

**ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI
PADA PRODUK BUBUK MINUMAN “FRESH” DI PT. SANDI
FOORAGE FIMATAMA TAHUN 2018 -2020**

TUGAS AKHIR



Disusun oleh :
Devia Nurul Aprilliani
NIM. 49401900014

**PROGRAM STUDI D-III AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2022**

**ANALISI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
TUNAI PADA PRODUK BUBUK MINUMAN “FRESH” DI PT.
SANDI FOORAGE FIMATAMA TAHUN 2018 – 2020**

TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya Akuntansi



Disusun oleh :
Devia Nurul Aprilliani
NIM. 49401900014

PROGRAM STUDI D-III AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG

SEMARANG

2022

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Devia Nurul Aprilliani
NIM : 49401900014
Program Studi : DIII Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya dengan judul :

“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA PRODUK BUBUK MINUMAN “FRESH” DI PT. SANDI FOORAGE FIMATAMA KENDAL”

Merupakan hasil karya sendiri (bersifat original), bukan merupakan tiruan atau duplikasi dan semua sumber baik dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan benar.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia untuk dicabut gelar yang telah saya peroleh.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari siapa pun.

Semarang, 16 Agustus 2022

Yang Menyatakan,


(Devia Nurul Aprilliani)
NIM. 49401900014

HALAMAN PENGESAHAN

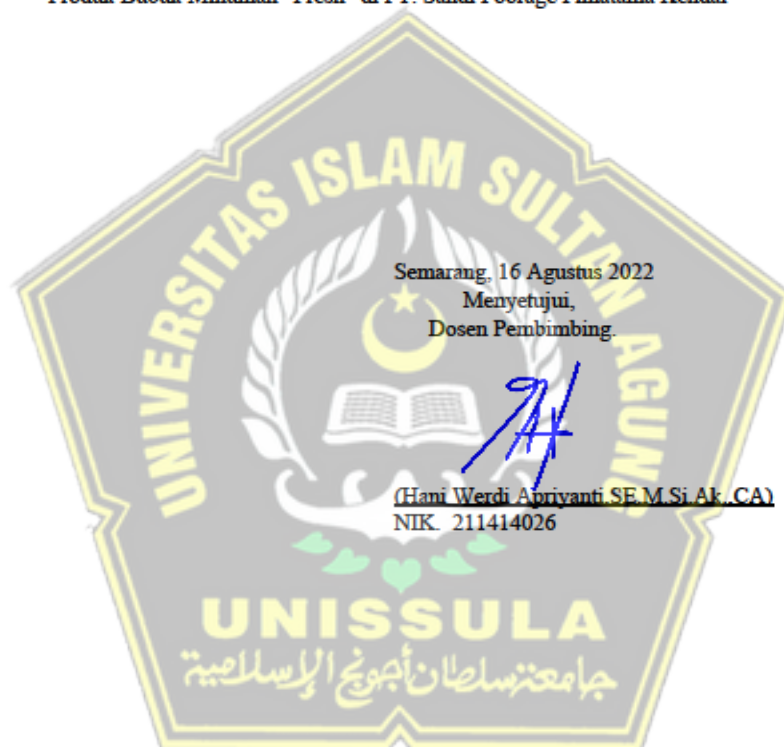
Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Devia Nurul Aprilliani

NIM : 49401900014

Program Studi : DIII Akuntansi

Judul Tugas Akhir : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Produk Bubuk Minuman “Fresh” di PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal”



HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir ini diajukan oleh :

Nama : Devia Nurul Aprilliani
NIM : 49401900014
Program Studi : DIII Akuntansi

Judul Tugas Akhir : Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Produk Bubuk Minuman “Fresh” di PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal.”

Telah berhasil dipertahankan di hadapan penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya Akuntansi pada Program Studi D-III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Semarang, 26 Agustus 2022

Penguji 1,

Penguji 2,


(Drs. Osmad Muthaher,MSI.)
NIK. 210403050


(Hani Werdi Apriyanti,SE,M.SI.,AK.,CA.)
NIK. 211414026

Mengetahui,
Ketua Program Studi D-III Akuntansi
Fakultas Ekonomi UNISSULA


(Mutoharoh,SE,M.Sc.)
NIK. 211418030

ABSTRAK

PT. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Foorage Fimatama Kendal akan diidentifikasi dan diteliti dalam tugas akhir ini.

Penelitian ini memerlukan data yang diperoleh dari dokumentasi, observasi dan wawancara dengan PT. Foorage Fimatama Kendal menyediakan data untuk penelitian ini. Pendekatan analisis deskriptif, yaitu membandingkan teori yang ada dengan kenyataan yang sebenarnya di PT. Foorage Fimatama Kendal password dan menyajikan hasil sebagai deskripsi, digunakan untuk mempelajari data.

Hasil penelitian menerangkan Sistem Penjualan Tunai pada PT. Sandi Foorage Fimatama sudah cukup baik, dibuktikan dengan : a) bagian yang terkait, b) dokumen yang digunakan, c) catatan akuntansi, d) pelaksanaan prosedur penjualan tunai, e) sistem pengendalian Intern penjualan sudah berjalan dengan baik. Beberapa saran untuk perusahaan antara lain : (1) Sistem otorsasi perlu diperbaiki pada bagian penerimaan kas, (2) dokumen FPT hanya disimpan pada media komputer dan mencetak satu lembar untuk bagian keuangan, (3) diadakan pemeriksaan mendadak pada karyawan secara berkala.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Tunai

ABSTRACT

This final project aims to identify and analyze the Cash Sales Accounting Information System at PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal.

The data for this study were obtained from documentation, observation and interviews with PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal. The method used to analyze the data is descriptive qualitative analysis method, namely by comparing the existing theory with the actual reality at PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal and presented in the form of a description.

