

**GOOGLE BISNIS, SIM DAN SIA GUNA MENETUKAN HPP SEBAGAI SARANA
MENINGKATKAN PENDAPATKAN MASYARAKAT**

I Made Bagus Dwiarta¹ Chusnul Choiria²

^{1,2} Fakultas Ekonomi, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Students create a program for the Munggu Gebang Village very potentially eligible to be shown to local and national communities. Other than that Munggu Gebang village does not have this program, therefore students assist in the creation of the account. In Google My Business account profile contains Village, human resources, and the most important is the marketed product bag, KKN-PPM method is a method in the form of training workshops and mentoring until people understand how to make or use the Internet as a medium to introduce your business. Targeted as respondents in this activity is the whole village community craftsmen bag who have a business. File and documentation obtained from the device profile data and local village village. The results achieved in this activity is to the stage of their community or are familiar with the internet and thus only the role of social media as one of support for business development.

Keywords: *Google My Business, Munggu Gebang Villag, Product Bag*

1. PENDAHULUAN

Pembuatan akun Google Bisnisku untuk Desa Munggu Gebang. Mahasiswa membuat program karena di Desa Munggu Gebang sangat mempunyai potensi yang layak untuk ditunjukkan kepada masyarakat lokal maupun nasional. Selain itu Desa Munggu Gebang belum mempunyai program ini, oleh karena itu mahasiswa membantu dalam pembuatan akun tersebut. Dalam akun Google Bisnisku berisi tentang profil Desa, Sumber daya manusia, dan yang paling penting adalah produk yang dipasarkan.

Dalam pembuatan akun ini Mahasiswa mendapatkan data dari buku profil Desa Munggu Gebang yang didapat dari kantor kepala Desa Munggu Gebang dan untuk dokumentasi seperti foto dan video, Mahasiswa langsung turun ke lapangan.

Selain mendapatkan dokumentasi, kami Mahasiswa juga mendapatkan pengalaman yang menarik dalam pencarian data tersebut.

Pada saat ini teknologi informasi mengalami perkembangan yang sangat cepat, seiring dengan kebutuhan manusia yang juga terus bertambah. Teknologi memegang peranan yang sangat penting bagi kehidupan manusia. Saat ini, siapa yang tidak biasa mengikuti perkembangan teknologi, maka dapat dipastikan akan menjadi orang terbelakang. Peran media Online bagi perkembangan usaha adalah :

1. Memberikan ruang seluas-luasnya bagi para pelaku usaha untuk mengenalkan dan menginformasikan produk atau jasa yang mereka ciptakan kepada khalayak ramai.

2. Jangkauan pasar yang tidak terbatas, Anda memiliki peluang yang lebih besar untuk menjaring konsumen sebanyak-banyaknya.
3. Semakin rutin Anda mempromosikan produk atau jasa melalui internet, maka tidak menutup kemungkinan bahwa *brand image* yang Anda miliki segera bisa terbangun dengan kuat.
 - Misalnya: Tas Tanggulangin, produk lokal yang memiliki *brand image* dan sudah dikenal banyak kalangan.
4. Semakin kuat *brand image* yang terbentuk, maka kepercayaan konsumen akan mulai terbangun dan bisa dipastikan bahwa bisnis Anda tidak kalah bersaing dengan bisnis lainnya yang ada di pasaran.
5. Melalui informasi dari internet, Anda bisa mengetahui seberapa besar keunggulan yang Anda miliki, seberapa besar minat pasar, serta mencari informasi tentang siapa-siapa saja yang menjadi kompetitor utama bagi bisnis Anda.
6. Dengan bantuan internet Anda bisa menjalin komunikasi dengan Konsumen dan calon konsumen Anda di berbagai belahan dunia. Misalnya saja melalui situs jejaring sosial, email, facebook, instagram, google bisnisku dan lainnya.

