian Indonesia. Seperti yang sudah dijelaskan pada pasal tersebut bahwa kesejahteraan masyarakat yang sangat diharapkan bukan kesejahteraan perseorangan. Dalam UMKM ini memiliki peran yang sangat penting dalam perkembangan perekonomian di Indonesia. Dapat dipahami peranan UMKM yaitu Menciptakan lapangan pekerjaan, menghasilkan output bagi masyarakat. Hal tersebut salah satu kunci agar bangsa Indonesia keluar dari kritis. (Sintianingrum, Martin, and Komalasari 2016)

UMKM selalu punya peran dalam gerak ekonomi masyarakat. Bahkan, usaha mikro, kecil, dan menengah ini menjadi pendorong bangkitnya perekonomian setelah goncangan melanda Indonesia, seperti krisis moneter 1998 dan krisis keuangan pada 2008. UMKM di dalam Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mengatakan bahwa UMKM merupakan setara dengan beragam usaha yaitu usaha

mikro, usaha kecil, usaha menengah. Dengan ini kelompok, serta jumlah karyawan. Sedangkan usaha besar bukan termasuk dengan kelompok UMKM.

Untuk menciptakan kerja yang baik dan berhasil. harus memiliki sistem informasi manajemen yang baik karna UMKM banyak yang tidak bertahan lama karna banyak kendala yang terjadi di lapangan. UMKM yang tidak bertahan lama diakibatkan karena beberapa kendala yaitu sistem informasi manajemen yang kurang baik, tingkat kemampuan, keterampilan, SDM, Pemasaran serta keuangan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu usaha yang beroperasi untuk memenuhi kebutuhan dan kelangsungan hidup setiap orang. Indonesia sendiri memiliki banyak sekali pelaku UMKM yang terpublikasi secara luas dan tentunya menjalankan berbagai macam usaha. Secara tidak langsung, UMKM juga telah membantu Indonesia dalam hal pertumbuhan ekonomi, dapat dilihat dari berbagai usaha yang terus berkembang dan membuka peluang karir yang lebih luas. Pandemi Covid-19 berdampak besar pada pertumbuhan ekonomi. Pemerintah membatasi interaksi mereka satu sama lain dan mengharuskan semuanya dilakukan di rumah. Pentingnya menjalankan akuntansi manajemen dapat dilihat dari berbagai perspektif yang luas dan juga dapat menjadi prediksi bisnis yang akan beroperasi sehingga para pebisnis masa depan siap menghadapi segala rintangan menuju kesuksesan. Akuntansi manajemen juga membantu dalam pengambilan keputusan yang relevan, yang dapat memberikan informasi yang berguna bagi pihak internal dan eksternal yang terlibat. UMKM menjadi perhatian lebih pemerintah untuk lebih lagi mengembangkan unit-unit UMKM. Karena keberhasilan UMKM telah memberikan kontribusi yang besar khususnya bagi perekonomian Indonesia. Menjadikan komunitas UMKM lebih mandiri. Hal ini membuat masyarakat lebih aktif dan kreatif dalam memunculkan ide-ide baru untuk ekspansi bisnis dalam usahanya. (Alfrian & Pitaloka, 2020)

menyatakan bahwa ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam mengembangkan UMKM, antara lain kondisi kerja, promosi usaha baru, akses informasi, akses pendanaan, akses pasar, peningkatan kualitas produk dan sumber daya manusia.

Putri (2021) menyatakan bahwa teknologi dapat diandalkan dalam berbagai perkembangan UMKM. Salah satu bentuk strategi yang dapat dilakukan untuk tetap mengembangkan dan mempertahankan usaha yang dijalankan pada masa pandemi yaitu dengan membagikan lewat media digital seperti media social: instagram, facebook, website dan berbagai media lainnya yang tersedia. Media social sebagai staretgi pemasaran yang jangkannya luas dapat dikenal lebih cepat akan usaha yang dijalankan. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Anggia dan Shihab, 2019) memberikan hasil gambaran yang akan dilakukan dengan strategi media sosial untuk menjangkau suatu produk atau usaha yang sedang dijalankan. adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang lahir di Tengah wabah Covid-19 di Salatiga, Jawa Tengah. Banyak tantangan yang harus dihadapi dalam usaha baru yang berusia sekitar delapan bulan. Tentu perlu adanya peran akuntansi manajemen yang harus disiapkan dan digunakan untuk kelangsungan usaha. Sejak adanya pandemi dan dilakukan pematasan, pelayanan yang diberikan kepada konsumen tidk berjalan seperti sebelumnya. Oleh karena itu diperlukan teknologi digital sebagai sarana transaksi antara penjual dan konsumen, seperti aplikasi dompet digiital menjadi alat untuk pembayaran dan untuk pemesanan bisa melalui aplikasi jasa online yang sudah banyak beredar.

Teori stakeholder mengungkapkan bahwa setiap usaha atau bisnis yang dijalankan memiliki keterkaitan dengan konsumen, serta pemangku kepentingan lainnya. Begitu juga dengan yang memiliki hubungan dengan konsumen, pemasok, karyawan. Dijelaskan juga bahwa adanya nilai yang dapat diberikan, dan nilai-nilai

tersebut bisa berdampak positif atau negatif. Dalam menjalankan sebuah usaha tentu diharapkan juga pihak-pihak yang terkait dapat memberikan hasil yang memuaskan dan memberikan dampak positif, akan tetapi perspektif seperti ini tidak memungkinkan juga bahwa apa yang telah diberikan oleh pemangku kepentingan atau pihak-pihak yang terkait tersebut memberikan hasil yang berdampak negatif. Oleh karena itu adanya saling ketergantungan antara pemilik dengan pihak-pihak yang terkait (Salmiah, Indarti, & Siregar, 2015).

Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan memiliki fungsi penerapan akuntansi manajemen yang baik. Fungsi penerapan akuntansi manajemen membantu usaha untuk memenuhi kebutuhan pelaku-pelaku yang terkait. Fungsi penerapan akuntansi manajemen dapat memudahkan pemangku kepentingan dalam menjalankan tugasnya dan juga sebagai tempat informasi antara pemilik dengan pemangku kepentingan dalam perkembangan usaha yang dijalankan.

Peran akuntansi manajemen bukan semata-merta memberikan gambaran secara singkat apa saja yang harus dilakukan sebelum atau sementara dijalankan, melainkan peran akuntansi manajemen ini sangat mendorong dan membantu pelaku-pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah untuk mencegah, meminimalisir resiko yang akan datang seiring berjalannya waktu. Agar penerapan akuntansi berjalan dengan efektif dan efisien oleh karena itu diperlukan kesadaran dari pelaku UMKM dengan melihat beberapa fungsi yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. dijalankan juga tidak begitu pesat sehingga harus memikirkan strategi dengan harapan akan berjalan lebih baik dibandingkan sebelumnya. Strategi yang mulai dijalankan yaitu dari pemasaran produk yang lebih luas contohnya dengan media sosial, mengadakan beberapa promo disetiap minggu agar bisa lebih menarik perhatian pelanggan dalam produk yang ada. Akan tetapi hasil yang diberikan belum

memuaskan, oleh karena itu harus memikirkan ide yang lebih membangun juga menarik perhatian public. Ide yang muncul ialah dengan menambahkan Angkringan.

Oleh sebab itu mengapa sebuah peran akuntansi manajemen sangat penting diterapkan dalam menjalankan usaha walaupun usaha yang dijalankan merupakan suatu usaha yang masih tergolong baru dalam dunia bisnis. Peran akuntansi manajemen yang diterapkan bukan hanya dilihat dari fungsi, ide atau berbagai strategi yang harus disiapkan melainkan juga produknya sendiri harus ditampilkan lebih menarik, strategi branding produk, harga yang relatif bersahabat oleh semua kalangan, pemilihan tempat yang strategis yang mudah dijangkau, dan juga pemilihan karyawan dalam bisnis UMKM. Penelitian ini bertujuan mengetahui penerapan akuntansi manajemen yang telah dilakukan. Oleh sebab itu penelitian ini dapat menjelaskan (1) Bagaimana penerapan akuntansi manajemen yang diterapkan, apakah sudah sesuai dengan penerapan akuntansi manajemen (2) Bagaimana cara kerja fungsi peran akuntansi manajemen serta faktor yang terkait dalam membantu perencanaan strategi bisnis (3) Apakah ada kesadaran pelaku atau pemilik dalam penerapan akuntansi manajemen. Penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan baik secara teoritis maupun praktis. Dapat menjadi sumber acuan atau referensi bagi pelaku usaha yang sedang atau merintis dalam bidang UMKM, dan dapat dijadikan evaluasi bahan perbaikan bagi pelaku usaha apalagi terhadap pelaku usaha yang masih baru saja memulai dalam bidang UMKM.

Sistem informasi akuntansi manajemen menyediakan informasi yang di butuhkan untuk memenuhi tujuan-tujuan manajemen tertentu (Hasen dan Mowen,2007). Sedangkan menurut Eriani dan Fanani, 2019 mengatakan Sistem akuntansi manajemen merupakan bagian dari sistem informasi formal yang mengarah pada

pencapaian tujuan organisasi. dijalankan juga tidak begitu pesat sehingga harus memikirkan strategi dengan harapan akan berjalan lebih

Pada era sekarang teknologi informasi yang sangat pesat dan maju. Dengan berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi memberikan konsekuensi bagi para pemimpin dalam pengambilan keputusan (decision making) (Sadat, 2019). Teknologi informasi tidak dapat dipisahkan dari sebuah organisasi, baik organisasi yang bergerak di dunia bisnis maupun yang bergerak di dunia social (Irawan, 2013).

Dalam dunia UMKM diperlukan informasi manajemen yang baik agar penjualan dapat berjalan dengan efektif, seperti memberikan informasi dan komunikasi yang baik kepada pihak pelanggan untuk menciptakan bisnis yang baik. Informasi dapat mengalir dengan baik apabila dikembangkan sistem informasi manajemen di dalam dunia UMKM baik itu di dalam lingkup internal maupun eksternal.

Sistem informasi akuntansi manajemen yang di berikan kepada masyarakat itu harus diverifikasi kebenarannya, informasi adalah data yang diproses dalam bentuk yang berguna bagi penerimannya dan bermanfaat untuk mengambil keputusan dimasa akan datang. UMKM harus memiliki sistem informasi manajemen untuk mengoptimalkan penjualannya.

Penjualan adalah merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk mencari pembeli, mempengaruhi serta memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan untuk kedua belah pihak. Untuk menciptakan penjualan yang baik di butuhkan informasi baik kepada pelanggan agar bisnis yang dijalankan tidak menurun.

Untuk mengoptimalkan penjualan yang ada beberapa cara yang harus di lakukan oleh pemilik UMKM diantaranya meningkatkan kekuatan brand, memperluas target

pasar, meningkatkan kualitas produk, memberikan promo, memberikan pelayanan yang bagus, menjaga dan merawat pelanggan setia, optimasi pemasaran. Dari beberapa cara ini dapat menarik pelanggan agar penjualan yang dilakukan sesuai dengan target yang di inginkan.

Pada UMKM yang ada di Kelurahan Bontokamase Kecamatan Herlang masing kurang yang melakukan sistem informasi manajemen untuk mengoptimalkan penjualannya, sehingga banyaknya UMKM yang ada di Kelurahan Bontokamase Kecamatan Herlang masih tidak sesuai dengan omset yang diinginkan.

Berdasarkan pada latar belakang diatas maka penulis dapat mengambil judul **“KINERJA SISTEM INFORMASI AKUNTANSI MANAJEMEN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA UMKM DI KABUPATEN BULUKUMBA”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang diatas maka penulis dapat mengambil rumusan masalah ini adalah Bagaimana kinerja sistem informasi akuntansi manajemen untuk meningkatkan penjualan (studi kasus pada umkm di kabupaten bulukumba?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang akan diteliti, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja sistem informasi akuntansi manajemen untuk meningkatkan penjualan (studi kasus pada umkm di kabupaten bulukumba)

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini yang dapat di peroleh dari penulis antara lain:

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi kemajuan ilmu pengetahuan dan memperluas wawasan serta menambah referensi pandang mengenai tentang Umkm.

2. Manfaat prakttis

1. Bagi penulis

Dapat lebih memoerdalam ilmu pengetahuan yang telah didapatkan selama diperkuliahan, dan penulis juga dapat membantu UMKM dalam pengambilan keputusan.

2. Bagi UMKM

Sistem akuntansi manajemen dapat membantu dalam meningkatkan penjualan(UMKM) yang bverguna dalam pengambilan Keputusan dan meningkatkan omset .

3. Bagi Universitas Muhammadiyah Makassar

Penelitian ini dapat menjadi bahan referensi yang berguna untuk pengembangan UMKM dan sebagai informasi dan acuan bagi peneliti selanjutnya.

3. Manfaat kebijakan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai ajuan yang mendasar sebagai bukti tindakan yang dilakukan.

BAB II

TIJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Sistem

Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berhubungan dan berinteraksi dalam satu kesatuan untuk menjalankan suatu proses pencapaian suatu tujuan utama. Menurut Sutarman (2012:13)

a. Pengertian Sistem

Menurut Mulyadi (2016:5), sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok Perusahaan.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:3) Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Sebagian besar sistem terdiri dari subsistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar.

Menurut Fatansyah (2015:11) bahwa “Sistem adalah sebuah tatanan (keterpaduan) yang terdiri atas sejumlah komponen fungsional (dengan satuan fungsi dan tugas khusus) yang saling berhubungan dan secara Bersama-sama bertujuan untuk memenuhi suatu proses tertentu”.

Sistem menurut (Putri, 2019) merupakan suatu sistem dapat hidup di lingkungannya jika memiliki rangkaian yang dapat mengambil masukan (input), mengolah masukan, dan menghasilkan keluaran (output).

Menurut uraian yang diberikan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem adalah sekelompok elemen yang saling berhubungan yang bekerja sama untuk menyelesaikan suatu tugas dan suatu tujuan dapat dicapai dengan

menggabungkan bagian-bagian yang saling terkait dan bekerja sama untuk memahami sistem secara keseluruhan.

Definisi sistem menurut (AZPCP Gunawan, 2019) dapat dirinci lebih lanjut dari pengertian umum sistem itu sendiri, yaitu:

- a. Setiap sistem terdiri dari unsur-unsur dan setiap unsur-unsur terdiri dari subsistem yang lebih kecil dan unsur-unsur yang membentuk subsistem tersebut.
 - b. Unsur-unsur tersebut merupakan bagian terpadu dari suatu sistem unsur-unsur sistem berhubungan erat satu dengan lainnya dan bekerja sama.
 - c. Unsur tersebut bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan. Setiap sistem tentunya memiliki tujuan tertentu.
 - d. Suatu sistem merupakan bagian dari sistem yang lebih besar lagi.
- b. Syarat Ketentuan Sistem

Adapun syarat sebuah sistem menurut (Wijaya, 2017) adalah sebagai berikut:

1. Sistem harus dibentuk untuk menyelesaikan masalah.
2. Elemen sistem harus mempunyai rencana yang ditetapkan.
3. Adanya hubungan diantara elemen sistem.
4. Unsur dasar dari proses (arus informasi, energi dan material) lebih penting dari pada elemen sistem.
5. Tujuan organisasi lebih penting dari pada tujuan elemen.

c. Karakteristik Sistem

Adapun karakteristik sistem menurut (Mendrofa, 2018) adalah sebagai berikut:

1. Komponen Sistem (Components)

Suatu sistem dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, yang bekerja sama membentuk satu kesatuan.

2. Batasan Sistem (Boundray)

Ruang lingkup sistem merupakan daerah yang membatasi antara sistem dengan sistem lainnya atau sistem dengan lingkungan luarnya.

3. Lingkungan Luar Sistem (Environment)

Bentuk apapun yang ada diluar ruang lingkup atau Batasan sistem yang mempengaruhi operasi sistem tersebut disebut dengan lingkungan luar sistem. Lingkungan luar yang menguntungkan merupakan energi bagi sistem tersebut yang dengan demikian lingkungan luar tersebut harus selalu dijaga dan dipelihara. Lingkungan luar yang merugikan harus dikendalikan.

4. Penghubung Sistem (Interface)

Penghubung ini memungkinkan sumber-sumber daya mengalir dari satu subsistem ke subsistem yang lain. Keluaran suatu subsistem akan menjadi masukan untuk subsistem yang lain dengan melewati penghubung.

5. Masukan Sistem (Input)

Energi yang dimasukkan kedalam sistem disebut masukan sistem, yang dapat berupa pemeliharaan (maintenance input) dan sinyal (signal input).

6. Keluaran Sistem (Output)

Hasil dari energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna. Keluaran ini merupakan masukan bagi subsistem yang lain.

7. Pengolah sistem (Procces)

Suatu sistem dapat mempunyai proses yang akan mengubah masukan menjadi keluaran.

8. Sasaran Sistem (Objective)

Suatu sistem memiliki tujuan dan sasaran yang pasti dan bersifat deterministic. Suatu sistem dikatakan berhasil bila mengenai sasaran atau tujuan yang telah direncanakan.

d. Unsur-unsur sistem

Menurut (Basuki, 2019) untuk dapat mengetahui apakah segala sesuatu itu bisa dianggap sistem maka mesti mencakup lima unsur utama yakni sebagai berikut:

1. Adanya Kumpulan objek
2. Adanya hubungan atau interaksi antara unsur-unsur atau elemen-elemen
3. Terdapat sesuatu yang mengikat unsur-unsur tersebut menjadi suatu kesatuan.
4. Berada pada suatu lingkungan yang utuh dan kompleks.
5. Terdapat tujuan Bersama sebagai hasil akhirnya.

e. Elemen-Elemen Sistem

Menurut (Medan, 2018) sistem akuntansi yang baik, maka sistem tersebut harus memiliki elemen-elemen antara lain sebagai berikut:

1. Formulir

Merupakan dokumen yang digunakan untuk mencatat pada saat terjadinya surat transaksi, sehingga merupakan bukti tertulis yang telah terjadi tersebut yang dibuat dalam beberapa rangkap. Contoh: cek, faktur penjualan, bukti kas keluar, dan dapat juga digunakan untuk melaksanakan pencatatan lebih lanjut ke buku besar dan buku pembantu.