The results of the study explain the Cash Sales System at PT. Sandi Foorage Fimatama is quite good, as evidenced by: a) the relevant department, b) the documents used, c) accounting records, d) the implementation of cash sales procedures, e) the internal sales control system has been running well. Some suggestions for the company include: (1) The authorization system needs to be improved at the cash receipts department, (2) FPT documents are only stored on computer media and print one sheet for the finance department, (3) periodic checks on employees are held.

Keywords: Accounting Information System, Sales

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	ii
ABSTRAK	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	7
a.Meningkatkan kualitas dan menurunkan biaya barang atau layanan..	Error! Bookmark not defined.
b.Meningkatkan efektifitas.	Error! Bookmark not defined.
c.Pertukaran informasi.....	Error! Bookmark not defined.
d.Meningkatkan efisiensi dan efektivitas rantai pasokannya	Error! Bookmark not defined.
e.Memperbaiki struktur pengendalian internal.....	Error! Bookmark not defined.
f.Meningkatkan kapasitas pengambilan keputusan.	Error! Bookmark not defined.
2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	11
2.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	13
2.4 Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	14
2.5 Pencatatan Akuntansi Yang Digunakan.....	15
2.6 Prosedur Sistem Informasi Penjualan Tunai.....	15

2.7	Pengendalian internal.....	17
BAB III METODE PENELITIAN.....		20
3.1	Jenis Penelitian.....	20
3.2	Objek Penelitian.....	20
3.3	Definisi Operasional.....	20
3.4	Metode Penelitian.....	21
3.5	Jenis Data.....	21
3.6	Tehnik Analisis Data.....	22
BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL		24
4.1	Pembahasan.....	24
1.	Sejarah Singkat Perusahaan.....	24
2.	Logo PT. Sandi Foorage Fimatama.....	27
3.	Alamat dan Jam Pelayanan.....	27
4.	Visi dan Misi PT. Sandi Foorage Fimatama.....	28
5.	Struktur Organisasi PT. Sandi Foorage Fimatama.....	28
6.	Produk dan Pelayanan.....	32
7.	Keunggulan Produk.....	33
8.	Logo Produk Fresh.....	34
4.2	Hasil Penelitian.....	35
1.	Bagian yang terkait dalam Sistem Penjualan Tunai.....	35
2.	Prosedur.....	38
3.	Deskripsi Kegiatan Penjualan Tunai.....	39
4.	Bagan Alir.....	46
5.	Sistem Pengendalian Intern.....	52
6.	Hasil Analisis.....	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		59
5.1	Kesimpulan.....	59
5.2	Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA.....		61

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Alamat dan Jam Pelayanan	27
Tabel 4. 2 Tabel Penjelasan Produk dan Pelayanan.....	32
Tabel 4. 3 Hasil Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai	57



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Sejarah Sngkat Perusahaan	24
Gambar 4. 2 Logo PT. Sandi Foorage Fimatama.....	27
Gambar 4. 3 Struktur Organisasi.....	29
Gambar 4. 4 Logo Fresh	34
Gambar 4. 5 Produk Fresh	35



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kegiatan Menginput Transaksi Keuangan	62
Lampiran 2. Kegiatan Wawancara	62
Lampiran 3. Kegiatan Marketing	63
Lampiran 4. Kartu Bimbingan Tugas Akhir	64
Lampiran 5. Faktur Penjualan	65
Lampiran 6. Invoice Penjualan	66
Lampiran 7. Data Checklist Penjualan	66
Lampiran 8. Surat Keterangan Magang	67
Lampiran 9. Form Nilai dari Tempat Magang	68
Lampiran 10. Form Survey Kepuasan Mitra / Pengguna	69



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan perkembangan zaman saat ini, muncul beberapa produk atau jasa yang menawarkan berbagai keunggulan dan inovasi terbaru. Produk dan jasa yang ditawarkan merupakan alternatif bagi konsumen untuk memilih produk dan jasa yang ditawarkan oleh produsen, ini merupakan tantangan yang perlu dikuasai. Semakin banyak produk atau layanan yang ditawarkan, maka semakin kompetitif dunia bisnis tersebut. Oleh karena itu, pelaku ekonomi harus mampu mengikuti permintaan konsumen dari waktu ke waktu (Pratama, 2019).

Para pelaku bisnis yang sangat kompetitif dapat bertahan dalam dinamika dunia bisnis ini. Untuk mendapat keunggulan yang kompetitif, agen ekonomi dapat mengaktifkan semua aktifitas dalam perusahaan. Untuk merevitalisasi seluruh aktifitas perusahaan, sistem yang ada perlu dikembangkan lebih lanjut untuk memastikan aktifitas perusahaan dijalankan sesuai prosedur yang telah ditetapkan (Riza Fauzi, 2020). Oleh karena itu, diperlukan mengembangkan lebih lanjut sistem yang ada untuk memastikan bahwa informasi yang dibutuhkan sampai pada pihak terkait. Pelaku bisnis dapat memperluas bisnis internal mereka dengan mengembangkan lebih lanjut sistem yang ada. Peningkatan pengembangan bisnis dapat berdampak pada laba yang diperoleh (Suhemi, 2018).

Salah satu upaya perusahaan untuk mendukung laba perusahaan adalah bagaimana perusahaan menerapkan sistem penjualannya. Salah satu sistem

penjualan yang ada pada perusahaan ialah sistem penjualan tunai. Menurut Rosdiana & riyani (Riyani & Rosdiana, 2019), penjualan tunai merupakan kegiatan penjualan di mana produsen menerima produk dari pemasok, kemudian dikirim ke pelanggan dan membayar langsung secara tunai. Sistem penjualan tunai adalah metode pembayaran dimana pelanggan membayar kepada kasir harga barang tersebut dan kemudian mengambil produknya. Proses, seperti penerimaan pesanan dari pembeli, pengemasan barang, pengiriman barang, dan pendataan transaksi pemesanan. Beberapa departemen perusahaan terlibat dalam pelaksanaan prosedur operasi.