2. METODE

Untuk itu kali ini kita akan membantu desa munggu gebang untuk mempromosikan produknya. Desa Munggu Gebang adalah desa terpencil yang berada di daerah Gresik Jawa timur, yang merupakan desa yang mata

pencaharian penduduknya sebagai petani. Tetapi tidak hanya itu didearh munggu gebang juga banyak terdapat kerajinan tas, mereka mengerjakan kerajinan tersebut di rumah mereka masing – masing. Tersedia berbagai macam produk seperti tas, dengan model-model baru yang selalu di update setiap saat. Sistem penjualan yang digunakan di Desa Munggu gebang saat ini masih menggunakan antar ke satu pusat pebelajaan, mereka setiap saat mengantarkan produk mereka ke Pasar Grosir Surabaya, sehingga penjualan masih minim. Dengan menggunakan fasilitas tersebut sebagai sarana penjualan maka lingkup penjualan dan promosi pun masih kecil karena hanya orang-orang yang berpergian ke PGS yang dapat membeli dan mendapatkan produk tersebut. Solusi yang diajukan untuk mengatasi masalah pengrajin tas di Desa Munggu Gebang untuk mengembangkan bisnis penjualannya yaitu dengan Aplikasi Google Bisnis.

Google Bisnis merupakan alat gratis yang mudah digunakan oleh bisnis, merek, artis, dan organisasi untuk mengelola kehadiran online mereka di Google, termasuk di Penelusuran dan Maps. Dengan memverifikasi dan mengedit informasi bisnis, diharapkan dapat membantu pelanggan menemukan Desa Munggu Gebang dan menceritakan kisah bisnis mereka kepada konsumen (pembeli). Dengan kata lain mereka dapat menambah pendapatan mereka dengan otomatis, karena mereka hanya duduk dirumah dan langsung menerima pemesanan yang hanya dengan membuka laptop mereka.

Yang mereka berharap dengan adanya ini mereka dapat meningkatkan pendapatan mereka dengan cepat, dan berharap kerajinan mereka bisa dikenal di khalayak ramai, dan yang tidak untuk mengetahui koleksi mereka kostumer atau pembeli harus ke tempat mereka berjualan, yang selam ini mereka menjual di Pasar Grosir Surabaya (PGS) yang lumayan jauh untuk ditempuh.

Untuk itu perlu adanya satu sistem akuntansi yang bisa mengendalikan itu semua dan bisa meminimalisis dan menambah pendapatan penduduk sekitar. Sistem Informasi Manajemen dan Sistem Informasi Akuntansi yang kemungkinan bisa mewujudkan itu.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Google Bisnis merupakan alat gratis yang mudah digunakan oleh bisnis, merek, artis, dan organisasi untuk mengelola kehadiran online mereka di Google, termasuk di Penelusuran dan Maps. Dengan memverifikasi dan mengedit informasi bisnis, berharap dapat membantu pelanggan menemukan Desa Munggu Gebang dan menceritakan kisah bisnis mereka kepada konsumen (pembeli). Dengan kata lain mereka dapat menambah pendapatan mereka dengan otomatis, karena mereka hanya duduk dirumah dan langsung menerima pemesanan yang hanya dengan membuka laptop mereka. Mereka berharap dengan adanya ini mereka dapat meningkatkan pendapatan mereka dengan cepat, dan berharap kerajinan mereka bisa dikenal di khalayak ramai, dan yang tidak untuk mengetahui koleksi mereka kostumer atau pembeli harus ke tempat

mereka berjualan, yang selam ini mereka menjual di Pasar Grosir Surabaya (PGS) yang lumayan jauh untuk ditempuh.

Hubungan jaringan yang menggunakan teknologi Internet untuk saling menghubungkan intranet suatu bisnis dengan intranet dari pelanggan, suppliers, atau business partners lainnya Penggunaan teknologi Internet Untuk bekerja dan membantu proses bisnis, electronic commerce (E-commerce), dan kolaborasi prosuden Di dalam suatu tempat dan dengan customer, supplier, dan business stakeholder lainnya. Kenapa Google Bisnis keputusan yang paling tepat untuk pengrajin tas di Munggu Gebang dalam mejual barang produksinya dan bisa lebih cepat meningkatkan pendapatan mereka, dengan lebih efisien dan maksimal.

Tujuh alasan utama membeli secara online:

1. Menghemat waktu dengan tidak pergi ke pasar/toko
2. Dapat berbelanja saat toko tutup (available 24/7)
3. Menghindari keramaian dan kekacauan
4. Kemungkinan menemukan harga yang lebih baik
5. Dapat menemukan produk secara lebih mudah
6. Dapat menemukan produk yang tidak tersedia di toko
7. Lebih mudah membandingkan harga

Akhir – akhir ini transaksi Online sangat diminati dari semua kalangan, untuk itu hal tersebut paling bagus dan baik dalam

meningkatkan produktivitas dan penjualan tas di Desa Munggu Gebang.