2. Jurnal / Buku Catatan

Digunakan untuk melakukan pencatatan-pencatatan transaksi, buku-buku ini antara lain jurnal, merupakan catatan akuntansi pertama, buku besar merupakan catatan akuntansi yang terakhir, buku besar dapat dipisahkan menjadi dua yaitu besar umum dan buku besar pembantu

3. Prosedur-prosedur

Setiap prosedur dalam suatu sistem mempunyai hubungan yang erat dan saling mempengaruhi. Jadi merubah prosedur dalam sistem akan mempengaruhi prosedur lainnya, sehingga perlu pertimbangan yang matang dalam menentukan prosedur yang akan dipilih, sehingga tidak mengganggu seluruh prosedur akuntansi yang ada. Biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi Perusahaan yang terjadi berulang-ulang. Prosedur ini juga merupakan suatu urutan kegiatan, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi Perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

4. Alat-alat

Alat yang dimaksud disini adalah perangkat kerja yang digunakan untuk melakukan pencatatan didalam operasional Perusahaan, dan alat ini faktor yang sangat penting dan dibutuhkan dalam Perusahaan.

Berdasarkan ciri-ciri diatas dapat dikatakan bahwa sistem adalah Kumpulan praktik atau kegiatan yang saling terkait satu sama lain secara teratur berdasarkan fungsi yang dirancang untuk menjalankan program bisnis dan mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Tujuan

Perusahaan adalah untuk mencapai pengendalian internal yang baik, oleh karena itu sistem akuntansi merupakan Kumpulan bukti transaksi, dokumen, catatan, dan laporan akuntansi serta alat, kebijakan, prosedur, sumber daya manusia, dan sumber daya lainnya dalam lingkungan Perusahaan. Perusahaan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk mendukung pelarangan ini. (Putri 2019)

2. Akuntansi Manajemen

a. Pengertian Akuntansi Manajemen

Menurut (Sujarweni 2015:5) Akuntansi manajemen merupakan salah satu bidang ilmu dari akuntansi yang mempelajari bagaimana cara menghasilkan informasi keuangan untuk pihak manajemen yang selanjutnya akan digunakan untuk pengambilan keputusan.

Menurut Baldrice Siregar (2017:1) mendefinisikan akuntansi manajemen (management accounting) adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menyiapkan, menganalisis, menginterpretasikan, dan mengomunikasikan kejadian ekonomi yang digunakan oleh manajemen untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja dalam organisasi.

Pendapat lain mengenai akuntansi manajemen menurut Hansen Mowan (2015:9), yaitu “akuntansi manajemen adalah alat untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasikan, dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan”.

Menurut (RI,2019) Identifikasi, pengumpulan, pengukuran, klasifikasi, dan pelaporan data yang membantu pengguna internal dalam perencanaan,

pengendalian, dan pengambilan keputusan adalah semua bagian dari akuntansi manajemen. Dari organisasi nirlaba kecil hingga bisnis nirlaba besar, akuntansi manajemen memainkan peran penting dalam dunia bisnis. Semua organisasi ini bergantung pada informasi akuntansi sebagai alat perencanaan, pemantauan, dan pengambilan keputusan.

Jadi disimpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah cara menghasilkan suatu informasi untuk dilakukan pengidentifikasian, mengukur, menganalisis, dan melaporkan kepada pihak internal didalam mengambil sebuah Keputusan:

a. penggaran

Penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa potensi penjangkauan untuk mengatasi pengangguran dan kemiskinan dapat dipastikan dalam pengembangan UMKM, yang dapat menjadi penyelamat pada saat krisis sosial-ekonomi dan bahwa perencanaan berperan penting dalam memenuhi tujuan perusahaan dalam jangka panjang maupun jangka pendek dengan menerapkan teori strategis melalui penggunaan dan penerapan akuntansi manajemen (Refiyanto & Muid, 2022).

Dalam setiap organisasi perencanaan adalah panduan untuk berbagai kegiatan perusahaan sebagai langkah awal menentukan apakah berhasil atau tidak (Santika, n.d.). Perencanaan yang matang diharapkan dapat meminimalkan risiko potensi kerugian, oleh karena itu sebagai pemangku kepentingan perlu mengetahui unsur-unsur apa saja yang menjadi dasar dari rencana bisnis tersebut. Komponen bisnis sangat penting untuk membangun bisnis. Unsur yang dimaksud adalah melakukan riset pasar dan menyusun strategi pemasaran. Riset pasar dilakukan untuk mengetahui selera dan tujuan konsumen. Untuk menciptakan sebuah produk yang akan dipresentasikan, ada tujuan yang jelas. Riset pasar adalah langkah awal

dalam menjalankan usaha. Keberhasilan suatu usaha dalam menjual atau memasarkan suatu produk harus terlebih dahulu melihat riset pasar. Setelah melakukan riset pasar langkah selanjutnya adalah membuat strategi bisnis. Strategi bisnis lebih mudah ditentukan jika kita telah melakukan riset pasar, yang sudah mengetahui target konsumen atas produk yang ditawarkan. Dalam memulai bisnis baru strategi dan melakukan yang terbaik diperlukan agar produk yang disajikan dapat diterima dengan baik oleh konsumen. Dari hasil wawancara yang dilakukan, dalam melakukan penjualan produk agar bisa mengikuti keinginan pasar yaitu dengan merencanakan strategi. Strategi pemasaran merupakan salah satu cara untuk mengambil suatu tujuan dimasa yang akan datang dengan efektif, contohnya dengan promosi lewat media sosial. Media sosial adalah tempat berinteraksi dengan pelanggan, menggunggah konten, membuat konten yang menarik dan kreatif. Media sosial memiliki banyak keuntungan, menarik pelanggan baru hingga meningkatkan jumlah pembelian. Berdasarkan hasil yang dikumpulkan, sudah menyusun perencanaann secara efisien dan efektif, sehingga usaha yang dijalankan bisa tercapai dengan penerapan strategi pemasaran melalui media sosial.

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian adalah proses merancang dengan mengelompokkan dan mengorganisir. Tujuannya agar pembagian kerja bertanggung jawab. Untuk dapat menjalankan tugas organisasi dengan tepat seorang pemangku kepentingan atau pemilik harus memiliki pedoman tertentu untuk memungkinkan organisasi membuat keputusan dan bertindak atas keputusan yang dibuat. Pengorganisasian adalah kegiatan di mana sumber daya dialokasikan dan digabungkan untuk mencapai suatu tujuan. Kegiatan ini dibagi menjadi beberapa bagian, sesuai dengan pengawasan operasional usaha.

Dalam pengorganisasian, kegiatan-kegiatan yang ditetapkan dengan jelas sehingga tidak menimbulkan sifat keragu-raguan dalam pemenuhan kegiatan tersebut. Dari hasil wawancara, pengorganisasian penting dalam usaha. Yang merupakan tempat dan alat untuk mencapai tujuan. Ada langkah-langkah yang ditempuh dalam mencapai tujuan: (1) Menentukan tujuan yang ingin dicapai (2) Menyusun rencana dan kebijakan yang akan digunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (3) Menentukan segala kegiatan yang akan digunakan untuk mencapai tujuan dan melaksanakan rencana yang telah dibuat (4) Menghitung dan mengklasifikasikan kegiatan-kegiatan (5) Memberi tugas dan wewenang untuk melaksanakan kegiatan. Sebagai hasil dari hasil yang dikumpulkan, setelah menggunakan fungsi pengorganisasian untuk mencapai tujuan usahanya, dengan mengikuti langkah-langkah yang disiapkan untuk mendukung kegiatan yang dilakukan.

c. Pengarahan

Pengarahan dapat berfungsi dengan baik dan benar sesuai dengan tanggungjawabnya masing-masing (Monica, 2020). Pengarahan adalah keinginan pribadi atau kekuasaan posisi dalam hal ini pemangku kepentingan, yang bertujuan untuk menggerakkan orang atau karyawan lain, sehingga seluruh karyawan dapat bekerja secara efisien dan efektif untuk kepentingan usaha dalam jangka panjang. Pengarahan dalam pengertian yang lebih umum adalah perintah. Perintah yang diberikan oleh atasan kepada karyawan demi tercapainya pegarahan yang baik bagi kepentingan suatu usaha. Pernyataan resmi adalah pernyataan dalam bentuk lisan atau tertulis. Perintah itu adalah sebuah pernyataan resmi. Yang berhak melakukan perintah adalah orang yang berkuasa atas usahanya, contohnya anatara pemilik dengan karyawannya. Jika perintah yang disampaikan tidak dilakukan atau sudah

dilakukan tapi membuat kesalahan, maka pihak tersebut akan mendapatkan hukuman atau sanksi atas perbuatan yang telah dilakukan. Hukuman atau sanksi tersebut dapat berupa teguran dan pemutusan hubungan kerja atau pemberhentian karyawan itu sendiri. Adanya perintah berarti, memberitahukan kepada karyawan untuk bertindak atas tugas dan wewenangnya. dan yang paling terpenting adalah perintah tersebut memiliki hasil atau tujuan akhir yaitu untuk merealisasikan tujuan dari usaha yang dijalankan.

Berdasarkan hasil wawancara, pelaksanaan fungsi pengarahan telah dilakukan berdasarkan pedoman melalui perintah yang dipaparkan pemangku kepentingan. Tujuan pemberian perintah adalah (1) Untuk menciptakan hubungan yang baik antara pemangku kepentingan dan karyawan (2) Untuk memberikan pendidikan kepada karyawan (3) Untuk mengkoordinasikan kegiatan karyawan. Selain itu karyawan juga berhak mengikuti pelatihan agar bisa menambah wawasan dalam menjalankan suatu usaha. Pelaksanaan fungsi pengarahan harus disertai dengan komunikasi, salah satu cara yang dapat dilakukan ialah dengan membuat pertemuan secara berkala antara pemangku kepentingan dengan karyawan. Berdasarkan hasil yang dikumpulkan, memiliki pedoman tersendiri dalam melaksanakan fungsi pengarahan salah satunya dengan memberikan perintah. Perintah yang dipaparkan bukan semena-mena dan tidak menggunakan kode etik melainkan perintah yang diberikan untuk menyeimbangkan hubungan dan keterlibatan karyawan dalam menjalankan usaha. Komunikasi juga memiliki peran yang penting dalam fungsi pengarahan untuk mengkoordinasikan karyawan.

d. Pengendalian

Pengendalian adalah suatu sistem yang bertanggung jawab untuk mengendalikan setiap aktivitas yang terjadi dalam rangka memandu perumusan strategi yang tepat dan mengimplementasikannya untuk mencapai tujuan usaha. Pengendalian merupakan suatu sistem yang terdiri dari berbagai subsistem. Di mulai dengan laporan akuntansi, tanggung jawab dan sebuah usaha yang dianggap baik harus bisa memenuhi banyak hal. Misalnya, ada ukuran kinerja yang mencerminkan bagaimana sebuah

organisasi dapat beroperasi dengan efisiensi, ada kebijakan untuk menetapkan tolak ukur Perusahaan untuk dapat menghargai setiap karyawan. Selain itu fungsi pengendalian memiliki sifat yang komprehensif. Pengendalian adalah kekuatan untuk mengendalikan dan merumuskan kebijakan usaha yang mencapai tujuan yang dirancang dan setiap usaha bisnis pasti mengoptimalkan keuntungan. Pengendalian membantu mengetahui apakah tujuan telah tercapai atau belum tercapai.

Berdasarkan hasil wawancara, masalah yang timbul seperti kurangnya arahan. Oleh karena itu fungsi pengendalian bisa dikatakan penting agar tetap terkoordinasi dengan efisien dan efektif antara pemangku kepentingan dan karyawan.

e. Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan upaya untuk menentukan satu pilihan dari berbagai pilihan. Pengambilan keputusan juga merupakan proses memilih alternatif yang dapat ditindaklanjuti dengan cara yang efektif dan situasional untuk memecahkan masalah, dan pengambilan keputusan adalah proses di mana serangkaian kegiatan dipilih untuk memecahkan masalah tertentu. Pengambilan Keputusan merupakan bagian penting dari kegiatan manajemen. Kegiatan ini memegang peranan penting, terutama

fungsi perencanaan. Dalam proses perencanaan pemilik atau pemangku kepentingan memutuskan tujuan organisasi terpenuhi. Sumber daya untuk digunakan dan siapa yang akan melakukan tugas-tugas ini. Pengambilan keputusan adalah proses menganalisis data, fakta, data, teori, yang pada akhirnya menghasilkan hasil yang berguna, jelas, dan akurat yang erbaik untuk menjalankan usaha. Oleh karena itu pengambilan keputusan adalah sebuah proses (Sudjiman, 2018).

Berdasarkan hasil wawancara, cara yang dilakukan dalam meningkatkan proses pengambilan keputusan ialah dengan memberanikan diri mengambil resiko, karena dalam setiap pengambilan keputusan ada resiko-resiko yang akan timbul secara tidak langsung dan pemangku kepentngan yang ada harus siap menerima dan menghadapinya. Walaupun ada resiko yang akan timbul, ada juga faktor-faktor yang dapat memicu kesalahan dalam pengambilan keputusan (1) Masalah (2) Situasi dan Kondisi (3) Keraguan (4) Keliru memahami informasi (5) Informasi yang berlebih atau terlalu sedikit. Berdasarkan hasil yang dikumpulkan, dalam pengambilan keputusan Aku Cendol Kamu meminimalisirresiko yang akan timbul dengan mengacu pada faktor-faktor yang dapatmemicu kesalahan dalam pengambilan keputusan. Masalah yang muncul menyebabkan hambatan, menunda tujuan, serta menghalangi hal-hal yang penting. Adanya masalah menyimpang dari yang dimaksudkan dan tidak berjalan sesuai harapan, ini melibatkan keputusan yang sebelumnya mengharuskan untuk dianalisis terlebih dahulu. Dalam situasi dan kondisi, pengambilan keputusan dipengaruhi oleh keadaan tertentu yang terjadi di sekitar mereka. Sangat luar biasa melihat suasana kemapanan saat itu. Situasi di tempat kerja di mana kualitas menurun tidak diragukan lagi akan memiliki dampak yang signifikan pada proses pengambilan keputusan. Situasi sekarang lebih didominasi oleh kondisi manusia yang lebih terlibat langsung. Rintangan terberat

benar-benar berakar dalam diri kita sehingga munculnya sifat keraguan. Keraguan mencegah seseorang membuat keputusan yang menentukan. Pemilik usaha sering diliputi keraguan dalam pikiran dan tindakan mereka, kesalahpahaman tentang peran dapat menjadi penghalang utama dalam pengambilan keputusan. Jika pemilik membuat keputusan dengan pemahaman informasi yang salah, keputusan itu akan salah. Informasi yang digunakan harus lengkap, andal, dan disimpan dengan hati-hati. Memiliki sejumlah besar informasi sering dianggap berguna, tetapi jika tidak dikumpulkan dengan benar, itu bisa menyakitkan. Pemilik dapat merasa bersalah dan bingung ketika terlalu banyak informasi yang disajikan dan tidak dikelompokkan dengan benar, dan sementara itu tidak memiliki informasi yang cukup untuk mendukung pengambilan keputusan juga buruk. Pemilik harus mengubah tata letak masing-masing untuk mendapatkan solusi terbaik.

b. Ruang lingkup akuntansi manajemen

Menurut (Wahyudi et al., 2021) Akuntansi Manajemen berhubungan dengan penyediaan informasi Keuangan kepada manajemen (pihak intern organisasi yang bertanggung jawab memimpin serta mengendalikan operasional organisasi). Karena akuntansi manajemen tersebut berorientasi kepada manajer, maka dalam mengkaji akuntansi manajemen, terlebih dahulu harus memahami proses manajemen dan organisasi tempat manajer bekerja. Pihak-pihak intern yang ada pada sebuah organisasi antara lain:

1. Manajer Keuangan

Membutuhkan informasi terkait dengan aktifitas keuangan Perusahaan seperti pendanaan modal kerja, beban biaya cost of fund terhadap sejumlah modal kerja yang dibutuhkan oleh Perusahaan, tingkat pengembalian investasi, tingkat pengembalian modal, rasio keuangan dan lainnya.

2. Manajer Produksi

Membutuhkan data informasi mengenai rincian biaya cost of good sold atau harga pokok produksi seperti total biaya produksi, biaya per unit produk, beban tenaga kerja langsung, serta biaya overhead lainnya yang secara langsung berperan dalam proses produksi.

3. Manajer Pemasaran

Membutuhkan data informasi seluruh komponen biaya terkait dalam penetapan harga jual produk, penentuan sistem penjualan secara kredit atau tunai, beban komisi penjualan, marketing fee, serta informasi nilai discount untuk produk tertentu dalam rangka peningkatan volume penjualan.

4. Pihak Top Manajemen

Membutuhkan informasi ini terkait pengambilan kebijakan strategis Perusahaan misalnya dalam penyusunan anggaran, ekspansi usaha, diversifikasi produk, maupun kebijakan investasi lainnya.

4. Perkembangan peranan akuntansi manajemen

Menurut (Wahyudi et al., 2021) Peran akuntansi manajemen sebagai sistem pengolahan informasi keuangan Perusahaan, terbagi menjadi:

1. Pencatatn Skor (score eeping)

Akuntansi manajemen berperan dalam menyediakan informasi keuangan bagi penyusunan rencana aktivitas, memberi informasi sebagai dasar bagi penyusunan rencana aktivitas, memberi informasi sebagai dasar mengalokasikan sumber daya kepada berbagai aktivitas yang direncanakan. Akuntansi manajemen mencatat skor dan mengkomunikasikan skor kepada manajer yang bersangkutan untuk memungkinkan manajemen mengevaluasi

pelaksanaan rencana yang telah ditetapkan. Untuk kepentingan ini maka, akuntansi manajemen harus teliti, relevan dan handal.