Ketika perusahaan mengikuti prosedur tersebut, perusahaan rentan terhadap kesalahan dan penyimpangan dalam pelaporan data (Astuti, 2019). Perbedaan terjadi dalam proses aktifitas transaksi jika proses penjualan tidak dilakukan dengan hati-hati. Bisnis membutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu dari kegiatan penjualan ini. Perusahaan membutuhkan sistem informasi yang baik dan andal untuk memperoleh data ini (Nurmawan, 2020).

Ketidaksesuaian sistem akuntansi yang sering terjadi dalam kegiatan perusahaan adalah sistem informasi akuntansi (Suhemi, 2018). Sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah salah satu sistem yang digunakan organisasi untuk akuntansi penjualan. Demikian disampaikan Rizky Riza (Riza Fauzi, 2020). Sistem terintegrasi dari komponen sistem penjualan tunai, seperti operasi terkait, catatan dan dokumen yang digunakan, serta kontrol internal yang mengelola aktivitas penjualan tunai, membentuk sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah suatu sistem informasi

akuntansi yang menggambarkan tata cara pelaksanaan kegiatan penjualan tunai. Sistem informasi akuntansi yang menguraikan proses untuk melakukan operasi penjualan tunai dikenal sebagai sistem informasi akuntansi penjualan tunai, dan dapat dijadikan sebagai pedoman pelaksanaan dan pencegahan manipulasi sistem penjualan. Prosedur ini, melibatkan beberapa orang dari departemen yang diatur untuk memastikan bahwa transaksi perusahaan yang terjadi diperlakukan sama. Pada sistem ini, pengguna informasi menerima informasi tentang bagaimana kegiatan penjualan tunai dilakukan, pihak mana yang berwenang untuk berpartisipasi dalam kegiatan penjualan tunai, dokumen apa yang digunakan. (Riza Fauzi, 2020).

Penyimpangan dari sistem *cash for sale* biasa terjadi di perusahaan manufaktur yang memproduksi makanan dan minuman kemasan. Hal ini disebabkan oleh kenyataan bahwa bisnis sering memilih sistem penjualan tunai daripada sistem penjualan kredit Masalah umum dengan sistem penjualan tunai adalah bahwa perusahaan memprioritaskan penjualan yang dihasilkan daripada mengendalikan proses penjualan tunai dan tidak dapat mengatasinya secara memadai. Penyimpangan tersebut, juga terjadi pada PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal. PT. Sandi Foorage Fimatama merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang food and baverage, yang berlokasi di desa Pagerdawung, kecamatan Ringinarum, Kendal. Perusahaan ini merupakan produsen sekaligus distributor yang menyediakan berbagai serbuk minuman. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Sandi Foorage Fimatama yang diterapkan belum terkoordinir dengan baik.

Sistem informasi akuntansi yang digunakan sudah terkomputerisasi dan online antara tanggal 8 Juli 2021 hingga 10 September 2021, sesuai dengan pengamatan langsung penulis yang ditugaskan pada bagian Keuangan. Sistem penjualan tunai yang dilakukan selama ini, mulai dari proses order sampai selesai barang diterima oleh pembeli sudah berprosedur sesuai diagram alur yang ditetapkan. Namun, konsistensi prosedur sistem penjualan tunai yang kurang diterapkan dengan baik. Masalah dengan perusahaan yang sedang diselidiki adalah bahwa transaksi penjualan atau pengeluaran untuk barang-barang seringkali tidak seimbang. Terdapat ketidaksesuaian antara pendapatan yang diterima perusahaan dengan stok barang yang dijual. Hal ini mempengaruhi stock opname perusahaan, sehingga menyebabkan ketidaksesuaian yang kurang lebih signifikan antara pembukuan dan kenyataan. Sistem otorisasi pada prosedur penerimaan kas yang yang diterima oleh dua bagian yaitu bagian keuangan dan bagian customer service, yang seharusnya diotorisasi oleh bagian kas. Hal ini akan menyebabkan manipulasi dan kesalahan pencatatan transaksi penjualan tunai.

Penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan menggunakan judul tersebut setelah memberikan penjelasan sebelumnya yakni “Analisis Sistem Informasi Akuntansi dalam Penjualan Tunai pada produk bubuk minuman Fresh PT. Sandi Forage Fimatama, Kendal, Semarang.”

1.2 Rumusan Masalah

Sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang dilakukan PT. Sandi Foorage Fimatama di Kendal, dari proses pemesanan barang sampai selesai

barang di kirim pada pembeli sudah ditetapkan sesuai flowchart penjualan tunai perusahaan tersebut. Menurut pengamatan langsung oleh penulis, penerapan prosedur penjualan tunai harus dilakukan secara konsisten. Permasalahan pada perusahaan yang diteliti adalah bahwa pembelian barang atau transaksi penjualan sering tidak seimbang. Terdapat ketidakseimbangan antara pendapatan yang diterima perusahaan dengan stok barang yang dijual. Hal ini mempengaruhi stock opname perusahaan, sehingga menyebabkan ketidaksesuaian yang kurang lebih signifikan antara pembukuan dan kenyataan. Departemen keuangan dan departemen layanan pelanggan memperoleh sistem otorisasi untuk operasi penerimaan kas yakni *customer service*. Hal ini akan menyebabkan penyelewengan dalam pencatatan transaksi penjualan. Dengan menggunakan pembenaran yang diberikan, rumusan masalah penelitian adalah **Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada bubuk minuman Fresh PT. Sandi Foorage Fimatama?**.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada PT. Sandi Foorage Fimatama berdasarkan bagaimana tantangan disajikan di atas.

1.4 Manfaat Penelitian

Kelompok-kelompok berikut diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini:

1. Bagi PT. Sandi Foorage Fimatama

Temuan penelitian ini dapat digunakan untuk menyempurnakan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai PT. Kata sandi Foorage Fimatama.