Tetapi ada juga kendala yang harus di waspadai oleh pengrajin tas di Desa Munggu Gebang dalam menggunakan aplikasi tersebut. Adapun kendala yang harus diwaspadai adalah :

1. Kerahasiaan dan Pribadi

Kerahasiaan adalah sejauh mana suatu bisnis menyediakan informasi pribadi yang tersedia untuk bisnis lain dan individu lain. Bisnis apapun harus menjaga kerahasiaan informasi agar tetap aman dan hanya dapat diakses oleh penerima yang dimaksud. Untuk menjaga informasi tetap aman dan terjaga, setiap catatan transaksi dan berkas lain perlu dilindungi dari akses yang tidak sah, serta memastikan transmisi data dan penyimpanan informasi yang aman. Cara enkripsi dan firewall adalah yang mengatur sistem ini.

2. Keabsahan Data

Transaksi E-Business memiliki tantangan yang lebih besar untuk membangun keabsahan karena data dari internet sangat mudah untuk diubah dan disalin. Kedua belah pihak yang terkait dalam E-Business sama-sama ingin memastikan keaslian masing-masing rekan, terutama jika salah satu pihak akan melakukan pemesanan dan transaksi pembayaran elektronik. Salah satu cara yang umum untuk memastikan hal ini adalah dengan membatasi akses ke jaringan Internet dengan menggunakan teknologi Virtual Private

Network. Pembuktian keabsahan yang lebih rumit adalah dengan adanya kata kunci rahasia atau pin, kartu kredit, dan pengenalan suara. Sebagian besar transaksi E-Business diverifikasi dengan memeriksa kartu kredit dan nomor kartu kredit pembeli.

3. Integritas Data

Integritas data menjawab pertanyaan “Dapatkah informasi diubah atau dirusak dengan berbagai cara?”. Hal ini mengarah pada jaminan kesamaan pesan yang diterima dengan pesan yang dikirim. Sebuah bisnis perlu merasa yakin bahwa data tidak diubah dalam perjalanan, baik sengaja atau karena kecelakaan. Untuk membantu integritas data, firewall melindungi data yang disimpan terhadap akses yang tidak sah, seraya menyimpan data cadangan yang mungkin berguna untuk pemulihan data.

4. Tanpa Penyangkalan

Hal ini berkaitan dengan adanya bukti dalam transaksi. Sebuah bisnis harus memiliki jaminan bahwa pihak yang menerima atau pembeli tidak dapat menyangkal bahwa transaksi telah terjadi, dan ini berarti memiliki bukti yang cukup untuk membuktikan transaksi. Salah satu cara untuk mengatasi penyangkalan ini adalah menggunakan tanda tangan digital. Sebuah tanda tangan digital tidak hanya memastikan bahwa pesan atau dokumen elektronik telah ditandatangani oleh seseorang, tapi karena tanda tangan digital hanya dapat dibuat oleh satu orang, juga menjamin bahwa orang ini tidak dapat menyangkal di kemudian waktu

bahwa mereka memberikan tanda tangan mereka. Tetapi untuk saat ini cukup hanya di foto bukti transaksi dan mengirimkannya lewat whatsapp, BBM dan yang lainnya yang umum bisa diakses siapa saja. Karena alu dengan tanda tangan digital kemungkinan besar kita susah untuk mendapatkannya, karena di Desa Munggu Gebang jauh dari jalan besar, dan kemungkinan kita akan memanfaatkan jasa antar, dan itupun mereka belum semuanya menggunakan tanda tangan digital.

5. Kontrol Akses

Ketika suatu sumber data dan informasi elektronik hanya terbatas pada beberapa individu yang berwenang, pelaku bisnis dan pelanggannya harus memiliki jaminan bahwa tidak ada orang lain dapat mengakses informasi tersebut. Ada beberapa teknik untuk mengatur kontrol akses ini, yaitu firewall, hak akses, identifikasi pengguna dan teknik otentikasi (seperti password dan sertifikat digital), Virtual Private Network (VPN), dan banyak lagi.

Sistem Informasi Manajemen juga bisa meningkatkan pendapatan Desa Munggu Gebang, tetapi mereka harus mengerti terlebih dahulu apa itu Sistem Akuntansi Manajemen dan apa tujuannya, tetapi tanpa disadari pengrajin sudah melakukannya tetapi mereka belum tahu bahwa mereka sudah melakukannya dalam melakukan penjualan maupun pembelian bahan baku dan pembantu.