2. Penarik Perhatian (attention directing)

Akuntansi manajemen menyajikan informasi penyimpangan pelaksanaan rencana yang memerlukan perhatian manajemen sehingga manajemen dapat merumuskan Tindakan untuk mencegah berlanjutnya penyimpangan yang terjadi.

3. Penyediaan informasi untuk pemecahan masalah (problemsolving)

5. Tujuan Akuntansi Manajemen

Menurut Warren (2017:3) didalam (Wahyudi et al., 2021) menyatakan bahwa tujuan akuntansi manajemen adalah menyediakan informasi yang relevan dan tepat waktu untuk memenuhi kebutuhan manajer dan karyawan dalam hal mengambil keputusan.

6. Informasi Akuntansi Manajemen

Proses penyajian informasi dalam akuntansi manajemen didasarkan pada prinsip dan cara yang berbeda untuk tujuan yang berbeda. Implikasinya adalah bahwa informasi yang disampaikan pada kondisi yang lain. Hal ini disebabkan karena tidak adanya aturan yang bersifat baku sebagaimana dalam akuntansi keuangan.

Menurut (Wahyudi et al., 2021) Ada tiga jenis informasi dalam akuntansi manajemen, yaitu:

- 1) Full accounting information (informasi akuntansi penuh) Yaitu informasi yang menyajikan seluruh aktivitas, pendapatan dan atau biaya yang berkenaan dengan suatu keadaan baik yang langsung maupun tak langsung yang layak dibebankan. Informasi akuntansi penuh selalu dihubungkan dengan obyek,

yang dapat berupa satuan usaha, produk, departemen atau aktivitas. Informasi akuntansi penuh dapat mencakup informasi masa lalu, dan informasi masa yang akan datang, informasi akuntansi penuh masa lalu ini bermanfaat berikut:

- a) Pelaporan informasi ekonomi
- b) Analisis prestasi ekonomi
- c) Penentuan harga jual pada cos-sistim kontrak (typ contract) sedangkan yang bersifat masa yang akan datang bermanfaat untuk:

- a) Penyusun program
- b) Penentuan harga normal
- c) Penentuan harga jual dalam Perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah. (BBM, Terigu, Semen).

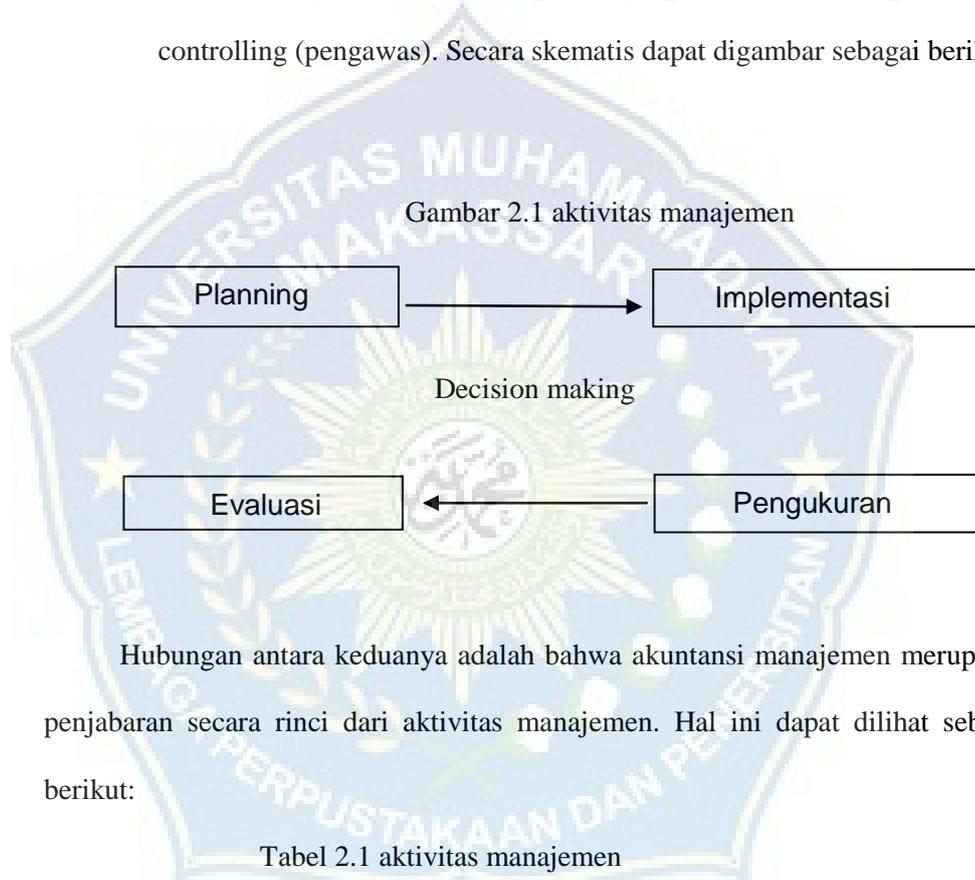
2) Differential accounting information (informasi akuntansi differensial) merupakan taksiran perbedaan aktivitas, pendapatan dan atau biaya dalam alternatif tindakan tertentu dibandingkan dengan arternatif tindakan yang lain. Informasi ini memantau manajemen dalam pengambilan keputusan mengenai pemilihan arternatif tindakan yang terbaik diantara arternatif tindakan yang tersedia. Karena pengambilan keputusan selalu menyangkut masa yang akan datang, maka informasi yang relevan adalah informasi masa yang akan datang.

3) Responsibility accounting information (informasi akuntansi pertanggung jawaban) merupakan informasi aktiva, pendapatan dan atau biaya yang dihubungkan dengan manajer yang bertanggung jawab atas pusat pertanggung jawab tertentu. Informasi akuntansi pertanggungjawaban yang bersifat histories bermanfaat bagi manajemen untuk menilai kinerja manajer dan sekaligus untuk

memotivasi manajer. Sedang informasi akuntansi pertanggungjawaban yang bersifat masa yang akan datang bermanfaat bagi penyusunan anggaran.

7. Hubungan Antara Aktivitas Manajemen Dan Akuntansi Manajemen

Aktivitas manajemen merupakan mata rantai yang selalu berkesimbangan, mulai dari planning (perencanaan) sampai dengan controlling (pengawas). Secara skematis dapat digambar sebagai berikut:



Hubungan antara keduanya adalah bahwa akuntansi manajemen merupakan penjabaran secara rinci dari aktivitas manajemen. Hal ini dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 2.1 aktivitas manajemen

Aktivitas Manajemen	Aktivitas akuntansi manajemen
Planning	Menyiapkan budget standar
Implementasi	Mengumpulkan informasi operasi

Controlling	Membandingkan antara standar dan realisasinya serta menganalisis jika terjadi penyimpangan
Decision Making	Mengumpulkan informasi yang relevan dengan masalah yang dihadapi

3. Sistem Akuntansi Manajemen

a. Pengertian Sistem Akuntansi Manajemen

Hasen dan Mowen (2007) menyatakan bahwa sistem informasi manajemen menyediakan informasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan spesifik dari struktur manajemen saat ini.

Sistem akuntansi manajemen adalah bagian dari sistem informasi formal yang digunakan organisasi untuk mendukung pencapaian tujuannya oleh karyawannya, menurut Eriani dan Fanani (2019).

Menurut Chong (1996) dalam Efendi dan Kusuma (2021), sistem pemantauan kinerja karyawan digunakan sebagai informasi untuk membuat argumen hukum.

Menurut Hansen dan Mowen (2007) Sistem akuntansi manajemen mempunyai tiga tujuan utama antara lain:

Chenhall dan Morris (1986) menjelaskan karakteristik sistem akuntansi manajemen meliputi:

- 1) Memberikan informasi kepada mereka yang tertarik untuk membeli jasa, produk, dan usaha lain yang diperlukan untuk manajemen.
- 2) Memberikan informasi untuk perencanaan, pengendalian, pengevaluasian, dan menjaga keamanan setiap saat.

3) Menawarkan informasi untuk membantu menyampaikan maksudnya.

a) Broad scope

Cakupan luas terkait dengan fokus, kuantifikasi, dan rentang waktu. Selain itu Cakupannya yang luas memberikan informasi tentang perkembangan peristiwa masa lalu di lingkungan eksternal, baik secara ekonomis maupun tidak.

b) Timeliness

Kemampuan pengelola untuk melakukan suatu peristiwa dengan cepat dapat terhambat oleh ketepatan waktu sistem informasi manajemen. Ketepatan waktu penyampaian informasi meningkatkan frekuensi dan kecepatan pelaporan.

c) Integration

Koordinasi berbagai segmen di dalam sub-sub organisasi merupakan aspek penting dalam mengembangkan organisasi tertentu. Karakteristik sistem informasi manajemen yang membantu dalam koordinasi mencakup kemampuan untuk mendeteksi interaksi segmen yang tidak tepat dan menyediakan informasi tentang deteksi keputusan yang tidak tepat selama pengoperasian setiap komponen organisasi.

2. Aggregation

Sistem akuntansi manajemen memberikan informasi yang agregasi pada pusat pertanggungjawaban atau fungsional. Koordinasi berbagai segmen di dalam sub-sub organisasi merupakan aspek penting dalam mengembangkan organisasi tertentu. Karakteristik sistem informasi manajemen yang membantu dalam koordinasi mencakup kemampuan untuk mendeteksi interaksi segmen yang tidak

tepat dan menyediakan informasi tentang deteksi keputusan yang tidak tepat selama pengoperasian setiap komponen organisasi.

a. Pengertian Penjualan

Penjualan mungkin merupakan satu-satunya faktor terpenting dalam pertumbuhan bisnis apa pun, termasuk bisnis merintis baru seperti UKM. Menurut Reeve, Warren, dan Durhac, kesimpulan utama dari transaksi tersebut adalah jumlah total metode pembayaran yang tersedia bagi pelanggan untuk barang yang dijual, termasuk kredit dan uang tunai.

Penjualan mungkin merupakan satu-satunya faktor terpenting dalam pertumbuhan bisnis apa pun, termasuk bisnis merintis baru seperti UKM. Menurut Reeve, Warren, dan Durhac, kesimpulan utama dari transaksi tersebut adalah jumlah total metode pembayaran yang tersedia bagi pelanggan untuk barang yang dijual, termasuk kredit dan uang tunai.

Penjualan adalah kegiatan ekonomi yang terjadi dalam kehidupan sehari-hari. Penjualan tidak hanya dilakukan oleh bisnis besar itu juga dilakukan oleh orang biasa.

b. Bentuk penjualan

Jenis perjanjian ada bermacam-macam, antara lain perjanjian dengan tender, perjanjian dengan kredit, perjanjian dengan ekspor, perjanjian dengan konsinyasi, dan perjanjian dengan grosir. penjelasan sebagai berikut:
Pengolahan Tuna Penjualan Tunai didefinisikan sebagai transaksi yang pembayarannya dilakukan dengan tunai atau kelapa. Pada lelang tuna, pembeli diam-diam membayar produk yang dijual di lelang dengan harga tertekan.

Aplikasi kredit Transaksi kredit adalah transaksi di mana pembayaran tidak dilakukan secara terpisah. Pembeli akan membayar

menggunakan uang tunai atau kredit sesuai dengan ketentuan penjualan.

Penjualan Tender Tender adalah negosiasi yang berlangsung lambat.

c. Jenis- jenis penjualan

Ada beberapa jenis penjualan yang perlu diketahui oleh pemilik bisnis seperti berikut:

- 1) Penjualan tunai, dilaksanakan secara tunai dimana pembayaran dilakukan oleh pembeli secara cash dan selesai pada saat transaksi.
- 2) Penjualan kredit dimana pembayaran yang dilakukan secara cicil dalam rentan waktu yang telah ditentukan. Biasanya jumlah cicilan di sesuaikan dengan berapa lama kredit yang di ambil. Biasanya, penjual akan menambahkan bunga untuk setiap cicilan, tetapi ada juga yang tanpa bunga.
- 3) Tender biasanya dilakukan melalui proses tender dengan mengikut beberapa aturan. Biasanya ini terjadi untuk bisnis yang sudah besar sehingga mudah untuk mendapatkan pembeli yang berasal dari luar negeri.
- 4) Ekspor dilakukan oleh pembeli yang merupakan penduduk asli negara lain. Fenomena ini terjadi pada bisnis skala besar, sehingga lebih mudah menarik pembeli dari luar negara Anda.
- 5) Konsinyasi yaitu sistem penjualan konsinyasi biasanya melalui pisahk ketiga yang mana produk atau jasa yang di jual melewati reseller sebelum sampai kepada pembeli.
- 6) Grosir, biasanya dilakukan dengan dijual secara eceran melalui pedagang grosir.

d. Manfaat dan Tujuan Penjualan

Berikut ini adalah manfaat dari penjualan yang bisa didapat bisnis:

1) Mendapatkan Laba Tertentu

Penjualan dapat membantu pelaku usaha dalam memperoleh laba. Menurut saya, situasi ini cukup menguntungkan bagi bisnis. Laba berpotensi mendatangkan keuntungan bisnis yang signifikan. Dengan laba yang diperoleh melalui penjualan tersebut, maka masuk akal bahwa bisnis tersebut akan mendapatkan uang dan membayar biaya untuk area operasional lainnya. Agar laba disetujui untuk ekspansi bisnis yang sah, diperlukan penanganannya yang tepat.

2) Mendapatkan Volume Penjualan

Untuk mencapai target yang telah ditentukan, bisnis perlu memiliki volume transaksi tertentu. Sasaran ini dibuat untuk memungkinkan bisnis terus beroperasi dengan uang yang diterima setiap saat, pada interval yang ditentukan.

3) Pertumbuhan Bisnis

Keputusan yang sulit akan memudahkan bisnis untuk tumbuh dengan mantap. Meningkatnya angkanya menandakan meningkatnya laba dan imbalan finansial yang diterima perusahaan. Dengan manfaat nyata dari penjualan untuk bisnis, penting juga bagi Anda untuk memahami bahwa perusahaan Anda akan tumbuh lebih pesat dengan pengelolaan mata uang yang baik. Untuk mempermudah pengaturan sistem keuangan bisnis Anda, Anda dapat menggunakan software akuntansi online seperti Mekari Jurnal, yang memiliki fitur lengkap untuk mengatur keuangan bisnis Anda. Jurnal dapat memudahkan Anda membuka rekening bank bisnis dengan menyediakan berbagai fitur, seperti prosedur pembukaan rekening, bar tracking, konfirmasi

transaksi, bahkan kemampuan untuk mencatat detail pembelian dan pembayaran.

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)

UMKM adalah organisasi atau unit usaha berbasis produk yang telah memenuhi persyaratan organisasi tingkat mikro. Misalnya, sudah diatur dalam Perundang-Undangan No. 20 Tahun 2008 sesuai pedoman UMKM yang mengkategorikan masing-masing usaha mikro, kecil, dan besar secara terpisah.

b. Kriteria UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Perlu untuk mempertimbangkan kriteria-kriterianya sesegera mungkin untuk memahami jenis bisnis yang sedang diluncurkan saat ini. Kalimat ini digunakan untuk menjelaskan maksud dari ayat izin usaha kedepannya dan untuk menunjukkan jumlah uang yang akan diberikan kepada pemilik UMKM. Berikut adalah beberapa standar dan kriteria utama UMKM:

1) Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sesuai yang diaatur dalam undang-undang. Kriteria usaha mikro adalah asset maksimal sebesar 50 juta dan omzet sebesar 300 juta.

2) Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh seorang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah

atau usaha besar yang telah memenuhi kriteria usaha kecil yaitu aset terbesar 50 juta hingga 500 juta dan omzet dari 300 juta hingga 2,5 miliar.

3) Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah jenis kegiatan ekonomi yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh seorang atau sekelompok orang; tidak melibatkan perusahaan muda yang sudah mapan, bubar, atau menjadi partner di perusahaan lain. Hal ini tercantum dalam Undang-Undang ini. Aset minimal \$500 juta dan omzet masing-masing minimal 2,5 miliar dan 50 miliar adalah kriteria bisnis menengah.

Tabel 2.2 Kriteria Usaha Menengah

No	Asset Uraian	Omzet	Kriteria
1	Usaha Mikro	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	Usaha Kecil	> 50 Juta-500 Juta	> 300 Juta-2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	> 500 Juta-10 Miliar	> 2,5 Miliar-50 Miliar

Pada tanggal 14 Juli 2008 diadakan seminar "Usaha Mikro, Kecil dan Menengah" di Jakarta. Seminar ini membahas tentang pengertian "Usaha Mikro, Kecil dan Menengah" sebagai "Usaha Ekonomi Produktif Yang Berbasis Diri Sendiri" dan dilakukan oleh individu atau organisasi bisnis.

c. Klasifikasi UKM (usaha kecil Menengah)

Berdasarkan perkembangannya, UKM di Indonesia dapat di bedakan dalam 4 Kriteria, Sebagai Berikut:

- 1) *Livelihood Activities*, adalah UKM yang dimanfaatkan sebagai kesempatan kerja.

a. untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal.

Pedagang kaki lima misalnya.

2) *Micro Enterprise*, merupakan UKM yang punya sifat pengrajan namun belum punya sifat kewirausahaan.