2. Bagi Penulis

Penulis dapat belajar lebih banyak dan memiliki pengetahuan yang lebih baik tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai berkat temuan penelitian ini.

3. Bagi Akademisi

Temuan penelitian ini diantisipasi untuk dimasukkan ke dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai studi masa depan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi dan bisnis saling terkait agar bisnis berhasil. Sistem terdiri dari komponen-komponen yang bekerja sama untuk mencapai tujuan melalui tiga tahap: input, pemrosesan, dan output. Sistem terdiri dari dua atau lebih bagian yang saling berhubungan yang bekerja sama untuk menyelesaikan suatu tugas. Sistem menurut Mulyadi (Riyani & Rosdiana, 2019), merupakan kumpulan langkah-langkah yang dibuat sesuai dengan pola yang terkoordinasi untuk menjalankan operasi utama bisnis. Menurut keyakinan profesional tertentu, sistem terdiri dari berbagai bagian yang saling berhubungan dan mampu bekerja sama untuk mencapai satu tujuan.

Saat ini, informasi sangat penting karena bisnis membutuhkan informasi yang tepat untuk tumbuh. Pentingnya informasi yang tepat agar bisnis dapat berfungsi dengan baik dalam setiap aktifitas perusahaan. Susanto (Uno et al., 2021) menegaskan bahwa informasi hanyalah pengolahan data yang memberikan informasi dan keuntungan. Elisabet Yunaeti Anggraeni dan Rita Irviani menyatakan bahwa informasi biasanya didefinisikan sebagai hasil pengolahan data menjadi bentuk yang lebih bermanfaat dan bermakna bagi penerima dan secara akurat mencerminkan kejadian nyata yang digunakan untuk pengambilan keputusan (Rohali et al., 2020). Karena fungsinya, penerima informasi sekarang dapat membuat keputusan yang lebih baik mengenai kualitas dan volume

informasi baru. Kusrini dan Andri Koniyo (Rohali et al., 2020), mengungkapkan bahwa informasi memiliki beberapa kriteria antara lain :

1. Akurat

Informasi yang diberikan harus akurat, bebas dari kesalahan, dan transparan dalam mengungkapkan makna.

2. Tepat pada waktunya

Informasi yang telah usang tidak berguna dalam pengambilan keputusan dan penerima tidak boleh memberikan informasi yang terlambat dan tidak bernilai.

3. Relevan

Informasi yang diberikan harus bermanfaat bagi pengguna. Isu yang diangkat oleh pengguna informasi terkait dengan informasi yang telah diberikan saat ini. Keuntungan dan biaya untuk memperoleh informasi memiliki dampak yang signifikan terhadap nilainya. Informasi dapat dikatakan berguna ketika keuntungan pengguna lebih besar daripada biaya akuisisi dalam memperoleh informasi tersebut.

Teori akuntansi adalah sistem informasi keuangan, menurut Hans Kartikahadi et al (Rohali et al., 2020), dengan tujuan menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan untuk berbagai pihak yang berkepentingan. Akuntansi secara keseluruhan adalah proses mencari, mengukur, dan meringkas data yang telah mengalami pemrosesan data transaksi secara menyeluruh untuk memberikan informasi yang dapat digunakan untuk penilaian dan sebagai faktor penentu.

Alat yang digunakan untuk memproses dan menyusun data yang terkait dengan semua transaksi bisnis disebut sistem informasi. untuk mengumpulkan data yang akan digunakan oleh manajemen perusahaan dan sejumlah pihak yang berkepentingan untuk memantau operasi operasional dan memutuskan kebijakan dan tindakan di masa mendatang. Data akuntansi diperlukan oleh manajer bisnis untuk mengendalikan dan memproses perusahaan mereka. Sistem akuntansi menyediakan data.

Kurniawan (Kurniawan, 2016) sampai pada kesimpulan bahwa akuntansi berusaha untuk memberikan informasi yang digunakan oleh mereka yang memiliki kepentingan dalam operasi bisnis tersebut baik di dalam perusahaan (manajemen) maupun di luar organisasi (pemegang saham, pemeriksa pajak, investor, kreditor). . Sedangkan sistem informasi akuntansi (SIA) adalah kerangka kerja untuk mengatur sumber daya (data, material, peralatan, pemasok, personel, dan dana), juga berfungsi sebagai sarana untuk mengubah input berupa data ekonomi menjadi output berupa informasi keuangan, yang kemudian digunakan untuk menjalankan operasi entitas dan memberikan informasi akuntansi kepada pihak-pihak. -pihak yang berkepentingan, serta mengubah data yang diberikan menjadi informasi keuangan.

1. Manfaat Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi

Suatu organisasi dapat memperoleh manfaat dan nilai tambah dari sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik, menurut Romney & Steinbart (Uno et al., 2021).

- a. Meningkatkan nilai dan menurunkan harga produk atau jasa (jasa).
- b. Meningkatkan efisiensi.
- c. Berbagi informasi.
- d. Meningkatkan efektivitas dan efisiensi rantai pasoknya (supply chain).
- e. Memperkuat sistem pengendalian internal
- f. Meningkatkan kemampuan untuk membuat keputusan

2. Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Adapun unsur-unsur dalam sistem akuntansi, Menurut Mulyadi (Uno et al., 2021) sistem akuntansi terdiri dari komponen-komponen berikut:

- a. Membentuk
- b. Jurnal
- c. Buku besar
- d. Buku Besar Bawahan
- e. Menggambarkan

3. Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Susanto (Uno et al., 2021) daftar elemen-elemen sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

- a. Perangkat keras (hardware).
- b. Perangkat lunak
- c. Orang.

- d. Teknik (prosedur).
- e. Basis data
- f. Jaringan komunikasi (communication network).

Tempat kerja, budaya, kekayaan, dan pengaruh merupakan faktor tambahan berdasarkan konsep organisasi.