Sistem Informasi Manajemen merupakan sistem informasi yang menyeluruh dan terkoordinasi dan secara rasional terpadu yang mampu

mentransformasi data sehingga menjadi informasi lewat serangkaian cara guna meningkatkan produktivitas yang sesuai dengan gaya dan sifat manajer atas dasar kriteria mutu yang telah diterapkan agar menghasilkan hasil keluaran (output) dengan menggunakan masukan (input) dan berbagai proses yang diperlukan untuk memenuhi tujuan tertentu dalam suatu kegiatan manajemen.

Tujuan umum :

- Menyediakan informasi yang dipergunakan di dalam perhitungan harga pokok jasa, produk, dan tujuan lain yang diinginkan.
- Menyediakan informasi yang dipergunakan dalam perencanaan, pengendalian, pengevaluasian, dan perbaikan berkelanjutan guna mempertahankan kualitas.
- Menyediakan informasi yang dibutuhkan konsumen untuk memesan dan bertransaksi.

Ketiga tujuan tersebut menunjukkan bahwa pengrajin (produsen) lainnya membutuhkan akses ke informasi tersebut dan mengetahui bagaimana cara menggunakannya. Informasi akuntansi manajemen dapat membantu mereka mengidentifikasi suatu masalah, menyelesaikan masalah, dan tingkat kualitas barang yang akan di jual. Apabila kita bisa meningkatkan kualitas tidak mustahil dan pasti itu dapat meningkatkan pendapatan pengrajin (produsen) di Desa Munggu Gebang.

Perancangan, penerapan dan pengoperasian SIM adalah mahal dan sulit. Upaya ini dan biaya yang diperlukan harus ditimbang-timbang. Ada beberapa faktor yang membuat SIM menjadi semakin diperlukan, antara lain bahwa manajer harus berhadapan dengan lingkungan bisnis yang semakin rumit. Salah satu alasan dari kerumitan ini adalah semakin meningkatnya dengan munculnya peraturan dari pemerintah. Lingkungan bisnis bukan hanya rumit tetapi juga dinamis. Oleh sebab itu manajer harus membuat keputusan dengan cepat terutama dengan munculnya masalah manajemen dengan munculnya pemecahan yang memadai.

A. Unsur-Unsur Sistem Informasi Sederhana

Semua sistem informasi mempunyai tiga kegiatan utama, yaitu menerima data sebagai masukan (input), kemudian memprosesnya dengan melakukan penghitungan, penggabungan unsur data, pemutakhiran dan lain-lain, akhirnya memperoleh informasi sebagai keluarannya (output).

- DATA : fakta-fakta atau sesuatu yang dianggap (belum mempunyai arti)
- INFORMASI : data yang telah diproses atau data yang memiliki arti.

Perubahan data menjadi informasi dilakukan oleh pengolah informasi. Pengolah informasi dapat meliputi elemen-elemen komputer, non-komputer atau kombinasi keduanya.

B. Sistem Informasi Untuk Manajer

Informasi yang diberikan kepada manajer digunakan untuk mengendalikan operasi, strategi, perencanaan jangka panjang & pendek, pengendalian manajemen dan pemecahan masalah khusus. Dalam sistem yang dikomputerisasikan, program secara terus-menerus memantau transaksi pemasukan yang diproses atau yang baru di proses guna pengidentifikasi dan secara otomatis melaporkan lingkungan perkecualian yang memperoleh perhatian manajemen. Semakin tinggi lapisan manajemen akan semakin cenderung menggunakan informasi yang berasal dari luar untuk tujuan pengendalian manajemen. Perbandingan kinerja organisasi dengan statistika ringkasan dari pesaing atau industri rata-rata jelas sangat penting artinya.

C. Integrasi Sistem Informasi

Adanya saling keterkaitan antar sub sistem sehingga data dari satu sistem secara rutin dapat melintas, menuju atau diambil oleh satu atau lebih sistem yang lain. Pengintegrasian sistem informasi merupakan salah satu konsep kunci dari SIM. Berbagai sistem dapat saling berhubungan satu sama lain dengan berbagai cara yang sesuai keperluannya. Integrasi sistem informasi dapat bersifat hirarkis yaitu pada tingkat transaksi akan memberikan masukan data kepada sistem tingkat manajerial atau sering pula dalam arah sebaliknya. Interaksi hirarki adalah paling banyak diidentifikasi dan diintegrasikan karena manajer mengetahui bahwa informasi harus diringkaskan menurut jalur hirarki disamping sistem yang bersangkutan ada di bawah satu

garis komando dan karena manajer dalam bidang fungsional akan lebih banyak mengetahui data apa yang ada dalam sistemnya.Keuntungan dari integrasi :

- Membaiknya arus informasi di dalam sebuah organisasi.
- Mendorong manajer untuk membagikan informasi yang dihasilkan oleh departemennya agar secara rutin mengalir ke sistem yang lain yang memerlukan.