3) *Small Dynamic Enterprise*, yaitu UKM yang telah memiliki jiwa entrepreneurship dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor

4) *Fast Moving Enterprise*, yaitu UKM yang punya jiwa kewirausahaan dan akan bertransformasi menjadi sebuah Usaha Besar (UB).

d. Ciri-Ciri UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)

1) Jenis komoditi barang yang ada pada usahanya tidak tetap, atau bisa berganti sewaktu-waktu

2) Tempat menjalankan usahanya biasa berpindah sewaktu- waktu

3) Usahanya belum menerapkan administrasi, bahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha masih disatukan

4) Sumber daya manusia (SDM) di dalamnya belum punya jiwa wirausaha yang mumpuni

5) Biasanya tingkat pendidikan SDMnya masih rendah

6) Biasanya pelaku UMKM belum memiliki akses perbankan, namun sebagian telah memiliki akses ke lembaga keuangan non bank

7) Pada umumnya belum punya surat ijin usaha atau legalitas, termasuk NPWP

e. Tujuan usaha mikro kecil dan menengah

1) Mengwujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang dan berkembang dan keadilan.

- 2) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha mikro kecil dan menengah yang tangguh dan juga mandiri.
- 3) Meningkatkan peran Usaha Mikro Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan, pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan juga pengentasan rakyat dari kemiskinan membantu mengurangi jurang kemiskinan.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk peneltiain selanjutnya Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk peneltiain selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dapat memposisikan penelitian serta menunjukkan orsinalitas dari penelitian. Penelitimencamtumkan berbagai hasil penelitian terdahulu terkait dengan penelititan yang hendak dilakukan pada bagaian ini, kemudian membuat kesimpulannya, baik penelititan yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan. Ini adalah draf penulis yang memiliki kaitan kuat dengan topik yang sedang ditulis dalam kaji.

Tabel 2.3

Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Aula Nailal Izzati (2021)	Sistem akuntansi manajemen usaha kecil pada masa pandemi	Kualitatif	Perbedaan sebuah pengalaman seorang manajer akan

		<p>covid-19 tahun 2020 di konveksi UD Surabaya Kec. Rambipuji</p>		<p>mempengaruhi gaya kepemimpinan, gaya inilah yang menyebabkan banyak perbedaan dalam pengambilan sebuah keputusan. Sistem akuntansi manajemen adalah sebuah ilmu yang tertulis dan terangkum dalam sebuah buku yang baku dan bisa dipelajari, tetapi para manajer akan lebih memilih untuk menggunakan pelajaran dari pengalamannya daripada teori yang sudah tertulis. Hal ini yang membuat tidak semua usaha kecil akan mengaplikasikan teori sistem akuntansi manajemen kedalam alur operasional kegiatan usaha, mungkin ada</p>
--	--	---------------------------------------------------------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				beberapa yang diaplikasikan sesuai dengan kebutuhan.
2.	Gelista Dewintr (2021)	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan (Studi pada Auto2000 Way Halim Bandar Lampung)	Kualitatif	Kualitas informasi yang dihasilkan sistem informasi akuntansi penjualan di Auto2000 Way Halim telah Relevan Relevance), Akurat (Accuracy), Tepat Waktu (Timelines), Auto2000 Way Halim sudah memiliki pengendalian internal penjualan yang efektif, Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh Auto2000 Way Halim dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan.
3.	Nuru Nafisah (20221)	Analisi Sistem Akuntansi Manajemen,	Kuantitatif	Kinerja manajerial pada PT Cahaya Putri Agung

		<p>Komitmen Organisasi, Dan Motivasi Terhadap Kinerja Manajerial Di Pt Cahaya Putri Agung Pekanbaru.</p>		<p>Pekanbaru dikategorikan cukup baik dikarenakan perencanaan sampai evaluasi dilakukan secara terperinci oleh perusahaan. Sistem Akuntansi Manajemen, Motivasi, dan Komitmen Organisasi dapat menjadi faktor untuk meningkatkan kinerja manajerial pada PT Cahaya Putri Agung Pekanbaru.</p>
4.	Hani Dewara Putra (2012)	<p>Analisis Implementasi Sistem Akuntansi Pertanggungjawaban Untuk Penilaian Kinerja Anak Perusahaan (Studi Kasus Pada Pt Semen Padang)</p>	Kualitatif	<p>Semen Padang telah menetapkan sistem akuntansi pertanggungjawaban berbasis strategi (balance scorecard) tetapi pada pelaksanaannya masih belum diterapkan secara penuh. PT Semen Padang telah</p>

			<p>menerjemahkan misi dan strategi organisasi dalam setiap operasional bisnisnya baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang, namun perspektif yang diperhitungkan masih hanya perspektif keuangan. Tiga perspektif non keuangan lainnya ada yang sudah diterapkan tetapi belum dilaporkan dalam laporan pertanggungjawaban.</p> <p>Dalam penilaian kinerja dan pemberian reward, PT Semen Padang masih mengacu pada pencapaian terhadap ukuran yang ditetapkan</p>
--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				pada anggaran.
5	Rizky Nurfaizin (2023)	Pengaruh Sistem Akuntansi Manajemen Dan Ketidakpastian Lingkungan Terhadap Kinerja Manajerial Dengan Kualitas Informasi Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Perusahaan Pt. Perkebunan Nusantara Vii)	Kuantitatif	Sistem informasi manajemen dan kualitas informasi berimplikasi pada kerja manajerial. Selain itu, sistem informasi manajemen juga meningkatkan kualitas informasi, dan juga meningkatkan proses kerja manajerial dengan menggunakan kualitas informasi sebagai variabel intervening. Namun, hubungan lingkungan tidak berimplikasi pada produktivitas manajerial atau kualitas informasi.

6	Hariri & Mashuri, (2022)	<p>Sistem Informasi Peramalan Penjualan dengan Menerapkan Metode Double</p> <p>Exponential Smoothing Berbasis Web</p>	Kualitatif & kuantitatif	<p>Pada PE rata-rata 0,14%, metode Double Exponential Smoothing digunakan untuk volume penjualan bulanan Nippon Paint.</p> <p>Berdasarkan perhitungan, hasil Double Exponential untuk memprediksi penjualan Nippon Paint Paint diperoleh 0,14% dari rata-rata PE yang diproduksi dan paling efektif dengan persentase 0,02% dan tingkat kesalahan rata-rata dengan nilai 0,14%, dan hasil tingkat persentase akurasi dengan menggunakan Double Exponential Smoothing diperoleh rata-rata nilai akurasi kurang dari satu. Jadi,</p>
---	--------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				<p>dapat disimpulkan bahwa strategi ini menghasilkan perkiraan penjualan yang sangat tepat untuk Nippon Paint.</p>
7		<p>Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam upaya meningkatkan pengendalian internal</p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap pengendalian intern. Pemantauan atas aktivitas operasional Perusahaan dilakukan oleh direktur, sedangkan pemantauan pada bagian penjualan, keuangan dan pengadaan dilakukan oleh manajer masing-masing.</p>

8	Nanik Ermawati & Nurul Rizka Arumsari (2019)	Sistem informasi akuntansi pada kinerja usaha kecil menengah	Purposive	Pemahaman sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja UKM. Penerapan sistem informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap kinerja UKM. Pengetahuan akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja UKM. Kemampuan berwirausaha tidak berpengaruh terhadap kinerja UKM.
9	Intihanah (2022)	Pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan (studi pada CV. UD maju motor martandu kota Kendari)	Kuantitatif	Penelitian ini sebagai bahan referensi untuk penelitian, dan mengembangkan penelitian dengan menambah variable-variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini seperti variable bebas (X) yaitu sistem

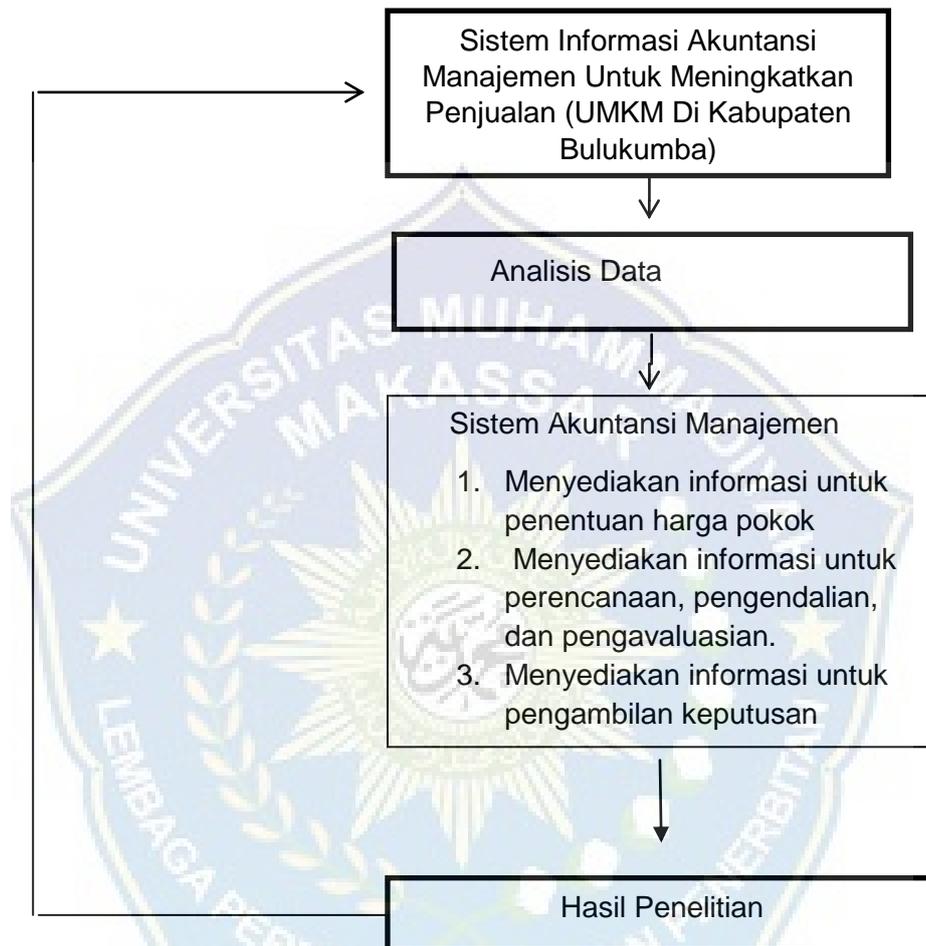
				<p>informasi akuntansi penerimaan kas dan variable terikat (Y) yaitu efektivitas pengendalian piutang, pengendalian internal pendapatan. Sebagai bahan Perusahaan dalam mengaplikasikan sistem informasi penjualan untuk mendukung efektivitas pengendalian internal penjualan.</p>
10	Safitri Dwi Ramadhani (2020)	Evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas untuk meningkatkan pengendalian intern pada CV. Indospice Manado	Kualitatif	<p>sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada CV. Indospice manado belum berjalan secara efektif. Hal ini dikarenakan pengendalian intern yang dilaksanakan di CV. Indospice belum berjalan secara efektif. Elemen lingkungan pengendalian sudah berjalan sesuai dengan standar COSO, tetapi elemen penaksiran resiko, aktivitas</p>

				<p>pengendalian, pengawasan kinerja, dan elemen informasi komunikasi belum sesuai dengan standar COSO. Hal ini dikarenakan masih banyak kendala dalam pelaksanaan, seperti sistem informasi akuntansi yang masih dijalankan secara manual dan masih terjadinya tumpang tindih dalam fungsi akuntansi antara bagian keuangan dan bagian ekspor.</p>
--	--	--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

C. Kerangka Pikir

Gambar 2.2

Kerangka Pikir



D. HIPOTESIS

Berdasarkan masalah pokok, tujuan penelitian, tinjauan Pustaka dan kerangka pikir tersebut diatas, maka hipotesis yang diajukan pada penelitian ini adalah “diduga bahwa implelementansi sistem akuntansi manajemen untuk meningkatkan penjualan (studi kasus umkm di kabupaten bulukumba).”

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kuantitatif merupakan kegiatan analisis penelitian dimana pada proses perhitungannya menggunakan angka-angka. Pendekatan deskriptif digunakan untuk implementasi sistem akuntansi manajemen untuk melanjutkan (study kasus pada umkm di kabupaten bulukumba). Bagian dari penelitian yang dilakukan harus memastikan populasi dan sampel terlebih dahulu. Pada penelitian kuantitatif posisinya harus bebas nilai atau “Value Free”, oleh karena itu kaidah

objektivitas sangatlah ketat diterapkan dalam penelitian (Veronica, 2022:7). Penelitian kuantitatif dengan format deskriptif bertujuan untuk menjelaskan, meringkaskan, berbagai kondisi, berbagai situasi, atau berbagai variabel yang timbul di Masyarakat yang menjadi objek penelitian berdasarkan apa yang terjadi.

Menurut (Amruddin, 2022:15), penelitian kuantitatif adalah Upaya seorang peneliti menemukan pengetahuan dengan memberi data berupa angka. Angka yang diperoleh digunakan untuk melakukan Analisa keterangana, sederhananya penelitian kuantitatif adalah penelitian ilmiah yang disusun secara sistematis terhadap bagian-bagian dan untuk menemukan kausalitas keterkaitan.

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Bulukumba. Penelitian ini akan berlangsung selama dua bulan, mulai Agustus sampai dengan Oktober 2023

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka atau data yang dapat dihitung dengan satuan bilangan. Dan menggunakan data numerik atau data yang diolah menggunakan perangkat lunak (SPSS) (Statistical Product and Service Solutions) dengan menggunakan analisis regresi berganda. Melalui pengujian hipotesis, hasil analisis regresi berganda akan menjelaskan hubungan antar variabel.

2. Sumber Data

Menurut (Masayu Rosyidah, 2021:74) sumber data merupakan subjek dari mana data dapat diperoleh. Maka sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.

a) Sumber data primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Menurut (Ahmad Luthfi & Sri Kasnelly, 2022:185) data primer adalah bisa peneliti langsung dapatkan dari objek riset. Yang berasal langsung dari sumber data yang dikumpulkan secara khusus dengan berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti.

b) Sumber data sekunder

Menurut (Christina Bagenda, 2022:86) Data sekunder merupakan sumber bahan kajian yang digambarkan dari orang yang tidak ikut mengalami atau yang hadir pada waktu kejadian berlangsung.

D. Populasi Dan Sampel

a. Populasi

Menurut Ismiyanto dikutip dalam buku (Roflin, 2021:5), bahwa mengenai populasi adalah keseluruhan subjek atau totalitas subjek penelitian yang dapat berupa orang, benda, suatu hal yang didalamnya dapat diperoleh dan atau dapat memberikan informasi (data) penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah 30 umkm di kabupaten bulukumba.

b. Sampel

Menurut Sugiyono (2019) Sampling Jenuh adalah teknik pemilihan sampel apabila semua anggota populasi dijadikan sampel. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan Teknik Sampling Jenuh, dimana semua populasi dalam penelitian ini dijadikan sampel karena jumlah populasi terbilang kecil. Karena jumlah populasi dalam penelitian ini berjumlah 30 maka seluruh populasi dijadikan sampel. Maka dalam penelitian ini jumlah sampel dalam penelitian adalah 30 responden.

5) Teknik Sampling

Sampling adalah suatu cara pengumpulan data yang sifatnya tidak menyeluruh, yaitu tidak mencakup seluruh objek penelitian (populasi) akan tetapi Sebagian saja dari populasi. Menurut (Rusli Taher, 2022:33) Teknik pengambilan sampel dari populasi. Dalam penelitian ini Teknik sampling yang digunakan yaitu non probability sampling. Non probability adalah Teknik yang tidak didasarkan atas hukum probabilitas sehingga tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk menjadi sampel.

E. Teknik Pengumpulan Data

Menurut (H. Ahmad Luthfi, Sri Kasnelly, 2022: 91) Teknik pengumpulan data adalah Teknik atau cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk pengumpulan data. Teknik dalam menunjuk suatu kata yang abstrak dan tidak diwujudkan dalam benda, tetapi hanya dapat dilihat penggunaannya melalui: observasi wawancara, pengamatan, ujian (tes), dokumentasi, dan lain-lain. Adapun Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Studi lapangan (Field Research)

Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan cara mengadakan peninjauan lapangan pada tempat yang menjadi objek maksud dan tujuan dari penelitian.

2. Kuesioner (Daftar Pertanyaan)

Kuesioner adalah pengumpulan data dengan menyebarkan angket yang berisi daftar pertanyaan kepada responden dengan memilih alternatif jawaban yang tersedia. Dilakukan secara langsung/melalui pos, telepon atau alat komunikasi lain. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode kuesioner dengan skala likert

3. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan dilaksanakan untuk mengumpulkan teori-teori yang mendasari penelitian, yang dapat dijadikan pedoman dalam melakukan analisis terhadap data dan informasi yang didapatkan dari Perusahaan. Dalam penelitian mempelajari buku-buku, artikel, jurnal dan literatur lainnya yang ada kaitannya dengan penelitian ini.

F. Definisi Operasional Variabel

1. Definisi Operasional

Penelitian menggunakan 2 (dua) variabel penelitian yang menjadi acuan oleh penelitian adalah sebagai berikut:

a) Variabel Bebas (Independent Variabel)

Menurut (Surahman, 2020:58), variabel bebas (independent variabel) adalah variabel yang menjadi penyebab atau memiliki kemungkinan teoritis berdampak pada variable.

a. Sistem Akuntansi Manajemen (X)

Sistem akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi yang tujuan utamanya adalah menyajikan laporan keuangan untuk kepentingan pihak internal perusahaan, seperti manajer keuangan, produksi, manajer pemasaran, dan pihak internal lainnya.

b) Variabel Terikat (Dependent Variable)

Menurut (Dkk, 2020:305-306), Variabel terikat (Dependent Variabel) adalah variabel yang secara struktur berpikir keilmuan menjadi variabel yang disebabkan oleh adanya perubahan variabel lainnya. Variabel tak bebas ini menjadi primary interest atau persoalan pokok bagi si peneliti yang selanjutnya menjadi objek penelitian.