2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan adalah kegiatan pertemuan antara orang-orang untuk melakukan kegiatan jual beli barang tertentu sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Menurut Francis Tantri dan Thamrin (Uno et al., 2021), berpendapat bahwa penjualan adalah komponen dari promosi dan keseluruhan sistem pemasaran. Penjualan adalah tindakan yang dilakukan penjual untuk menjual barang atau jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan dari kesepakatan tersebut. Selain itu, penjual adalah orang yang memberikan hak kepemilikan kepada pembeli atas produk atau layanan. Oleh karena itu, penjualan yang melibatkan transfer kepemilikan langsung atau transaksi pembayaran langsung dianggap sebagai penjualan tunai. Oleh karena itu, keberadaan piutang tidak dicatat. Penjualan tunai dalam suatu perusahaan sangat membutuhkan adanya Sistem penjualan tunai yang tepat. Sistem penjualan tunai tersebut digunakan dengan tujuan mengatur aktifitas penjualan dengan harapan mencapai tujuan perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah suatu sistem dan prosedur yang mengatur bentuk, pencatatan, laporan, dan transaksi yang berkaitan dengan kegiatan penjualan usaha yang bersumber dari transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang menambah kas perusahaan, menurut Riyani dan Rosdiana

(Riyani & Rosdiana, 2019). Sistem informasi akuntansi yang ada untuk organisasi berusaha untuk segera dan benar mengirimkan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen atau pihak terkait. Informasi tersebut dapat berbentuk rincian pembeli dan jumlah pendapatan perusahaan selama periode waktu tertentu.

Menurut Marshall. B. Romney dan Paul John Steinbart (Astuti, 2019), siklus - siklus transaksi yang dilakukan perusahaan antara lain :

1. Siklus Pendapatan

Siklus pendapatan terdiri dari penjualan produk dan jasa dan uang yang dihasilkan dari penjualan tersebut.

2. Siklus pengeluaran

Transaksi untuk perolehan komoditas dan pengeluaran tunai untuk pembayarannya membentuk siklus pengeluaran.

3. Siklus Sumber Daya Manusia

Proses pelatihan, penempatan, dan pembayaran gaji adalah bagian dari siklus sumber daya manusia.

4. Siklus Keuangan

Siklus keuangan terdiri dari semua transaksi bisnis termasuk investasi modal, meminjam dana, membayar dividen dan bunga, dan membayar kembali pinjaman.

5. Siklus Buku Besar

2.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (Riyani & Rosdiana, 2019), tugas-tugas yang terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai antara lain:

1. Fungsi penjualan

Untuk membayar harga pokok barang ke fungsi kas, fungsi penjualan bertugas menerima pesanan dari pelanggan, membuat faktur penjualan, dan mengirimkan faktur kepada konsumen.

2. Fungsi kas

Fungsi kas merupakan Dalam proses mendapatkan uang dari penjualan, fungsi kas bertugas mengumpulkan uang dari pelanggan.

3. Fungsi gudang

Fungsi gudang bertugas menyiapkan produk yang telah dibeli pelanggan dan mengirimkannya kepada klien. Merupakan transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai.

4. Fungsi pengiriman

Pembeli telah membayar barang tersebut, dan fungsi pengiriman bertanggung jawab atas pengepakan dan pengirimannya.

5. Fungsi Pencatatan

Tindakan yang terlibat dalam pembuatan dokumen transaksi, memasukkan data ke dalam jurnal dan buku besar, melakukan rekonsiliasi, dan membuat laporan membentuk fungsi pencatatan.

6. Fungsi akuntansi

Fungsi akuntansi bertugas mencatat penerimaan kas, transaksi penjualan, dan laporan penjualan.

2.4 Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Berikut surat-surat yang harus disertakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut Mulyadi (Riyani & Rosdiana, 2019):

1. Faktur penjualan tunai

Faktur untuk penjualan tunai digunakan untuk menangkap berbagai informasi yang perlu diketahui manajemen tentang transaksi penjualan tunai. Fungsi penjualan menyelesaikan faktur.

2. Pita register kas

Pita kasir berfungsi sebagai verifikasi penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas sekaligus sebagai pencatatan faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.

3. Bukti setor bank

Bukti setoran bank adalah nama kertas yang dihasilkan oleh fungsi kas sebagai bukti setoran kas ke bank. Dokumen ini telah disiapkan dalam tiga salinan.

4. Rekap harga pokok penjualan

Rekap harga pokok penjualan merupakan dokumen yang digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode.

2.5 Pencatatan Akuntansi Yang Digunakan

Menurut Mulyadi (Riyani & Rosdiana, 2019) menguraikan catatan berikut yang diperlukan untuk penjualan tunai :

1. Jurnal penjualan; divisi akuntansi mencatat dan menyusun data penjualan dalam jurnal penjualan.
2. Penerimaan kas, termasuk penjualan yang dilakukan secara tunai, dicatat dalam buku catatan penerimaan kas atau buku harian penerimaan kas.
3. Jurnal umum, dimana harga pokok penjualan dicatat.
4. Kartu inventaris yang berfungsi sebagai bukti penurunan harga pokok penjualan. Kartu ini juga digunakan untuk melacak inventaris dan modifikasi barang yang disimpan di gudang.
5. Kartu gudang, yang mencatat lebih sedikit barang yang terjual.

2.6 Prosedur Sistem Informasi Penjualan Tunai

Berikut prosedur penjualan tunai menurut Mulyadi (Astuti, 2019), antara lain :

1. Prosedur Pemesanan Penjualan

Untuk membantu pembeli yang akan membeli barang digunakan teknik pesanan penjualan. Setelah menyelesaikan proses ini, departemen penjualan mengirimkan tiga faktur penjualan tunai: satu ke setiap pelanggan sebagai bukti pembayaran ke kasir, satu ke departemen gudang, dan satu ke departemen pesanan penjualan itu sendiri sebagai file dokumentasi untuk dikirim ke berbagai departemen untuk penyimpanan sesuai dengan nomor seri faktur.