Selain itu sistem informasi akuntansi jua bisa digunakan untuk meningkatkan pendapatan pengrajin di Desa Munggu Gebang.Sistem Informasi Akuntansi Menurut Krismiaji (2010) sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang akan memproses suatu data dan transaksi untuk menghasilkan sebuah informasi yang akan bermanfaat untuk merencanakan dan mengendalikan serta mengoperasikan kegiatan sebuah perusahaan.yang bertujuan :

1. Memberi manfaat, sistem informasi yang dihasilkan oleh sebuah sistem harus membantu prodesen dan konsumen dalam bertansaksi,
2. Ekonomis, sistem memberi manfaat yang harus melebihi pengorbanannya.
3. Daya andal, sebuah sistem dapat memproses data secara akurat dan lengkap.
4. Ketersediaan, setiap pemakai harus dapat mengakses data senyaman mungkin.

5. Ketepatan waktu, sistem informasi yang penting harus dihasilkan lebih dulu.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi untuk pengrajin tas di desa munggu gebang adalah :

1. Mengumpulkan dan menyimpan produksi yang dilaksanakan, sumber daya dapat dipengaruhi oleh aktivitas dan pelaku aktifis tersebut.
2. Dapat mengubah sebuah data menjadi sebuah informasi yang berguna.
3. Memberi pengendalian intern yang sangat memadai.

Pengguna Sistem Informasi Akuntansi dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu:

1. Pihak luar yang mencakup pihak diluar produksi seperti kepala desa, kreditor, dan masyarakat umum yang memiliki kepentingan dengan perkembangan produktifitas
2. Pihak dalam terutama pengrajin, yang dalam kapasitasnya menjahit dan menentukan model memerlukan Informasi sesuai bentuk tugas dan tanggung jawabnya, mereka membuat keputusan berdasarkan data dan informasi yang dihasilkan sistem informasi akuntansi.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang dilaksanakan di desa Munggu Gebang meliputi, melakukan penjualan home industry pengrajin di Desa Munggu Gebang dengan melakukan penjualan tunai

dengan transaksi VIA ATM dan langsung ketemu di tempat . Penjualan tunai dilakukan oleh konsumen yang datang membeli dan membayar secara langsung atau tidak ada tempo pembayaran serta barang yang dibeli langsung diangkut sendiri. Pengrajin menerima PO (Order Pembelian) dan kemudian di proses untuk dikirim barang yang telah dibeli. Tetapi sebelum barang dikirim, merak harus mengetahui alamat yang dituju dan transaksi harus berjalan dengan lancar, karena biasanya para konsumen yang tidak serius dalam membeli, mereka banyak berbasa – basi dan tidak langsung melakukan transaksi tersebut, dan hal itu harus diwaspasi, karena hal itu bisa menghambat pendapatan para pengrajin.

Selama ini Sistem Informasi Akuntansi PenjualanTunai yang dilakukan di Desa Munggu Gebang merupakan penjualan yang telah dibayar secara langsung sebelum barang diserahkan kepada pembeli atau konsumen. Prosedur penjualan tas Home industri yang ada di Desa Munggu Gebang dimulai dari konsumen meminta barang yang dibutuhkan kemudian membayar barang tersebut ke bagian administrasi, kemudian bagian administrasi tersebut membuat 2 rangkap nota penjualan, nota penjualan 1 diberi kepada konsumen dan nota penjualan 2 disimpan.sebagai arsip, selain itu bagian administrasi juga membuat memo untuk pengambilan barang. Konsumen menggunakan memo tersebut untuk mengambil barang ke gudang dan bagian gudang akan menyiapkan barang yang telah dibeli oleh konsumen. Pada nota penjualan home industry pengrajin hanya membuat 2