1. Penjualan (Y)

Penjualan adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukana melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung, dan melalui agen penjualan.

G. Metode Analisis Data pendekatan

Penelitian adalah penelitian kuantitatif maka analisis yang digunakan adalah :

1. Uji Kualitas Data

a. Uji Validitas Data

Uji validitas data bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pernyataan yang harus dibuang atau diganti karena dianggap tidak relevan. Uji validitas dapat dilihat dengan membandingkan nilai r-hitung dengan nilai r tabel (Puspasari & Puspita, 2022). Uji validitas data digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Uji validitas dilakukan untuk memastikan bahwa masing masing pertanyaan akan terklasifikasi. Uji validitas dalam penelitian ini menggunakan metode Corrected Item Total Correlation.

Hasil perhitungan r-hitung (Correlated Item Total Correlation) kemudian dikonsultasikan dengan r-tabel dengan taraf signifikan 0,05. Apabila r hitung (Correlated Item Total Correlation) $>$ r tabel maka butir instrument dapat dikatakan valid, akan tetapi jika r-hitung (Correlated Item Total Correlation) $<$ r-tabel maka dikatakan bahwa instrument tersebut tidak valid. Penyelesaian pengujian validitas menggunakan program IBM SPSS Statistics Version 22.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari peubah atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Reliabilitas suatu tes merujuk pada derajat stabilitas, konsistensi, daya prediksi, dan akurasi. Pengukuran yang memiliki

reliabilitas yang tinggi adalah pengukuran yang dapat menghasilkan data yang reliabel (Sanaky, 2021).

Tinggi rendahnya reliabilitas, secara empirik ditunjukkan oleh suatu angka yang disebut nilai koefisien reliabilitas. Reliabilitas yang tinggi ditunjukkan dengan nilai alpha Cronbach (α) mendekati angka 1. Kesepakatan secara umum reliabilitas yang dianggap sudah cukup memuaskan jika ≥ 0.700 .

Jika nilai alpha > 0.7 artinya reliabilitas mencukupi (sufficient reliability) sementara jika alpha > 0.80 ini mensugestikan seluruh item reliabel dan seluruh tes secara konsisten memiliki reliabilitas yang kuat. Atau, ada pula yang memaknainya sebagai berikut: Jika alpha > 0.90 maka reliabilitas sempurna. Jika alpha antara $0.70 - 0.90$ maka reliabilitas tinggi. Jika alpha $0.50 - 0.70$ maka reliabilitas moderat. Jika alpha < 0.50 maka reliabilitas rendah. Jika alpha rendah, kemungkinan satu atau beberapa item tidak reliabel.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk memastikan bahwa persamaan regresi yang didapatkan memiliki ketepatan dalam estimasi, tidak bias dan konsisten. Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji heteroskedastisitas, dan uji multikolinearitas yang secara rinci data dijelaskan sebagai berikut:

- a). Uji Normalitas Menurut (Mulyadi, 2020) tujuan uji normalitas adalah sebagai berikut: “Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas diperlukan karena untuk melakukan pengujian variabel lainnya dengan memperkirakan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Jika

asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid dan statistic parametrik tidak dapat digunakan. Penelitian ini menggunakan Kolmogorov-smirnov. Jika nilai Kolmogorov-Smirnov $> 0,05$ berarti data terdistribusi normal.

- b). Uji Multikolinieritas Menurut (Hidayat & Maulana, 2022) uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas di dalam model regresi dapat dilihat dari nilai tolerance dan VIF. Nilai cut-off yang umum digunakan adalah nilai tolerance 0,10 atau sama dengan VIF diatas 10. Apabila nilai tolerance lebih dari 0,10 atau nilai VIF kurang dari 10 maka dapat dikatakan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antar variabel dalam model regresi.
- c). Uji Heteroskedastisitas Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Cara pengujian ada tidaknya heteroskedastisitas dapat bermacam-macam diantaranya uji Glejser. Kriteria pengujiannya dinilai signifikan dari variabel independen lebih dari 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas, dan jika nilai signifikan dari variabel independen lebih kecil dari 0,05 maka ada indikasi terjadi heteroskedastisitas (Hidayat & Maulana, 2022).

3. Analisis Regresi Sederhana

Menurut (Padilah & Adam, 2019), analisis regresi sederhana merupakan suatu algoritma yang digunakan untuk menelusuri pola hubungan antara variabel terikat dengan dua atau lebih variabel bebas. Analisis regresi berganda ialah suatu analisis asosiasi yang digunakan secara bersamaan untuk meneliti pengaruh dua atau lebih variabel bebas terhadap satu variabel tergantung dengan skala pengukuran bersifat metrik, baik untuk variabel bebas maupun variabel tergantungnya (Jusuf, 2021).

Analisis regresi sederhana dilakukan untuk memastikan seberapa besar variabel dependen dipengaruhi oleh variabel independen. Analisis regresi berganda adalah metode untuk menilai seberapa baik implementasi sistem akuntansi manajemen (X) untuk meningkatkan penjualan (Y). Berikut ini penggunaan model persamaan regresi berganda sebagai dasar perhitungannya:

Persamaan umum regresi berganda adalah:

$$Y = \alpha + \beta_1 X + e$$

Keterangan:

Y = Penjualan

X = Sistem Akuntansi Manajemen

α = Konstanta β = Koefisien regresi

e = Koefisien error

H. UJI Hipotesis

Peneliti melakukan penelitian dengan menguji hipotesis mengenai pengaruh reformasi administrasi perpajakan dan tinjauan kepatuhan pajak bagi wajib pajak, digunakan pengujian hipotesis dengan Uji t, Uji F, dan uji R², yaitu:

1. Uji Koefisien Parsial (Uji t) Uji t digunakan untuk mengetahui secara parsial pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen

(Anggraeni, 2022). Untuk melihat hasil uji t, bandingkan nilai signifikan (Sig) dengan tingkat kepercayaan yang diperlukan (α), 0,05, atau bandingkan nilai hitung dan tabel. Untuk menentukan nilai t-tabel ditentukan dengan tingkat signifikan 5% dengan derajat kebebasan $df = (n-k-1)$ dimana n adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel. Dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut: Jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak yang berarti bahwa variabel independen secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen. Jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$, maka H_a ditolak dan H_0 diterima yang berarti bahwa variabel independen secara parsial tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen.

2. Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2) Koefisien determinasi mengukur sejauh mana variabel independen dapat menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel dependen dalam model regresi (Anggraeni, 2022). Jika, nilai R^2 mendekati satu maka kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen sangat baik. Sebaliknya, jika nilai R^2 mendekati nol maka kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen tidak baik atau model dianggap tidak praktis

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah UMKM

Menurut (Purba, 2019) dalam penelitiannya menyatakan bahwa UMKM adalah kegiatan ekonomi kerakyatan mandiri dari berskala kecil yang pengololannya oleh kelompok Masyarakat, keluarga, atau perorangan. Usaha mikro kecil memiliki peranan penting dalam perekonomian negara Indonesia yang memiliki tujuan meningkatkan ekonomi mandiri. Berdasarkan (UU No. 20 Tahun 2008) Usaha Mikro kecil Menengah didirikan dengan tujuan, antara lain: mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan; Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjadi usaha yang tanguh dan mandiri dan meningkatkan peran Usaha Mikro Kecil dan menengah dalam Pembangunan daerah menciptakan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Sejarah UMKM Di Kabupaten Bulukumba pasalnya, pemerintah kabupaten (Pemkab) Bulukumba telah memfasilitasi produk lokal Bulukumba tembus atau terpajang dipasar ritel modern. Kepastian Kerjasama ini ditandai dengan penandatanganan kesepakatan Bersama dengan para perintel modern dengan di ruang pola kantor bupati. Selain itu, Bupati Bulukumba Muchtar Ali Yusuf juga melaunching produk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) Kabupaten Bulukumba pada perintel moderen dan terintegrasi dengan aplikasi ojek pinisi dalam melakukan promosi dan pemasaran secara digital. Bupati menjelaskan bahwa Pemkab terus berupaya untuk memajukan para pelaku UMKM yang ada dibulukumba secara konsisten dan terus menerus. Untuk menilai

perjanjian ini sangat strategis dalam rangka memantapkan hubungan kemitraan yang saling menguntungkan, bertujuan untuk peningkatan promosi dan pemasaran produk UMKM demi mewujudkan Masyarakat produktif, berkarakter demi Bulukumba maju dan Sejahtera.

Selama ini, uangnya orang Bulukumba dibawa ke luar. Produk luar yang terus dibeli. Bisa kering Bulukumba kalau uangnya dibawa terus ke luar. Uangnya dihabisin untuk produk luar katanya. Dengan kerja sama ini, kita mau orang Bulukumba belanjakan uangnya di Bulukumba. produk Bulukumba tak kalah dengan produk luar. Ia meminta peritel moderen untuk memback-up terhadap banyaknya potensi UMKM yang ada di bulukumba. Tak terbatas MoU, juga tak sebatas kertas putih, tapi harus ditindaklanjuti dengan aksi nyata. Kalau UMKM lokal terbantu, maka putaran ekonomi bulukumba lebih cepat. Dengan begitu, Masyarakat akan lebih Sejahtera, sehingga daya beli juga tinggi. Kepala bidangg UMKM Dinas Perdagangan, Perindustrian, dan UKM Bulukumba, Iwan Setiawan Suyuti dalam laporannya menyampaikan bahwa jumlah pelaku UMKM di kabupaten bulukumba cukup besar.

Untuk jumlah usaha mikro sebanyak 66.725 usaha dan usaha kecil sebanyak 9.429 usaha, serta usaha menengah sebanyak 1.015 usaha. Begitu pula, jumlah peritel moderen yang beroperasi dikabupaten bulukumba, sehingga menurutnya, besarnya jumlah pelaku UMKM dan perintel moderen itu, merupakan asset yang cukup potensial dalam mendukung dan menopang pertumbuhan ekonomi di kabupaten bulukumba. Namun sampai sekarang promosi dan pemasaran produk UMKM lokal belum satupun masuk melalui peritel moderen. Itulah sebabnya, penandatanganan dan launching dilakukan. Sebagai pengusaha, kita harus saling mendukung. Apalagi datang ke wilayah tersebut. Sehingga kita harus terus mendukung untuk kemajuan UMKM khususnya di bulukumba. Lebih lanjut dikemukakan bahwa, syarat-syarat yang harus dimiliki oleh pelaku UMKM

untuk masuk pasar Alfamart seperti BPOM, kemudian kelengkapan dari label expired-nya dalam menjaga produk untuk kebutuhan konsumen atau layak konsumsi. Terpenting juga kontinuitas stok. Kenapa?, karena kalau produk sudah terjual pasti akan dikonsumsi oleh konsumen. Jangan sampai, sudah diminati oleh konsumen, tapi stoknya udah kosong. Kemasan juga penting, bagaimana caranya agar produk itu bisa dilirik oleh konsumen. Jangan sampai kita kalah saing sama produk-produk dari luar.

2. Lokasi UMKM Di Kabupaten Bulukumba

Pada penelitian ini penulis telah menetapkan dalam pemilihan lokasi penelitian, yaitu di Kecamatan Herlang Kelurahan Bontokamase, Provinsi Sulawesi Selatan, kode pos 92573. Pemilihan lokasi penelitian ini dipilih disebabkan karena penulis merasa tertarik untuk meneliti terhadap UMKM yang ada di Kabupaten Bulukumba.

3. Visi Dan Misi UMKM

a. Visi

Mewujudkan Masyarakat Produktif, yang Berkarakter Kearifan Lokal Menuju Bulukumba Maju dan Sejahtera

b. Misi

- Meningkatkan kesadaran toleransi dan beragama dalam Masyarakat
- Meningkatkan tata Kelola pemerintahan dan layanan publi
- Mewujudkan tata Kelola pertanian yang berkualitas dan berdaya saing untuk memenuhi kebutuhan daerah dan ekspor
- Meningkatkan produktivitas sumber daya kelautan dan perikanan untuk memenuhi kebutuhan daerah nasional dan Internasional
- Meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui Pendidikan dan kebudayaan yang berkarakter kearifan loca

- Meningkatkan kualitas dan layanan kesehatan Masyarakat
 - Mengembangkan destinasi wisata untuk menarik wisatawan domestik dan mancanegara
 - Pembangunan infrastruktur yang merata untuk melancarkan aktivitas Masyarakat
 - Pembangunan dan meningkatkan perdagangan dan perindustrian untuk mewujudkan ekonomi mandiri berbasis investasi dan bantuan pemerintah
 - Membina generasi muda yang berkarakter dengan menjunjung tinggi sportivitas dan profesionalisme
 - Membangun desa mandiri untuk meningkatkan kesejahteraan Masyarakat
 - Penegakan supremasi hukum dan pertahanan dan keamanan
4. Struktur Keorganisasian pada Umkm Di Kabupaten Bulukumba

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Hasil Penelitian

a. Validitas

Untuk mengetahui valid atau sahnya variabel penelitian maka digunakan uji validitas. Untuk mengetahui apakah layak atau tidaknya suatu item yang diuji. Uji validitas memiliki standar kolerasi yan ditentukan dari besar responden yang digunakan dengan menggunakan rumus:

$$Df=n-2$$

$$n =30-2$$

$$n=28 \text{ reponden}$$

30 responden yang akan dianalisis maka besar R tabel yang digunakan ialah 0,361
 Untuk mengetahui apakah kuisisioner dikatakan valid atau tidak dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Hasil Uji Validitas

Variabel	Item Pernyataan	Corrected item total correlation	R Tabel n=30 taraf 5%	Keterangan
Sistem Akuntansi Manajemen (X)	X1	0,420	0,361	Valid
	X2	0,413	0,361	Valid
	X3	0,488	0,361	Valid
	X4	0,730	0,361	Valid
	X5	0,440	0,361	Valid
	X6	0,427	0,361	Valid
	X7	0,405	0,361	Valid
	X8	0,400	0,361	Valid
	X9	0,383	0,361	Valid
Penjualan (Y)	Y1	0,499	0,361	Valid
	Y2	0,852	0,361	Valid
	Y3	0,684	0,361	Valid
	Y4	0,445	0,361	Valid
	Y5	0,852	0,361	Valid
	Y6	0,455	0,361	Valid
	Y7	0,370	0,361	Valid
	Y8	0,491	0,361	Valid
	Y9	0,739	0,361	Valid
	Y10	0,619	0,361	Valid

Sumber : Hasil Olah Data SPSS Versi 25 tahun 2023

Berdasarkan hasil uji validitas memperlihatkan item pertanyaan yang digunakan dalam penelitian memiliki r tabel lebih besar atau di atas 0,361 Sehingga

dapat disimpulkan bahwa koefisien yang digunakan tentang variabel pengetahuan dan Minat dinyatakan valid sebagai alat ukur variabel.

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama akan menghasilkan data yang sama. Setelah didapat reliabilitas Instrumen (r-hitung), maka nilai tersebut dibandingkan dengan r-tabel yang sesuai dengan jumlah responden dan taraf nyata. Bila $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$, maka instrumen tersebut dikatakan *reliable*. Untuk uji reliabilitas digunakan teknik Alpha Cronbach yaitu sebesar 0,60. Jika nilai r-hitung $>$ dari 0,60 maka item tersebut dinyatakan valid.

Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	Standar Reliabilitas	Keterangan
1.	Sistem Akuntansi Manajemen (X)	0,603	0.60	Reliabel
2.	Penjualan (Y)	0,711	0.60	Reliabel

Sumber : Hasil Olah Data SPSS Versi 25 tahun 2023

Berdasarkan data tabel di atas menunjukkan angka-angka dari nilai *cronbachs Alpha(a)* pada seluruh variabel dalam penelitian ini, semuanya menunjukkan besaran di atas nilai 0.60. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen dan dependen adalah *reliable* dan dapat disimpulkan bahwa pernyataan koefisien responden menunjukkan kehandalan dalam mengukur variabel-variabel dalam model penelitian.

c. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah sebuah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk menilai sebaran data pada sebuah kelompok data tersebut berdistribusi normal

atau tidak. Dasar pengambilan keputusan adalah jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka artinya data yang dianalisis berdistribusi normal maka sebaliknya jika data nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka data tidak berdistribusi normal.