2. Prosedur Penerimaan kas

Departemen gudang bertugas menangani pengiriman produk setelah menerima faktur penjualan tunai dari departemen pesanan penjualan yang secara akurat menunjukkan jumlah yang harus dibayar dan memasukkannya ke dalam kartu gudang yang akan diberikan kepada departemen pengiriman.

3. Proses Pengiriman Barang

Setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian pesanan penjualan yang mencerminkan jumlah sebenarnya dan mendaftarkannya pada kartu gudang yang akan diserahkan ke departemen pengiriman, departemen gudang menangani proses pengiriman produk.

4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

Selama proses pendokumentasian penjualan tunai, fungsi akuntansi mencatat transaksi dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas, serta pengurangan dari persediaan produk yang dijual, pada kartu persediaan.

5. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank

Semua uang yang diterima harus dimasukkan ke bank sesegera mungkin sesuai dengan sistem pengendalian internal prosedur setoran tunai bank.

6. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

Selama proses pencatatan penerimaan kas, fungsi akuntansi memasukkan penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan bukti setoran bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Fungsi akuntansi merekapitulasi harga pokok penjualan (HPP) selama proses pencatatan harga pokok penjualan berdasarkan data pada kartu persediaan. Berdasarkan ringkasan ini, fungsi akuntansi mencatat HPP dalam jurnal umum dengan menggunakan bukti memorial sebagai dokumen sumber.

2.7 Pengendalian internal

Pengendalian akuntansi internal di lingkungan pengolahan data elektronik, menurut Mulyadi (Suhemi, 2018), dibagi menjadi dua kategori:

1.2 Pengendalian Umum

Komponen kontrol umum ini adalah sebagai berikut:

a. Organisasi

Memisahkan tanggung jawab operasi, penyimpanan, dan akuntansi memungkinkan kontrol di dalam bisnis. Jika yang berwenang menyetujui suatu transaksi, fungsi operasi akan melaksanakannya; repositori akan menyimpan hasilnya; dan akuntansi akan mencatat transaksi yang terjadi.

b. Pengendalian Terhadap Sistem.

Berikut ini adalah contoh kontrol umum untuk fungsi pengembangan sistem dan program:

- 1) Proses persetujuan dan peninjauan sistem baru
- 2) Pengujian program
- 3) Proses perubahan program
- 4) Dokumentasi

c. Pengendalian Terhadap Fasilitas Pengolahan Data

Pengendalian terhadap operasi komputer meliputi :

- 1) Hanya karyawan yang diizinkan mengakses ruang komputer.
- 2) Pengendalian atas bagaimana arsip yang disimpan di perpustakaan digunakan.
- 3) Modifikasi instruksi eksplisit untuk mentransfer data dari teks ke dalam format yang dapat dipahami oleh komputer.
- 4) Prosedur perpustakaan untuk menyimpan data
- 5) Keamanan fisik komputer dan arsip
- 6) Pengembangan metode rekonstruksi catatan
- 7) Prosedur pembuatan arsip cadangan

2.2 Pengendalian Aplikasi

Untuk menangani persyaratan kontrol unik setiap aplikasi dan menjamin bahwa itu dapat terus berjalan. Pengendalian untuk aplikasi meliputi:

a. Pengendalian Preventive.

Biasanya, langkah-langkah keamanan diambil sebelum data dimasukkan ke dalam program komputer. Berikut ini adalah komponen-komponen pengendalian preventif.

- 1) Otorisasi data sumber
 - 2) Konversi data
 - 3) Mengumpulkan informasi sumber
 - 4) Rotasi dokumen
 - 5) Formulir dengan nomor seri tercetak
 - 6) Periksa masukan
 - 7) Komputer dan Update arsip
 - 8) Manajemen pemrosesan data
- a. Pengendalian Detektif

Kontrol detektif digunakan untuk memberikan petunjuk tentang sifat masalah. Transfer data, register kontrol, kontrol total, pengujian, pelabelan, dan pemeriksaan keluaran adalah beberapa contoh kontrol detektif.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Metode penelitian deskriptif digunakan dalam penelitian ini untuk mendeskripsikan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Produk Bubuk Minuman Segar Pada PT. Sandi Foorage Fimatama.

3.2 Objek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 8 Juli 2021 sampai dengan 10 September 2021 di PT. Sandi Foorage Fimatama yang berlokasi di Jl. Raya Glagah - Gemuh, Krajan, Purworejo, Kecamatan Ringinarum, Kabupaten Kendal, Jawa Tengah, 51356.

3.3 Definisi Operasional

Variabel berikut digunakan dalam penyelidikan ini dan dijelaskan oleh definisi operasional:

1. PT. Sandi Foorage Fimatama merupakan distributor bubuk minuman yang bernama “ Fresh “.Sistem informasi akuntansi yang handal sangat diperlukan untuk pelaksanaan penjualan tunai. untuk mempertahankan kontrol atas operasi penjualan ini dan memastikan bahwa mereka mematuhi protokol yang ditetapkan.
2. Dalam penelitian ini, istilah "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai" mengacu pada praktik menghasilkan penjualan tunai dengan

meminta pelanggan melakukan pembayaran langsung setelah membeli barang langsung dari pemasok.

3.4 Metode Penelitian

Dengan menggunakan teknik penelitian berikut, penelitian dilakukan dengan menggunakan:

1. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan benar-benar menyaksikan subjek penelitian dan mengumpulkan bukti untuk mendukung validitas masalah yang diselidiki. Informasi yang penulis kumpulkan tertuang dalam Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai ini.

2. Observasi

Pengamatan langsung terhadap bisnis merupakan bagian dari proses pengumpulan data yang dikenal sebagai observasi. Dalam upaya meningkatkan hasil teknik dokumentasi, seperti sistem pengendalian internal pada sistem penjualan tunai.