rangkap saja, nota penjualan 1 untuk konsumen dan nota penjualan 2 untuk bagian administrasi sebagai arsip dan tidak ada nomor urut tercetak, sehingga jika terjadi kesalahan sulit untuk diperiksa kembali. Seharusnya nota penjualan dibuat 3 rangkap. Nota penjualan 1 diberikan kepada konsumen yang telah membayar, nota penjualan 2 diberikan kepada bagian audit untuk di periksa nomor urut dokumen sehingga dapat dibandingkan dengan catatan perusahaan agar tidak mudah terjadi kecurangan dan nota penjualan 3 digunakan untuk pencatatan buku jurnal dan buku besar.Jika dilihat diagram alir sistema informasi akuntansi penjualan tunai diatas, pada nota penjualan dibuat 2 rangkap. Sedangkan pada teori sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut Krismiaji (2010) dibuat 3 rangkap.

Tetapi hal itu harusnya berlaku untuk penjualan Online juga, karena kebanyakan penjualan Online yang akan dilakukan transaksinya hanya lewat ATM saja, mereka harus bayar Dimuka baru pengrajin mengirim barang tersebut sesuai dengan alamat yang dituju/ diminta pembeli. Jadi mereka tidak memertlukan nota penjualan rangkap 3. Yang mereka butuhkan adalah foto bukti transaksi transfer yang diberikan kostumer yang dikirim ke pengrajin dengan melalui media WhatsApp maupun BBM, ataupun lewat coment waktu pemesanan di Google Bisnis.

Tetapi dengan menentukan harga pokok penjualan juga tidak besar kemungkinan bisa meningkatkan penghasilan pengrajin, Menurut Hansen dan Mowen (2009), harga pokok produksi adalah total

biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan. Menurut Witjaksono (2006), harga pokok produksi adalah sejumlah nilai aktiva (asset), tetapi apabila selama tahun berjalan aktiva tersebut dimanfaatkan untuk membantu memperoleh penghasilan, dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan sesuatu yang telah dikorbankan selama periode tertentu guna mencapai satu penghasilan. Terdapat tiga unsur : unsur harga pokok produksi menurut Harnanto dalam Sihite dan Sudarno (2012), yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya produksi tak langsung atau biaya overhead pabrik.

1. Biaya bahan baku meliputi harga pokok dari bahan yang dapat diidentifikasi sebagai bagian dari produk jadi.
2. Biaya tenaga kerja langsung meliputi gaji dan upah dari seluruh tenaga kerja yang secara langsung dapat diidentifikasi dengan kegiatan dalam mengolah bahan menjadi produk jadi.
3. Biaya overhead pabrik meliputi semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik meliputi biaya bahan penolong, gaji dan upah tenaga kerja tidak langsung, serta biaya produksi tidak langsung lainnya.

Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi Mulyadi (2005), pada perusahaan yang memproduksi massa, informasi harga pokok produksi yang dihitung untuk jangka

waktu tertentu bermanfaat bagi manajemen untuk:

1. Menentukan Harga Jual Produk
2. Memantau Realisasi biaya produksi
3. Menghitung Laba Rugi Periodik
4. Menentukan Harga Pokok Persediaan Produk Jadi dan Produk dalam Proses yang Disajikan dalam Neraca.

Metode Pengumpulan Harga Pokok Produksi Pengumpulan harga pokok produksi menurut Abdullah (2012), dapat dikelompokkan menjadi dua metode, yaitu:

1. Metode harga pokok pesanan

Metode harga pokok pesanan adalah suatu sistem akuntansi biaya perpetual yang menghimpun biaya menurut pekerjaan - pekerjaan tertentu.

2. Metode harga pokok proses

Metode harga pokok proses bertujuan untuk menentukan harga pokok atau biaya per unit yaitu dengan membagi biaya pada suatu periode tertentu dengan jumlah unit produk yang dihasilkan pada periode tersebut. Sedangkan menurut Witjaksono (2006), sistem akumulasi biaya harus sesuai dengan sistem produksi, dan dikenal dua sistem akumulasi biaya, yaitu:

1. Sistem biaya pesanan (job order costing)
2. Sistem biaya proses (process costing)

Metode Penentuan Harga Pokok Produksi yang dapat diambil untuk memajukan pendapatkan pengrajin adalah dengan metode Buol costing

Full Costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Dengan demikian harga pokok produksi menurut metode full costing terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:

Biaya bahan bakuxx

Biaya tenaga kerja langsungxx

Biaya overhead

pabrik variabelxx

Biaya overhead

pabrik tetapxx

Harga pokok produksixx

4. KESIMPULAN

Di Desa Munggu Gebang terdapat banyak sekali pengusaha dan pengrajin tas, untuk sementara ini mereka menjual barang dagangan mereka ke Pasar Grosir Surabaya (PGS), dengan jarak temu yang sangat jauh dan melelahkan. Untuk itu kita memperkenalkan mereka dengan metode Google Bisnis.