Uji Normalitas.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.32333924
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.078
	Positive	.078
	Negative	-.059
Test Statistic		.078
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Sumber : Hasil Olah Data SPSS Versi 25 tahun 2023

Berdasarkan tabel tersebut maka diketahui bahwa nilai sig $0,200 > 0,05$. Hal ini berarti bahwa seluruh data yang digunakan saling berdistribusi normal, maka dapat dilakukan analisis data selanjutnya.

d. Uji Multikoleniaritas

Uji multikoleniaritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Jika tergejala multikoleniaritas, maka model regresi menjadi buruk karena beberapa variabel akan menghasilkan parameter yang mirip sehingga dapat saling mengganggu. Pendeteksian problem multikoleniaritas dapat dilihat dari nilai Variance Inflation Factor (VIF). Jika nilai VIF kurang dari 10, maka terdapat gejala multikoleniaritas. Sebaliknya, jika nilai VIF lebih dari 10 dan nilai tolerance lebih dari 0.10, maka tidak ada gejala multikoleniaritas

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-4.802	8.818		-.545	.590		
	SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN	1.202	.216	.725	5.575	.000	1.000	1.000

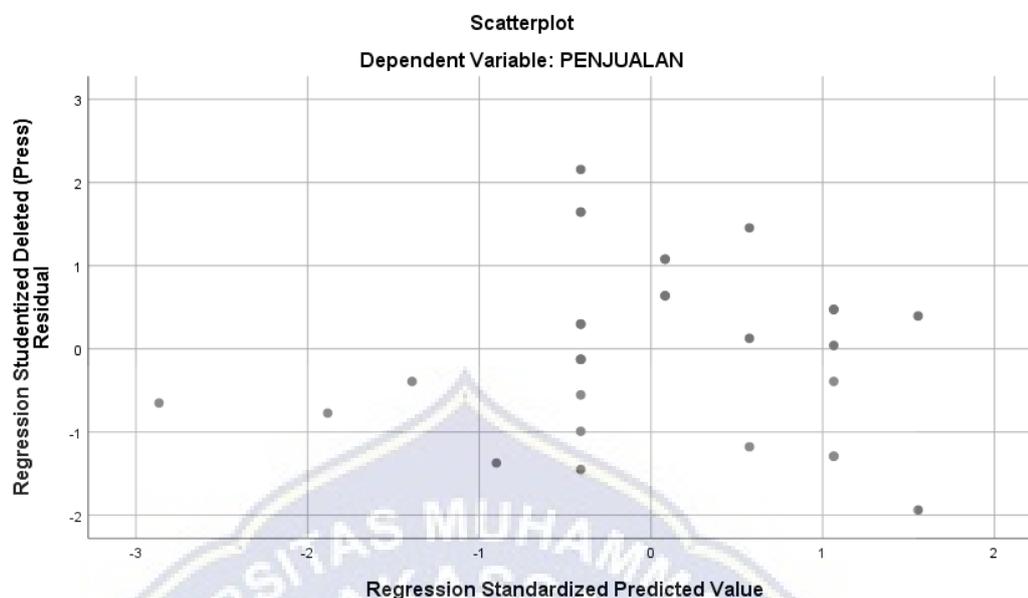
a. Dependent Variable: PENJUALAN

Sumber : Hasil Olah Data SPSS Versi 25 tahun 2023

Nilai tolerance variabel frekuensi setiap variabel lebih besar dari 0,10. Sementara itu, sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas.

e. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi terdapat kesamaan atau ketidak samaan varians antara pengamatan yang satu dengan pengamatan yang lainnya. Pengujian heteroskedastisitas menggunakan grafik scatterplot. Berikut ini tampilan grafik scatterplot dari model regresi dalam penelitian ini yang disajikan pada gambar sebagai berikut.



Terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi dalam penelitian ini.

f. Analisis Regresi Sederhana

Analisis Regresi berganda adalah teknik statistik yang secara bersamaan mengembangkan hubungan matematis antara dua atau lebih variabel independen dan variabel dependen.

Analisis Regresi Berganda

Coefficients^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		

1	(Constant)	4.802	8.818		.545	.590
	SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN	1.202	.216	.725	5.575	.000
a. Dependent Variable: PENJUALAN						

Sumber : Hasil Olah Data SPSS Versi 25 tahun 2023

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 4,802 + 1,202 (X) + 8,818 (e)$$

Keterangan:

Y = Variabel terkait (Penjualan)

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

X = Variabel bebas (Sistem Akuntansi Manajemen)

e = Standar eror

- Koefisien sebesar 4,802 mengandung arti bahwa nilai konsisten variabel Penjualan adalah 4,802
- Koefisien regresi X sebesar 1,202 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai sistem akuntansi manajemen maka nilai penjualan bertambah sebesar 1,202.
- Nilai regresi pada setiap variabel bernilai positif maka dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi manajemen memiliki pengaruh terhadap penjualan.

g. Koefisien Determinasi

Uji Koefisien Determinasi (R^2) digunakan untuk mencari seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dengan nilai berkisaran antara $0 \leq R^2 \leq 1$.

Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.725 ^a	.526	.509	2.364
a. Predictors: (Constant), SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN				

Sumber : Hasil Olah Data SPSS Versi 25 tahun 2023

Berdasarkan tabel, analisis diperoleh nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,526 atau 52,6 %. Arti dari koefisien ini adalah sistem akuntansi manajemen memberi pengaruh terhadap penjualan sebesar 52,6 % Sedangkan sisanya 47,4 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

h. Pengujian Hiptosis (Uji T)

Uji t dilakukan untuk mengetahui signifikan peran secara parsial antara variabel independen terhadap variabel dependen dengan mengasumsikan bahwa variabel independen lain dianggap konstan. (t-test) hasil perhitungan ini selanjutnya dibandingkan dengan t tabel dengan menggunakan tingkat kesalahan 0,05 Kriteria yang digunakan adalah sebagai berikut:

- H_0 diterima jika nilai t hitung $< t_{tabel}$ atau nilai sig $> \alpha$
- H_a ditolak jika nilai t hitung $> t_{tabel}$ atau nilai sig $> \alpha$

Bila terjadi penerimaan H_0 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh signifikan, sedangkan bila H_0 ditolak artinya terdapat pengaruh yang signifikan.

B. Uji Parsial T

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		

1	(Constant)	4.802	8.818		.545	.590
	SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN	1.202	.216	.725	5.575	.000

a. Dependent Variable: PENJUALAN

Sumber : Hasil Olah Data SPSS Versi 25 tahun 2023

$$\begin{aligned}
 t_{\text{tabel}} &= (0,05/2 : n - k - 1) \\
 &= (0,05/2 : 30-1-1) \\
 &= (0,025 : 28) \text{ Dilihat pada distribusi nilai } t_{\text{tabel}} = 2,048
 \end{aligned}$$

Berdasarkan nilai signifikan: Dari tabel Coefficients diperoleh nilai t_{hitung} Variabel (X) Sistem Akuntansi Manajemen sebesar $5,575 \geq t_{\text{tabel}} 2,048$ dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak (menerima H_a) sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel sistem akuntansi manajemen berpengaruh positif terhadap penjualan.

2. Pengaruh Implementasi Sistem Akuntansi Manajemen Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Umkm Di Kabupaten Bulukumba

Sistem akuntansi manajemen (SAM) adalah sistem informasi yang menyediakan informasi yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengevaluasi kegiatan organisasi. SAM mengumpulkan data dari berbagai sumber, seperti data operasional, data keuangan, dan data lingkungan, dan kemudian memproses data tersebut untuk menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi manajemen.

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi penjualan UMKM adalah sistem akuntansi manajemen. Sistem akuntansi manajemen yang baik dapat membantu UMKM untuk mengelola keuangannya secara lebih efektif dan efisien. Hal ini dapat berdampak positif terhadap peningkatan penjualan. Implementasi sistem akuntansi manajemen dapat memberikan berbagai manfaat bagi UMKM, antara lain

Meningkatkan akurasi data keuangan. Meningkatkan transparansi keuangan, Meningkatkan pengambilan keputusan dan Meningkatkan efisiensi operasional.

Dalam konsep *Balanced Scorecard*, mereka mengajukan bahwa kinerja keuangan hanyalah satu aspek dari pengukuran kinerja, dan aspek-aspek lain seperti pelanggan, proses internal, dan pembelajaran dan pertumbuhan juga penting. Oleh karena itu, akuntansi manajemen harus mencakup pengukuran kinerja yang holistik untuk mendukung peningkatan penjualan. Hansen (2006) mengatakan bahwa sistem akuntansi manajemen yang efektif dapat membantu perusahaan untuk lebih memahami perilaku pelanggan dan pasar mereka, yang dapat mengarah pada peningkatan penjualan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data maka dapat diketahui bahwa sistem akuntansi manajemen memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan UMKM di Kabupaten Bulukumba. Hasil tersebut diperoleh dari nilai Berdasarkan nilai signifikan tabel Coefficients diperoleh nilai t_{hitung} Variabel (X) Sistem Akuntansi Manajemen sebesar $5,575 \geq t_{tabel} 2,048$ dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak (menerima H_a) sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel sistem akuntansi manajemen berpengaruh positif terhadap penjualan. Semakin baik sistem akuntansi manajemen yang diterapkan oleh pelaku usaha maka semakin berpotensi meningkatkan penjualan pada usahanya tersebut.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Rizky (2023) dengan judul “Pengaruh Sistem Akuntansi Manajemen Dan Ketidakpastian Lingkungan Terhadap Kinerja Manajerial Dengan Kualitas Informasi Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Perusahaan Pt. Perkebunan Nusantara Vii)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem informasi manajemen dan kualitas informasi berimplikasi pada kerja manajerial. Selain itu, sistem

informasi manajemen juga meningkatkan kualitas informasi, dan juga meningkatkan proses kerja manajerial dengan menggunakan kualitas informasi sebagai variabel intervening. Namun, hubungan lingkungan tidak berimplikasi pada produktivitas manajerial atau kualitas informasi.

Hasil penelitian lainnya dilakukan oleh maharani dkk (2022) dengan judul “Analisis Strategi Akuntansi Manajemen Dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pt Solo Murni”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem informasi akuntansi manajemen yang dikelola dengan baik akan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap volume penjualan di PT Solo Murni. Hal ini dibuktikan oleh kerjasama dengan perusahaan perangkat lunak asal Australia yaitu Electronic for Imaging inc. yang mulai dikembangkan sejak tahun 2018 agar pekerjaan semakin efisien sehingga menghasilkan informasi yang akurat dan real time.

Adapun besaran pengaruh sistem akuntansi manajemen berdasarkan tabel, analisis diperoleh nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,526 atau 52,6 %. Arti dari koefisien ini adalah sistem akuntansi manajemen memberi pengaruh terhadap penjualan sebesar 52,6 % Sedangkan sisanya 47,4 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai sistem akuntansi manajemen dalam meningkatkan penjualan pada UMKM Di Kabupaten Bulukumba di ketahui bahwa sistem akuntansi manajemen sudah berjalan di Umkm tersebut.

Penerapan sistem akuntansi manajemen pada bidang usaha mikro kecil dan menengah sangat membantu para Masyarakat dalam mengelola bisnis yang lebih efektif didalam mengidentifikasi tujuan bisnis, pemilihan metode akuntansi, penyusunan amggarean dan lain sebagainya,

Penerapan sistem akuntansi manajemen didalam meningkatkan penjualan pada sebuah umkm sangatlah efisien karena dapat membantu dalam menganalisis biaya dan laba, pemantauan persediaan, pemantauan penjualan, dan lain sebagainya,

Tidak adanya pemilihan metode akuntansi yang dimana pemilihan metode akuntansi akan membantu para umkm didalam menganalisis pendapatan maupun pengeluaran

B. Saran

Dari hasil dan kesimpulan analisis yang dilakukan pada umkm mengenai sistem akuntansi manajemen dalam meningkatkan penjualan maka saran terhadap kelemahan yang terdapat diatas:

1. Penerapan sistem akuntansi manajemen pada bidang usaha kecil dan menengah (UMKM) sangat diperlukan karna membantu para Masyarakat / owner didalam mengidentifikasi tujuan bisnis pemilihan metode akuntansi, penyusunan anggaran, dan lain sebagainya.

2. Penerapan sistem akuntansi manajemen didalam meningkatkan penjualan pada sebuah umkm sangat diperlukan karena dapat membantu didalam menganalisis biaya dan laba, pemantauan persediaan, pemantauan penjualan dan lain sebagainya. Perlu adanya pemilihan metode akuntansi dimana akan membantu didalam menganalisis pendapatan dan pengeluaran



DAFTAR PUSTAKA

- Adrian, F. A., Putri, V. S., & Suri, M. (2021). Hubungan Belajar Online di Masa Pandemi Covid 19 dengan Tingkat Stress Mahasiswa S1 Keperawatan STIKes Baiturrahim Jambi. *Jurnal Akademika Baiturrahim Jambi*, 10(1), 66–73.
- Alfrian, G. R., & Pitaloka, E. (2020). Strategi usaha mikro, kecil, dan menenga (UMKM) bertahan pada kondisi pandemik covid 19 di Indonesia. *Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOVE)*, 6(2), 139–146.
- Amruddin. (2022). *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Media Sains Indonesia.
- Assauri, S. (2002). *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi*. Jakarta: Bank Loyalty: The Complex Relationship Between Image, Service
- Basu Swasta Dh Dan Irawan, 2013. *Manajemen Pemasaran Modern*, Bpfe-Ugm, Binaman Pressindo.
- Basuki, K. (2019). Sistem Pemilu. Issn 2502-3632 (Online) Issn 2356-0304 (Paper) *Jurnal Online Internasional & Nasional Vol. 7 No.1, Januari – Juni 2019 Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta*, 53(9), 1689–1699.
Www.Journal.Uta45jakarta.Ac.Id
- Bloemer, Josee, Ko De Ruyter, Pascal Peeters, (1998), “Investigating Drivers Of Chenhall, Robert H, Dan Deigan Morris, 1986, “The Impact Of Structure, Environment, And Interdependence On The Perceived Usefulness Of Management Accounting Systems”, *The Accounting Review*, No 1, Pp. 16–35.
- Christina Bagenda. (2022). *Metode Penelitian Kepustakaan (Library Research)*. Media Sains Indonesia.
- Davis, B, Gordon .1991. *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: Pt Pustaka Diterjemahkan Benyamin Molan: Pt. Prenhallindo: Jakarta.\
- Efendi, D., & Kusuma, E. A. (2021). The Role Of The Management Accounting Sistem And Decision-Making Style On Managerial Performance. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 25(1), 144–161. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v25i1.5330>
- Dkk, H. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*. Cvpustaka Ilmu Group.
- Eriani, I. D. Dan, & Fanani, Z. (2019). Ketidakpastian Lingkungan Dan Kinerja Manajerial: Peran Mediasi Sistem Akuntansi Manajemen. *Jurnal Reviu Akuntansi Dan Keuangan*, 9(3), 255–268. <https://doi.org/10.22219/jrak.v9i3.8709>
- H Ahmad Luthfi, Sri Kasnelly, A.H. (20022a). *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Insan Cendekia Mandiri.
- Hansen/Mowen. 2007. *Akuntansi Manajerial*. Buku 2. Edisi 8. Salemba Empat.Jakarta.

- Hartono, Jogiyanto. 2000. Pengenalan Komputer: Dasar Ilmu Komputer, Ilmukomputer.Com Kecil Dan Menengah. Kedua. Andi. Yogyakarta
- Jusuf, D. I. (2021). Perilaku Konsumen Dimasa Bisnis Online. Penerbit Andi.
- Kotler Philip. 2008. Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan. Inovator, 9(1), 23. <https://doi.org/10.32832/Inovator.V9i1.3014>
- Masayu Rosyidah. (2021). Metode Penelitian. Deepublish.
- Mulyadi, M. (2020). Pengaruh Tenure Audit, Pergantian Auditor Dan Ukuran Kantor Akuntan Publik Terhadap Audit Report Lagi.
- Padilah, T. N., & Adam, R. I. (2019). Analisis Regresi Linier Berganda Dalam Estimasi Produktivitas Tanaman Padi Di Kabupaten Karwang. Fibonacci: Jurnal Pendidikan Matematika Dan Matematika, 5(2), 177. <https://doi.org/10.24853/Fbc.5.2.117-128>
- Pangestu, Danu Wira. (2007). Teori Dasar Sistem Informasi Manajemen (Sim). Pemograman, Sistem Informasi, Dan Intelegensi Buatan. Edisi 3. Cet. Quality, And Satisfaction”, International Journal Of Bank Marketing, Raja Grafindo Persada.
- Puspasari, H., & Puspita, W. (2022). Uji Validitas Dan Reliabilitas Instrumen Penelitian Tingkat Pengetahuan Dan Sikap Mahasiswa Terhadap Pemilihan Suplemen Kesehatan Dalam Menghadapi Covid-19 Validity Test And Realibility Instrument Research Level Knowledge And Attitude Of Students Towards. Jurnal Kesehatan, 13, 65-71.
- Refiyanto, E., & Muid, D. (2022). Analisis Penggunaan Informasi Dan Penerapan Akuntansi Manajemen Terhadap Strategi Pengembangan Umkm Kota Bontang. Diponegoro Journal of Accounting, 11(1), 1–9. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Roflin, E. (2022). Populasi, Sampel, Variabel Dalam Penelitian Kedokteran. Penerbit Nem.
- Rusli Taher, N. (2022). Buku Ajar Metodologi Penelitian. Penerbit Nem.
- Sadat, P. A., Handayani, S., & Kurniawan, M. (2020). Disiplin Kerja Dan
- Sanaky, M. M. (2021). Analisis Faktor-Faktor Keterlambatan Pada Proyek Pembangunan Gedung Aseama Man 1 Tulehu Maluku Tengah. Jurnal Simetrik, 11(1), 432. <https://doi.org/10.31959/Js.V11i1.615>
- Stair, M. Ralph, George W. Reynolds. (2010). Principles Of Information Systems: A Managerial Approach. (9th Edition). Australia: Thomson Course Technology.
- Siregar, S.V., Harahap, S.N., dan Wasilah 2011. Evaluasi Tantangan Penerapan Standar Akuntansi Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) Untuk Usaha Kecil dan Menengah. Proposal Hibah RUUI.

Sudirman, N. (2018). KONDISI SANITASI LINGKUNGAN PONDOK PESANTREN DI KOTA MAKASSAR TAHUN 2018.

Surahman. (2020). Metode Penelitian. Kementrian Kesehatan Republik Indonesia.

Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro,

Undang-Undang Dasar 1945 Pasal 33 Ayat (1) Vol 16, Issue 7 Date. Yogyakarta.

[Http://Digilib.Uinkhas.Ac.Id/6953/1/Aula%20nailal%20izzati_E20173051.Pdf](http://Digilib.Uinkhas.Ac.Id/6953/1/Aula%20nailal%20izzati_E20173051.Pdf)

[Http://Repository.Uinsuska.Ac.Id/57970/1/Gabungan%20kecuali%20bab%20iv.Pdf](http://Repository.Uinsuska.Ac.Id/57970/1/Gabungan%20kecuali%20bab%20iv.Pdf)

[Http://Repository.Radenintan.Ac.Id/16878/1/Perpus%20pusat%20bab%201%20dan%202.Pdf](http://Repository.Radenintan.Ac.Id/16878/1/Perpus%20pusat%20bab%201%20dan%202.Pdf)

Wijaya, M. C. (2017). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pada Toko Obral

Dengan Metode Rapid Application Development (Rad). Angewandte Chemie

[Http://Repository.Unika.Ac.Id/4225/3/11.60.0065 Marsella_Caroline_Wijaya Bab 2.Pdf](http://Repository.Unika.Ac.Id/4225/3/11.60.0065_Marsella_Caroline_Wijaya_Bab_2.Pdf)

Mendrofa, L. H. (2018). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Obat-

Obatan Pada Rumah Sakit Umum Imelda Pekerja Indonesia Medan. 2504, 1–

9.