3. Wawancara

Wawancara merupakan sebuah proses yang melibatkan bertanya dan menjawab pertanyaan tentang PT. Sandi Foorage Fimatama. Dengan melakukan wawancara tentang topik yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, seperti sejarah perusahaan, bagian tentang sistem penjualan tunai, dan prosedur sistem penjualan tunai.

3.5 Jenis Data

Berbagai macam data yang dikumpulkan antara lain:

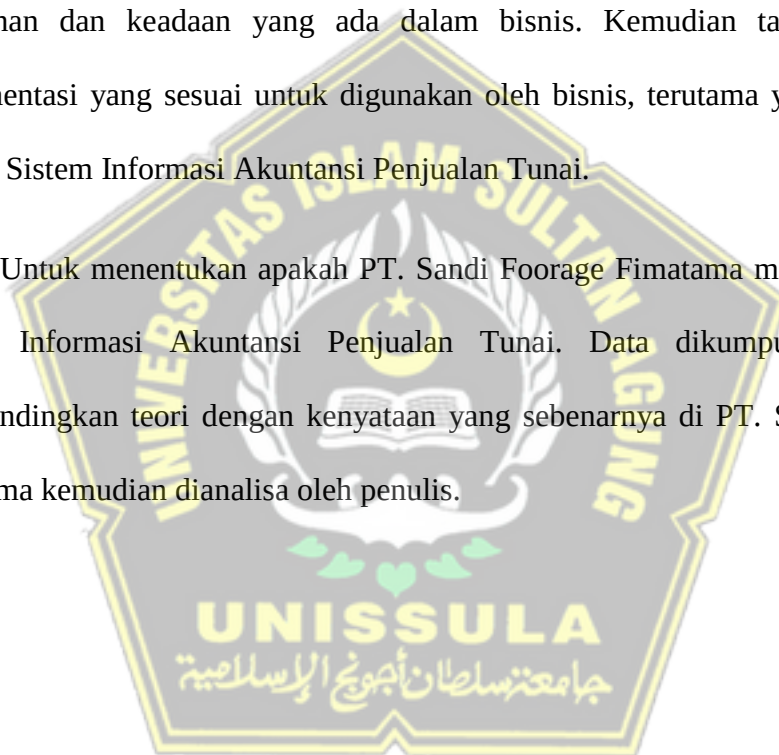
1. Informasi Primer Data primer, sebagaimana dijelaskan oleh Soeratmo dan Lincoln Arsyad (Sunarsi, 2018), adalah informasi yang dikumpulkan dan diolah oleh organisasi yang menerbitkan atau memanfaatkannya. Data primer yang dikumpulkan dari observasi dan wawancara langsung dengan perusahaan diperlukan untuk mengumpulkan data ini.
2. Data Sekunder menurut Soeratmo dan Lincoln Arsyad (Sunarsi, 2018), adalah informasi yang telah dikeluarkan atau digunakan oleh organisasi selain yang mengolahnya. Informasi ini biasanya ditemukan dalam file dokumen atau melalui orang lain. Penulis menggunakan berbagai bahan termasuk buku, publikasi penelitian sebelumnya, dan situs web serta data penjualan yang dianalisis terlebih dahulu.

3.6 Teknik Analisis Data

Pendekatan deskriptif analisis digunakan dalam penelitian ini. Ketika peneliti telah mengumpulkan data, kemudian peneliti akan melakukan analisis data perusahaan tersebut. Dalam menelaah informasi perusahaan menggunakan metode penelitian tersebut. Menjelaskan permasalahan yang ada di PT secara detail. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai memiliki koneksi dengan Sandi Foorage Fimatama. Keterkaitan fungsi, dokumen, data, prosedur, dan pengendalian internal yang digunakan dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dapat dilihat melalui analisis sistem.

Dengan pengumpulan data menggunakan kerangka data pembukuan transaksi tunai, persepsi langsung, dan pertanyaan mengenai gambaran kegiatan perusahaan saat ini, peneliti dapat menganalisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai. Setelah itu, dengan mengidentifikasi masalah saat ini, mempelajarinya secara menyeluruh menggunakan berbagai pendekatan, dan berfokus pada komponen yang diperlukan. Setelah itu, buatlah rancangan pembangunan sistem dengan mempertimbangkan kebutuhan sesuai dengan kebutuhan dan keadaan yang ada dalam bisnis. Kemudian tawarkan saran implementasi yang sesuai untuk digunakan oleh bisnis, terutama yang berkaitan dengan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.

Untuk menentukan apakah PT. Sandi Foorage Fimatama mengoperasikan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai. Data dikumpulkan dengan membandingkan teori dengan kenyataan yang sebenarnya di PT. Sandi Foorage Fimatama kemudian dianalisa oleh penulis.



BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL

4.1 Pembahasan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Sandi Group merupakan perusahaan yang di dirikan oleh Singgih Andi Purbowo. PT. Sandi Grup terbagi menjadi dua yaitu PT. Sandi Foorage Fimatama dan Kholifah One. PT. Sandi Group berlokasi di Bekasi dan Kendal. Perusahaan PT. Sandi Fooreage Fimatama ini yang bergerak di bidang *food and baverage* yang berlokasi di desa Pagerdawung, kecamatan Ringinarum.