Hal ini dimaksudkan agar mereka lebih cepat dan efisien untuk menjual barang dagangannya tersebut. Dengan mereka dikenalkannya Google Bisnis Memberikan ruang seluas-luasnya bagi para pelaku usaha untuk mengenalkan dan menginformasikan produk atau jasa yang mereka ciptakan kepada khalayak ramai. Jangkauan pasar yang tidak terbatas, Anda memiliki peluang yang lebih besar untuk menjangkau konsumen sebanyak-banyaknya. Semakin rutin Anda

mempromosikan produk atau jasa melalui internet, maka tidak menutup kemungkinan bahwa *brandimage* yang Anda miliki segera bisa terbangun dengan kuat. Misalnya: Tas Tanggulangin, produk tas lokal yang memiliki *brandimage* dan sudah dikenal banyak kalangan. Semakin kuat *brandimage* yang terbentuk, maka kepercayaan konsumen akan mulai terbangun dan bisa dipastikan bahwa bisnis Anda tidak kalah bersaing dengan bisnis lainnya yang ada di pasaran.

Selain itu Aplikasi Google Bisnis sangat membantu dalam pengembangan usaha. Google bisnis juga mempermudah seseorang mencari informasi tentang bisnis masyarakat. Dan menjadikan Masyarakat lebih kreatif dan termotivasi untuk mengembangkan usahanya

Selama ini SIA dan SIM mungkin tanpa di sadari mereka sudah melaksanakannya, dengan adanya pembelian dan penjualan dengan sistem2 yang sudah ada. Akan tetapi mungkin perlu ditingkatkan lebih detail, biar pengrajin lebih termenajemen dan teratur dalam melakukan penjualan dan pembelian mereka, besar kemungkinan dengan melakukan SIA dan SIM dengan baik berharap bisa meningkatkan penghasilan mereka dengan cepat.

Dengan cara itu besar kemungkinan bisa meningkatkan pendapatan Desa Munggu Gebang, karena dilihat dari usahanya, mereka tidak perlu melakukan dengan sistem yang terlalu ribet, yang hanya bisa membingungkan mereka, dan mungkin bisa Juga mereka jadi tidak fokus dengan kualitas mereka dan hanya memikirkan sistem mereka,

yang terpenting dalam satu usaha selain dengan sistem yang arus bagus dan baik, SDM yang harus mumpuni dibidangnya, dan yang paling penting adalah kualitas satu produk tersebut, bagaimana akan bisa menarik konsumen untuk selalu dan terus membeli barang mereka. Tidak kecewa dengan pelayanan dan kualitas yang diberikan oleh tas mereka itu.

Dengan para pelanggan dan kostumer mereka puas secara tidak langsung mereka akan membeli dan setia dengan produk tas yang dihasilkan oleh masyarakat dan pengrajin yang ada di Desa Munggu Gebang. Karena hanya dengan kualitas maka kepuasan akan tetap ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Y. 2006. *Evaluasi Pengendalian Intern Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan dan Pengeluaran Kas pada PT. Yushar Sekuritas*. STMIK. Jakarta.
- Aji, S. 2005. *Pengantar Teknologi Informasi*. Penerbit Salemba. Jakarta.
- Efferin, S., Stevanus, H. D., dan Yukiawati, T. 2008. *Metode Penelitian Akuntansi Mengungkapkan Fenomena dengan Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Hall, and James, A. 2009. *Accounting Information System*. Salemba Empat, Jakarta.
- Haryono dan Noor. 2003. *Ringkasan Materi Kuliah Pengantar Informatika*. Penerbit Ilmu Komputer.com. Jakarta.
- Inge, M. 2001. *Internet*. Penerbit PT.Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi Edisi Ketiga*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Kusrini dan Andri, K. 2007. *Tuntutan Praktis Membangun Sistem Informasi Akuntansi dengan Visual Basic dan Microsoft SQLServer*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Rudi, H. 2006. *Teknologi Informasi dan Komunikasi*. Penerbit Erlangga. Jakarta.