Medan, M. G. (2018). Sistem Akuntansi Penjualan Pada Pt. Sunindo Varia Motor Gemilang Medan. 2(2), 108–115.

Wahyudi, I., Munandar, A., Suripto, Astuti, Nurbawani, A., Sidharta, J., Purba, A. I.,

Saribu, A. D., Symbolon, E., & Zunaidi, A. (2021). Akuntansi Manajemen.

[Www.Penerbit.Medsan.Co.Id](http://www.penerbit.medsan.co.id)

Veronica, A. S., (2022). Metodologi Penelitian Kuantitatif. Get Press.

[Http://Repo.Unand.Ac.Id/557/1/Skripsi.Pdf](http://Repo.Unand.Ac.Id/557/1/Skripsi.Pdf)

International Edition, 6(11), 951–952., 5–24. Pengertian Sistem. 9–22.

Azpcp Gunawan. (2019). Landasan Teori 2.1 Konsep Dasar Sistem 2.1.1

L

A

M

P

I

R

A

N



Lampiran 1

KUESIONER PENELITIAN

Kuesioner ini bertujuan untuk melengkapi data penelitian penulis yang berjudul : **Implementasi Sistem Akuntansi Manajemen Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada Umkm Di Kabupaten Bulukumba)**

Responden yang terhormat,

Saya selaku peneliti memohon kesediaan anda untuk mengisi kuesioner ini dalam rangka pengumpulan data untuk sebuah penelitian, dengan ini saya mohon kesediaan responden untuk mengisi data kuesioner yang diberikan, Saya harap anda menjawab apa adanya sesuai apa yang anda rasakan, lakukan dan alami bukan atas dasar keterpaksaan. Sesuai dengan kode etik penelitian, saya menjamin kerahasiaan semua data. Informasi Responden merupakan bantuan yang sangat berarti dalam melengkapi penelitian saya. Sebelumnya , saya sampaikan terima kasih banyak atas kerja sama dan bantuannya.

Peneliti,

Rani Kurnia

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Usia/Umur :
4. Pendidikan Terakhir :
5. Jenis Usaha :Tahun

II. PETUNJUK PENGISIAN

Mohon terlebih dahulu membaca dengan pernyataan dengan cermat, sebelum mengisinya dengan sebenarnya.

- Kuesioner ditujukan untuk pegawai Rumah Sakit Umum Daerah Mamuju.
- Bapak/Ibu diharapkan dapat memberikan jawaban yang paling sesuai dengan persepsi Bapak/Ibu terhadap penelitian ini.
- Berilah tanda \surd pada kolom pertanyaan kuesioner yang sesuai dengan pilihan jawaban Bapak/Ibu.

III. KETERANGAN

<u>Tanda</u>	<u>Keterangan</u>	<u>Skor</u>
<u>SS</u>	<u>Sangat Setuju</u>	<u>5</u>
<u>S</u>	<u>Setujua</u>	<u>4</u>
<u>KS</u>	<u>Kurang Setuju</u>	<u>3</u>
<u>TS</u>	<u>Tidak Setuju</u>	<u>2</u>
<u>STS</u>	<u>Sangat Tidak Setuju</u>	<u>1</u>

Kinerja Sistem Akuntansi Manajemen (X1)

<u>No</u>	<u>Pertanyaan</u>	<u>Pilihan jawaban</u>				
		<u>SS</u>	<u>S</u>	<u>KS</u>	<u>TS</u>	<u>STS</u>
	Broad scope					
<u>1.</u>	<u>Saya menyediakan informasi terkait produk terhadap konsumen</u>					
<u>2.</u>	<u>Saya menyediakan informasi terkait produktivitas karyawan dan layanan konsumen</u>					
<u>3.</u>	<u>Saya menyediakan informasi terhadap arus kas keuangan usaha saya setiap bulannya</u>					
	<u>Time Line</u>					
<u>4.</u>	<u>Informasi yang diminta konsumen tersedia dengan cepat atau tepat</u>					
<u>5.</u>	<u>Saya menyediakan informasi yang akurat dan otomatis untuk diakses oleh konsumen</u>					
<u>6.</u>	<u>Informasi yang saya minta secara otomatis segera diperoleh sesaat setelah informasi selesai diproses</u>					
	<u>Integration</u>					
<u>7.</u>	<u>Adanya struktur organisasi membuat semua aktivitas lebih mudah</u>					
<u>8.</u>	<u>Pembagian tugas dan kerja membuat semua lebih teratur dalam menjalankan usaha</u>					
<u>9.</u>	<u>Adanya evaluasi untuk mengidentifikasi kesalahan dalam aktivitas usaha memudahkan untuk memperbaiki manajemen</u>					

Penjualan (Y)

<u>No</u>	<u>Pertanyaan</u>	<u>Pilihan jawaban</u>				
		<u>SS</u>	<u>S</u>	<u>KS</u>	<u>TS</u>	<u>STS</u>
<u>Volume Penjualan</u>						
<u>1.</u>	<u>Penjualan mengalami peningkatan setiap pada usaha saya</u>					
<u>2.</u>	<u>Setiap bulannya penjualan saya mencapai target</u>					
<u>3.</u>	<u>Semua produk/jasa terjual dengan mudah setiap bulannya</u>					
<u>Laba</u>						
<u>4.</u>	<u>Keuntungan bersih yang saya dapatkan jauh lebih besar dari sebelumnya</u>					
<u>5.</u>	<u>omzet setiap bulannya meningkat</u>					
<u>Tingkat Konsumen</u>						
<u>6.</u>	<u>Terjadinya peningkatan konsumen yang menjadi pelanggan</u>					
<u>7.</u>	<u>Konsumen yang membeli produk saya berasal dari berbagai kalangan</u>					
<u>8.</u>	<u>Adanya tingkat kepuasan terhadap produk/jasa yang dirasakan oleh konsumen</u>					
<u>Persentase Pasar</u>						
<u>9.</u>	<u>Produk/jasa usaha saya banyak diminati dipasaran</u>					
<u>10.</u>	<u>Produk/jasa saya banyak dikenal masyarakat luas dari berbagai kalangan</u>					

Kinerja Pegawai (Y)

<u>No</u>	<u>Pertanyaan</u>	<u>Pilihan jawaban</u>				
		<u>SS</u>	<u>S</u>	<u>KS</u>	<u>TS</u>	<u>STS</u>
<u>Ketepatan Waktu</u>						
<u>1.</u>	<u>Efisiensi waktu saya melebihi rata-rata karyawan lain.</u>					
<u>2.</u>	<u>Saya selalu menyelesaikan pekerjaan tepat Waktu</u>					
<u>3.</u>	<u>Saya tidak pernah menunda-nunda Pekerjaan</u>					
<u>Deskripsi Pekerjaan</u>						
<u>4.</u>	<u>Saya puas dengan kesesuaian tugas pekerjaansaya saat ini dengan keahlian dan pengalaman saya.</u>					
<u>5.</u>	<u>Saya bertanggung jawab terhadap pekerjaan yang saya lakukan</u>					
<u>6.</u>	<u>Saya bekerja dengan standar yang ditentukan</u>					
<u>Kuantitas</u>						
<u>7.</u>	<u>Saya menetapkan prioritas kerja dalam bekerja</u>					
<u>8.</u>	<u>Kuantitas kerja saya selalu Meningkatkan</u>					
<u>9.</u>	<u>Kuantitas kerja saya melebihi rata-rata karyawan lain.</u>					
<u>Kualitas</u>						
<u>10.</u>	<u>Saya memiliki loyalitas yang tinggi terhadap Perusahaan</u>					
<u>11.</u>	<u>Kualitas kerja saya jauh lebih baik dari pegawai lain</u>					
<u>12.</u>	<u>Kualitas kerja saya dapat dipertanggung jawabkan</u>					

Lampiran 2

TABULASI DATA RESPONDEN

SISTEM AKUNTASI MANAJEMEN (X)										
No	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	total
1	4	4	5	4	4	5	4	5	5	40
2	5	4	5	4	4	5	4	4	5	40
3	4	4	5	4	4	4	5	5	5	40
4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	40
5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	43
6	5	4	5	5	5	5	5	5	5	44
7	5	5	5	5	4	4	5	5	5	43
8	5	5	5	4	4	5	5	5	5	43
9	4	5	5	5	5	5	4	5	5	43
10	5	5	5	5	5	4	5	5	5	44
11	4	4	5	5	5	4	5	5	5	42
12	5	5	5	5	4	5	5	4	5	43
13	5	5	5	5	4	4	4	5	5	42
14	5	4	5	4	5	4	4	5	5	41
15	5	5	5	4	4	4	4	5	5	41
16	5	4	5	4	5	4	5	4	5	41
17	4	3	5	4	5	5	5	5	4	40
18	5	5	4	5	5	3	5	4	5	41
19	5	5	5	3	5	4	3	4	5	39
20	5	5	3	5	5	5	4	5	5	42
21	5	5	4	5	4	4	5	4	4	40
22	5	5	4	5	5	5	5	5	4	43
23	5	5	3	5	5	4	5	5	3	40
24	5	4	5	5	4	4	3	5	5	40
25	4	4	5	4	5	4	4	5	5	40
26	4	5	5	4	3	3	4	5	5	38
27	3	5	5	3	5	4	5	5	5	40
28	5	4	5	3	3	3	4	5	5	37
29	5	5	5	4	5	3	4	4	5	40
30	4	3	3	3	4	5	5	5	3	35

PENJUALAN (Y)										
Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	TOTAL
5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	43
4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	47
4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	47
5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	48
5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	44
4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	44
5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	44
4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	46
5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	48
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	49
5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	43
4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	48
5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	49
5	5	5	3	5	5	5	4	5	5	47
4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	47
4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	46
4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
3	5	4	5	5	5	5	4	5	5	46
4	3	4	4	3	5	5	3	3	5	39
4	5	5	4	5	5	4	4	5	5	46
4	5	5	3	5	5	3	5	5	3	43
5	5	5	4	5	5	5	3	5	5	47
4	5	5	5	5	3	4	5	3	5	44
5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	43
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	3	5	4	3	5	4	4	3	5	40
4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	44
4	4	3	5	4	4	3	3	4	4	38
4	4	5	3	4	5	5	3	4	5	42
4	3	3	4	3	5	4	3	4	3	36

	Sig. (2-tailed)	.861	.831	.305	.170		.342	.254	.865	.710		.015
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X6	Pearson Correlation	-	-	-.176	.164	.180	1	.180	.126	-.187		.427*
	Sig. (2-tailed)	.030	.296					.342	.508	.322		.078
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X7	Pearson Correlation	-	-	-.277	.257	.215	.180	1	.089	-.360		.405*
	Sig. (2-tailed)	.134	.047					.342	.638	.051		.101
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X8	Pearson Correlation	-	-	-.077	.072	-	.126	.089	1	-.117		.400*
	Sig. (2-tailed)	.374	.154		.033		.069	.063		.538		.597
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
X9	Pearson Correlation	.074	.219	.704*	.028	-	-	-	-	1		.383*
	Sig. (2-tailed)	.698	.246	.000	.881	.710	.327	.057	.538			.037
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
SISTEM AKUNTANSI MANAJEME N	Pearson Correlation	.320	.413	.188	.730**	.440	.327	.305	.100	.383*		1
	Sig. (2-tailed)	.085	.023	.320	.000	.015	.078	.101	.597	.037		
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

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

Y7	Pearson Correlation	.535**	-.043	.093	.152	-.043	.112	1	-	-	.356	.370*
	Sig. (2-tailed)	.002	.822	.623	.423	.822	.557		.733	.977	.053	.044
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y8	Pearson Correlation	.144	.286	.131	.005	.286	-.385*	-	-	1	.088	-.491*
	Sig. (2-tailed)	.448	.125	.491	.979	.125	.036	.733		.643	.366	.119
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y9	Pearson Correlation	.062	.815**	.376*	-.084	.815**	.527**	-	-.088	1	.214	.739**
	Sig. (2-tailed)	.745	.000	.041	.660	.000	.003	.977	.643		.257	.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Y10	Pearson Correlation	-.067	.410*	.648**	.091	.410*	.419*	.356	-	.214	1	.619**
	Sig. (2-tailed)	.724	.025	.000	.633	.025	.021	.053	.366	.257		.000
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
PENJUALAN	Pearson Correlation	.299	.852**	.684**	.145	.852**	.355	.370*	.291	.739**	.619**	1
	Sig. (2-tailed)	.108	.000	.000	.444	.000	.054	.044	.119	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30

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

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

2. UJI RELIABILITAS

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.603	

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.711	10

3. UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.32333924
Most Extreme Differences	Absolute	.078
	Positive	.078
	Negative	-.059
Test Statistic		.078
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

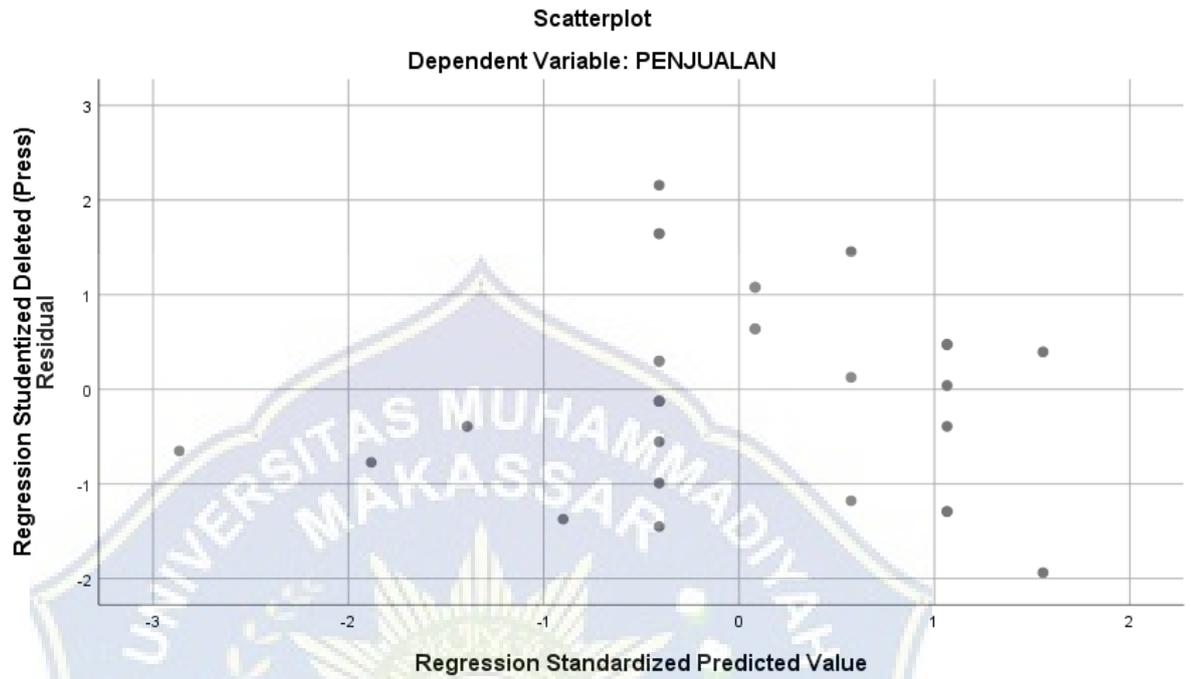
d. This is a lower bound of the true significance.

4. UJI MULTIKOLENIARITAS

		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta	t			
1	(Constant)	-4.802	8.818		-.545	.590		
	SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN	1.202	.216	.725	5.575	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: PENJUALAN

5. HETEROSKEDASTISITAS



6. ANALISIS REGRESI SEDERHANA

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.725 ^a	.526	.509	2.364

a. Predictors: (Constant), SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	173.761	1	173.761	31.080	.000 ^b
	Residual	156.539	28	5.591		
	Total	330.300	29			

a. Dependent Variable: PENJUALAN

b. Predictors: (Constant), SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients		
1	(Constant)	4.802	8.818		.545	.590
	SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN	1.202	.216	.725	5.575	.000

a. Dependent Variable: PENJUALAN



Lampiran 4: Surat penelitian

 **MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH**
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp.866972 Fax (0411)865588 Makassar 90221 e-mail dp3m@unismuh.ac.id

Nomor : 2278/05/C.4-VIII/VIII/1444/2023 28 Muharram 1445 H
Lamp : 1 (satu) Rangkap Proposal 15 August 2023 M
Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,
Bapak Gubernur Prov. Sul-Sel
Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal & PTSP Provinsi Sulawesi Selatan
di -
Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 64/05/A.2-II/VIII/1445/2023 tanggal 15 Agustus 2023, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : RANI KURNIA
No. Stambuk : 10573 1120519
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Akuntansi
Pekerjaan : Mahasiswa

Bermaksud melaksanakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul :

"IMPLEMENTASI SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN UNTUK MELANJUTKAN (STUDI KASUS PADA UMKM DI KABUPATEN)"

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 18 Agustus 2023 s/d 18 Oktober 2023.

Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.
Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumullahu khaeran

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ


Kebun PSM,
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
MAKASSAR
Dr. Muh. Arief Muhsin, M.Pd
NBM 1127761

08-23

Lampiran 5: Surat Penelitanm


PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Jl. Bougenville No.5 Telp. (0411) 441077 Fax. (0411) 448936
 Website : <http://simap-new.sulselprov.go.id> Email : ptsp@sulselprov.go.id
 Makassar 90231

Nomor	: 23859/S.01/PTSP/2023	Kepada Yth.
Lampiran	: -	Bupati Bulukumba
Perihal	: <u>izin penelitian</u>	

di-
Tempat

Berdasarkan surat Ketua LP3M UNISMUH Makassar Nomor : 2278/05/C.4-VIII/VIII/1444/2023 tanggal 15 Agustus 2023 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

N a m a	: RANI KURNIA
Nomor Pokok	: 105731120519
Program Studi	: Akuntansi
Pekerjaan/Lembaga	: Mahasiswa (S1)
Alamat	: Jl. Slt Alauddin No. 259 Makassar

PROVINSI SULAWESI SELATAN

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka menyusun SKRIPSI, dengan judul :

" IMPLEMENTASI SISTEM AKUNTANSI MANAJEMEN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA UMKM DI KABUPATEN) "

Yang akan dilaksanakan dari Tgl. **18 Agustus s/d 18 Oktober 2023**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
Pada Tanggal 16 Agustus 2023

**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU
SATU PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN**



ASRUL SANI, S.H., M.Si.
 Pangkat : PEMBINA TINGKAT I
 Nip : 19750321 200312 1 008

Tembusan Yth

1. Ketua LP3M UNISMUH Makassar di Makassar,
2. Peringgal.

Lampiran 6: Surat Balasan Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN BULUKUMBA
DINAS PENANAMAN MODAL, PELAYANAN TERPADU
SATU PINTU DAN TENAGA KERJA
(D P M P T S P T K)
 Jl. Kenari No. 13 Telp. (0413) 84241 Fax. (0413) 85060 Bulukumba 92511

SURAT IZIN PENELITIAN
NOMOR : 513/DPMPTSPTK/IP/VIII/2023

Berdasarkan Surat Rekomendasi Teknis dari KESBANGPOL dengan Nomor 074/885/Bakesbangpol/VIII/2023 tanggal 28 Agustus 2023, Perihal Rekomendasi Izin Penelitian maka yang tersebut dibawah ini :

Nama Lengkap	: Rani Kurnia
Nomor Pokok	: 105731120919
Program Studi	: Akuntansi
Jenjang	: S1
Institusi	: Universitas Muhammadiyah Makassar
Tempat/Tanggal Lahir	: Bontokamase / 2001-07-01
Alamat	: Balangerasa Kelurahan Bontokamase Kecamatan Herlang
Jenis Penelitian	: Kuantitatif
Judul Penelitian	: Implementasi sistem akuntansi manajemen untuk meningkatkan penjualan (studi kasus pada umkm di kabupaten Bulukumba)
Lokasi Penelitian	: UKM Bontokamase Kecamatan Herlang
Pendamping	: Myttiarni, SE, M.Si dan Amran, SE, M.Ak., Ak., CA
Instansi Penelitian	: Bontokamase Kecamatan Herlang Kabupaten Bulukumba
Lama Penelitian	: tanggal 18 Agustus 2023 s/d 18 Oktober 2023

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, pada prinsipnya kami mengizinkan yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan tersebut dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Mematuhi semua Peraturan Perundang - Undangan yang berlaku dan mengindahkan adat - istiadat yang berlaku pada masyarakat setempat;
2. Tidak mengganggu keamanan/ketertiban masyarakat setempat
3. Melaporkan hasil pelaksanaan penelitian/pengambilan data serta menyerahkan 1(satu) eksemplar hasilnya kepada Bupati Bulukumba Cq. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kab.Bulukumba;
4. Surat izin ini akan dicabut atau dianggap tidak berlaku apabila yang bersangkutan tidak memenuhi ketentuan sebagaimana tersebut di atas, atau sampai dengan batas waktu yang telah ditentukan kegiatan penelitian/pengumpulan data dimaksud belum selesai.

Dikeluarkan di : Bulukumba
 Pada Tanggal : 29 Agustus 2023





Kepala Dinas DPMPTSPTK
 Dra. Hj. Umrah Aswani, MM
 Pangkat : Pembina Utama Muda-IV/c
 Nip. : 19670304 199303 2 010



Balai Sertifikasi Elektronik

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSrE), BSSN

Lampiran 7 : Dokumentasi Penelitian



Lampiran 8 : Hasil Plagiat

AB I Rani Kurnia - 105731120519

ORIGINALITY REPORT

9%  9%

SIMILARITY INDEX INTERNET SOURCES

5% PUBLICATIONS

2% STUDENT PAPERS

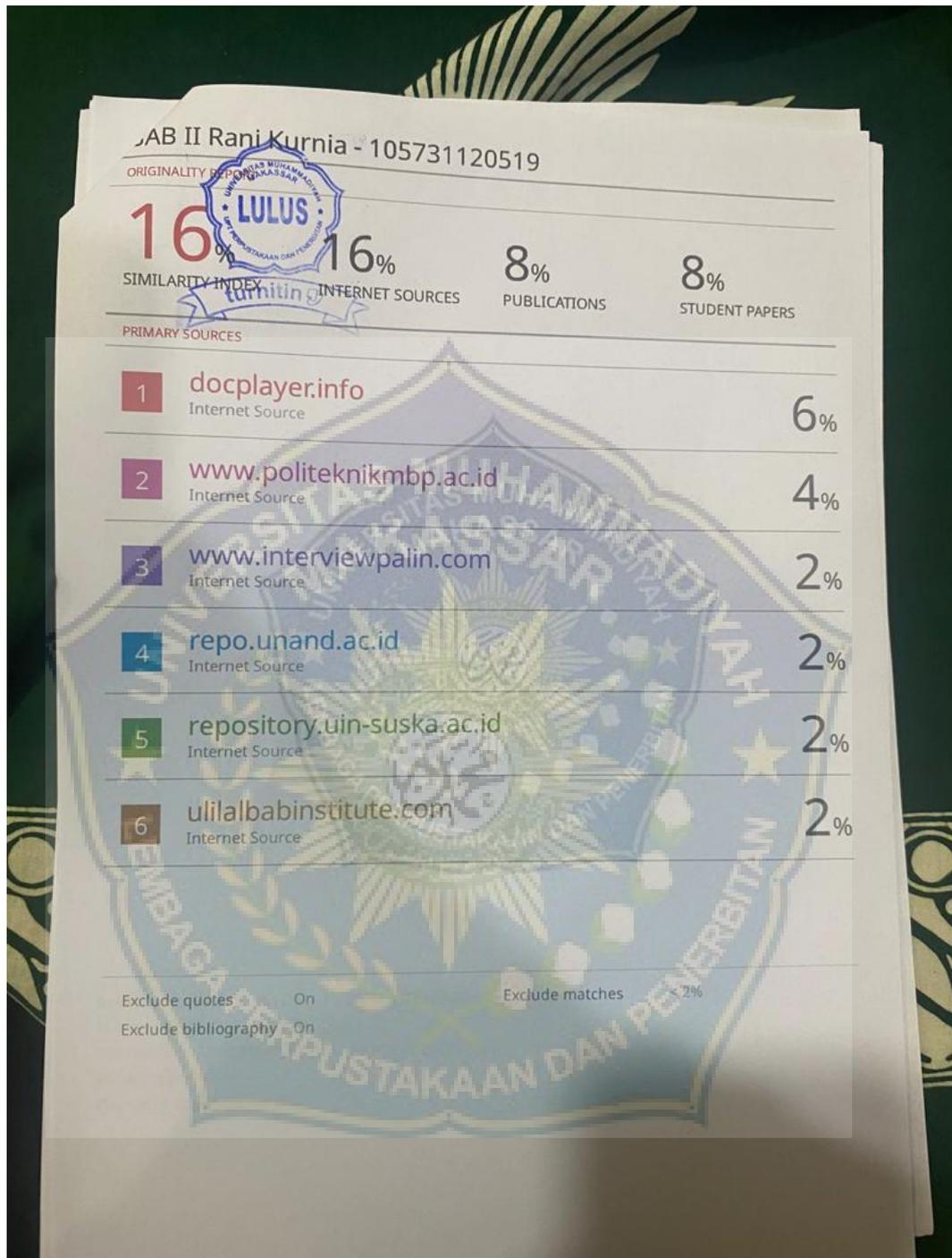
PRIMARY SOURCES

1	firmanhakim03.blogspot.com Internet Source	2%
2	www.scribd.com Internet Source	2%
3	123dok.com Internet Source	2%
4	docplayer.info Internet Source	2%
5	pandusjahrir.com Internet Source	2%

Exclude quotes On

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography On



LAB III Rani Kurnia - 105731120519

ORIGINALITY REPORT

5%

SIMILARITY INDEX



4%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

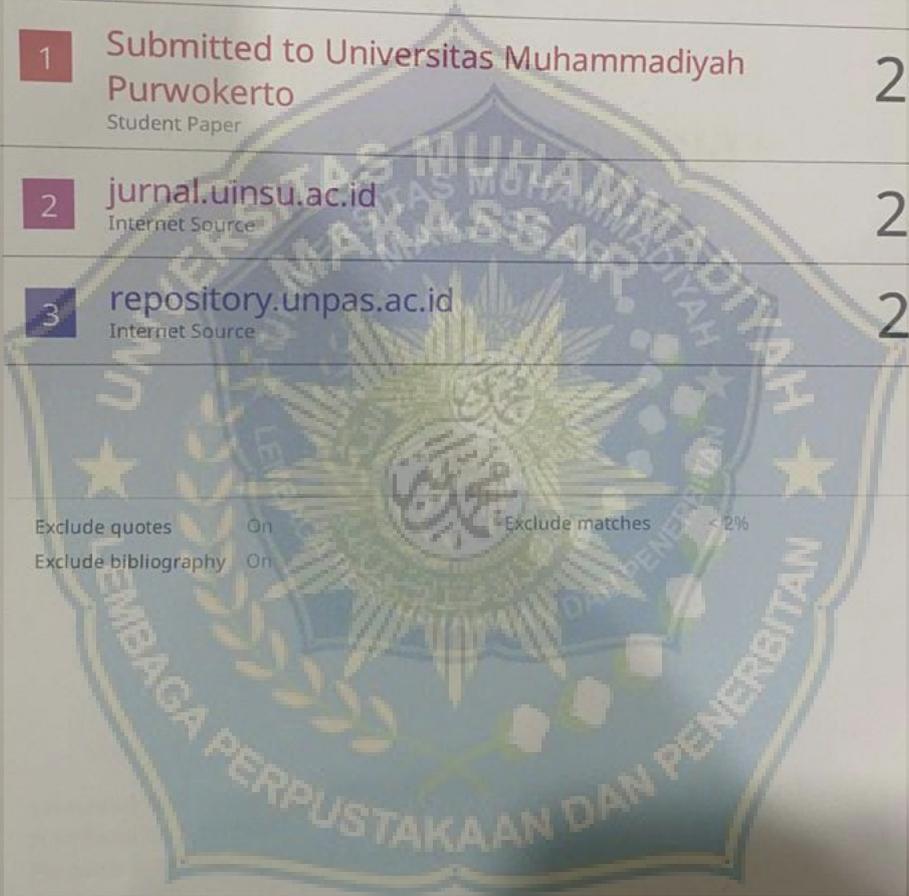
PRIMARY SOURCES

- | | | |
|---|-------------------------------------------------------------------|----|
| 1 | Submitted to Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Student Paper | 2% |
| 2 | jurnal.uinsu.ac.id
Internet Source | 2% |
| 3 | repository.unpas.ac.id
Internet Source | 2% |

Exclude quotes On

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography On



AB IV Rani Kurnia - 105731120519

ORIGINALITY REPORT

LULUS

9% SIMILARITY INDEX

9% INTERNET SOURCES

6% PUBLICATIONS

6% STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.jurnal.umpar.ac.id Internet Source	3%
2	Submitted to Universitas Negeri Jakarta Student Paper	3%
3	digilib.unila.ac.id Internet Source	2%
4	jurnalwahana.aaykpn.ac.id Internet Source	2%

Exclude quotes On

Exclude bibliography On

Exclude matches < 2%

BAB V Rani Kurnia - 105731120519

ORIGINALITY REPORT

4%

SIMILARITY INDEX



4%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

repository.unhas.ac.id
Internet Source

4%

Exclude quotes On
Exclude bibliography On

Exclude matches < 2%





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
UPT PERPUSTAKAAN DAN PENERBITAN

Alamat kantor: Jl. Sultan Alauddin No.259 Makassar 90221 Tlp. (0411) 866972,881593, Fax. (0411) 865588

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

UPT Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar,
Menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini:

Nama : Rani Kurnia

Nim : 105731120519

Program Studi : Akuntansi

Dengan nilai:

No	Bab	Nilai	Ambang Batas
1	Bab 1	9 %	10 %
2	Bab 2	16 %	25 %
3	Bab 3	5 %	10 %
4	Bab 4	9 %	10 %
5	Bab 5	4 %	5 %

Dinyatakan telah lulus cek plagiat yang diadakan oleh UPT- Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar Menggunakan Aplikasi Turnitin.

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Makassar, 18 Januari 2024

Mengetahui,

Kepala UPT- Perpustakaan dan Penerbitan,



Jl. Sultan Alauddin no 259 makassar 90222
Telepon (0411)866972,881 593, fax (0411)865 588
Website: www.library.unismuh.ac.id
E-mail : perpustakaan@unismuh.ac.id

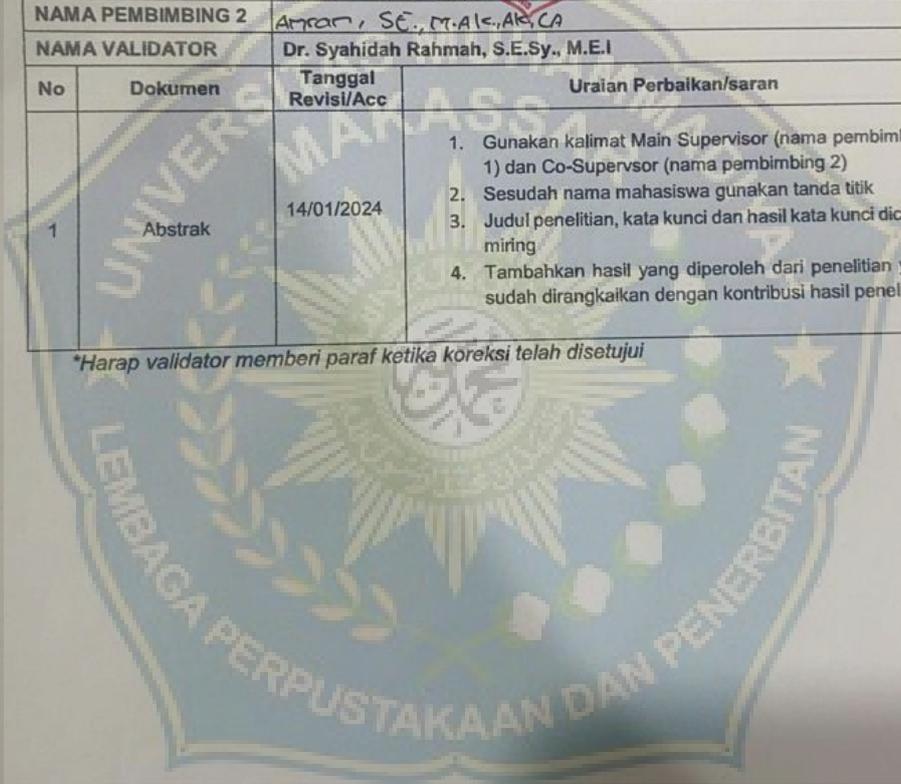
Lampiran 9: Validasi Abstrak


UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PUSAT VALIDASI DATA
Jl. Sultan Alauddin 259 Makassar, Gedung Iqra Lt. 8 | e-mail: pvd.feb@unismuh.ac.id

LEMBAR KONTROL VALIDASI ABSTRAK

NAMA MAHASISWA	Rani Kurnia			
NIM	105731120519			
PROGRAM STUDI	Akuntansi			
JUDUL SKRIPSI	Implementasi Sistem Akuntansi Manajemen Untuk Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus Pada UMKM Di Kabupaten Bulukumba)			
NAMA PEMBIMBING 1	Mutiarni, SE., M.Si			
NAMA PEMBIMBING 2	Amran, SE., M.Ak., Ak. CA			
NAMA VALIDATOR	Dr. Syahidah Rahmah, S.E.Sy., M.E.I			
No	Dokumen	Tanggal Revisi/Acc	Uraian Perbaikan/saran	Paraf*
1	Abstrak	14/01/2024	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gunakan kalimat Main Supervisor (nama pembimbing 1) dan Co-Supervisor (nama pembimbing 2) 2. Sesudah nama mahasiswa gunakan tanda titik 3. Judul penelitian, kata kunci dan hasil kata kunci dicetak miring 4. Tambahkan hasil yang diperoleh dari penelitian yang sudah dirangkai dengan kontribusi hasil penelitian 	

**Harap validator memberi paraf ketika koreksi telah disetujui*



BIOGRAFI PENULIS



RANI KURNIA, panggilan Rani lahir di Bontokamase pada tanggal 1 Juli 2001 dari pasangan suami istri Bapak Hj. Kurdin dan Ibu Hj. Nuru Peneliti adalah anak ketiga dari tiga bersaudara. Peneliti sekarang tinggal Bersama kedua orang tua kandung dan bertempat tinggal di kelurahan bonto kamase kec. Herlang Kabupaten Bulukumba.

Pendidikan yang ditempuh oleh peneliti yaitu SDN 128 Turungan Beru lulus pada tahun 2013. SMP Negeri 27 Bulukumba lulus tahun 2016. SMA Negeri 6 Bulukumba lulus pada tahun 2019 dan mulai tahun 2019 mendaftar dan kuliah pada Program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Kampus Universitas Muhammadiyah Makassar sampai sekarang. Sampai dengan penulisan skripsi ini peneliti masih terdaftar sebagai mahasiswa Program S1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.