Gambar 4. 1 Sejarah Sngkat Perusahaan

PT. Sandi Footage Fimatama merupakan perusahaan yang bergerak dengan 8 (delapan) pilar bisnis yang di satukan dengan nilai dan tujuan perusahaan. Dengan berusaha berkontribusi positif dan lebih memfokuskan pada solusi untuk masyarakat, menjadi keluarga di setiap ruang gerak, yang selalu tumbuh dan

berkembang dengan berkesinambungan, serta berperan aktif pada kemajuan suatu peradaban dunia (www.sandigroup.id). Adapun 8 pilar bisnis antara lain :

a. Food and Beverage

Berusaha menciptakan barang dan merek yang memenuhi kebutuhan masyarakat dengan kemajuan terkini. Tidak hanya memberikan barang berkualitas dengan kemajuan terbaru. Namun, perusahaan ini lebih berfokus pada pemasaran dengan organisasi luas di internet. Menjangkau daerah-daerah di Indonesia. bahkan ke bangsa lain.

b. Franchise and Network

Berbagai barang atau merek yang menjadi fokus utama di kalangan anak muda. Dengan kerangka pendirian yang tiada henti ini, yang telah berkembang di berbagai daerah – daerah Indonesia. Dalam segi item atau merek, perusahaan telah dibuat dan dapat mengikuti permintaan pasar saat ini.

c. Experience and leisure

Gagasan orang perlu mencari pengalaman, pengakuan diri yang merupakan syarat utama dalam aktivitas publik. Bahkan pengalaman dan pengakuan ini berubah menjadi sumber daya yang sangat berharga.

d. Digital Industry and Media

Memasuki masa Revolusi Industri 4.0 dan semakin meningkat teknologi dan inovasi produk. Dengan ditandai hadirnya kemajuan produk atau administrasi secara digital, periklanan yang dimanfaatkan

juga melalui media komputerisasi. Terlebih lagi, kemajuan pada platform media dan media digital. Oleh karena itu, perusahaan ini perlu menjadi bagian penting untuk berkembang dan tumbuh bersama dengan dunia dengan teknologi yang maju.

e. Finance and invesment

Kami mengupayakan untuk menjalin kolaborasi yang hebat dengan berbagai pertemuan. tanpa hubungan yang layak, dapat diandalkan, dan solid.

f. Property and Commodity

Sesuai dengan tujuan utama perusahaan yaitu menjadi yang terbaik dan tidak hanya fokus pada sisi manfaat. Melainkan bermanfaat bagi sesama dengan saling bersinergi dalam kebaikan dan keselarasan dengan alam dan lingkungan.

g. Sociopreneurship

Dalam memajukan perspektif keuangan, kami tidak hanya terlibat dengan pemberdaya keuangan saja. Bagaimanapun, membuat karakter dan pribadi yang kuat untuk menghadapi masa depan dengan intensitas tinggi.

h. Healty and Beauty

Memperluas pengenalan masyarakat terhadap budaya dan menjalani kehidupan yang sehat dan dinamis merupakan kebutuhan dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, dengan tampil menawan juga merupakan komitmen dan tuntutan setiap orang.

2. Logo PT. Sandi Foorage Fimatama

Adapun logo PT. Sandi Foorae Fimatama antara lain :



Gambar 4. 2 Logo PT. Sandi Foorage Fimatama

Sumber : sandigroup.id

3. Alamat dan Jam Pelayanan

Adapun alamat dan jam pelayanan PT. Sandi Foorage Fimatama antara lain:

Tabel 4. 1 Alamat dan Jam Pelayanan

Kantor Pusat	Jl. Pulo Ribung Raya Blok RGL No. 15 Rukun Grand Galaxy RW.020, Jaka Setia, Bekasi, Jawa Barat, 17148.
Kantor Produksi	Jl. Raya Glagah - Gemuh, Krajan, Purworejo, Kecamatan Ringinarum, Kabupaten Kendal, Jawa Tengah, 51356.
Jam Layanan	Senin – Jumat (08.00 - 16.00 WIB) Sabtu (08.00 - 13.00 WIB) Minggu & Hari Besar (Libur)
Telp	CS Bekasi (0812-1597-6922) CS Kendal (0812-2502-2323)

4. Visi dan Misi PT. Sandi Foorage Fimatama

Adapun visi dan misi PT. Sandi Foorage Fimatama antara lain :

a. Visi Perusahaan

Tersebar nya jaringan bisnis baik di tingkat nasional maupun internasional.

b. Misi Perusahaan

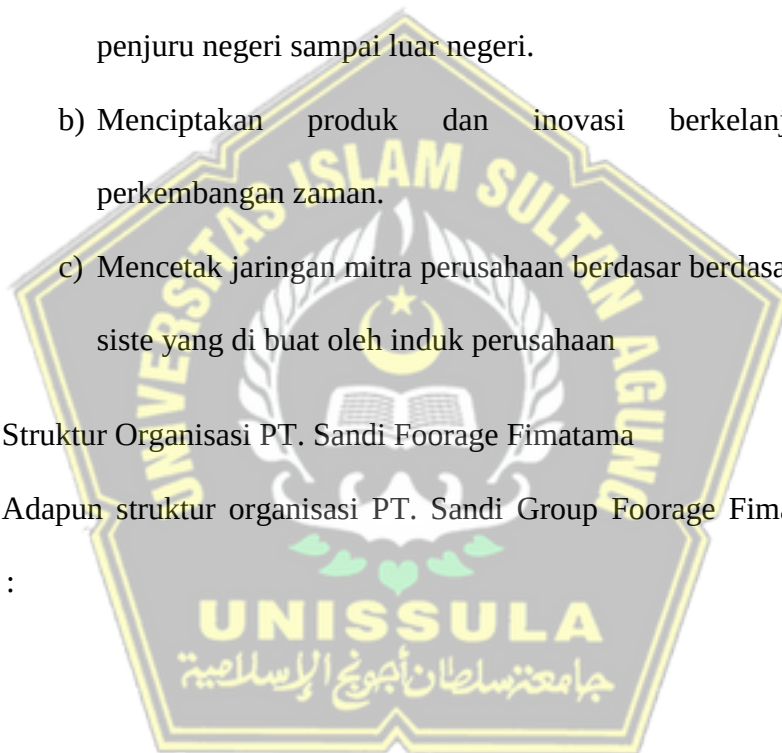
a) Melakukan penyebaran dan duplikasi model bisnis ke seluruh penjuru negeri sampai luar negeri.

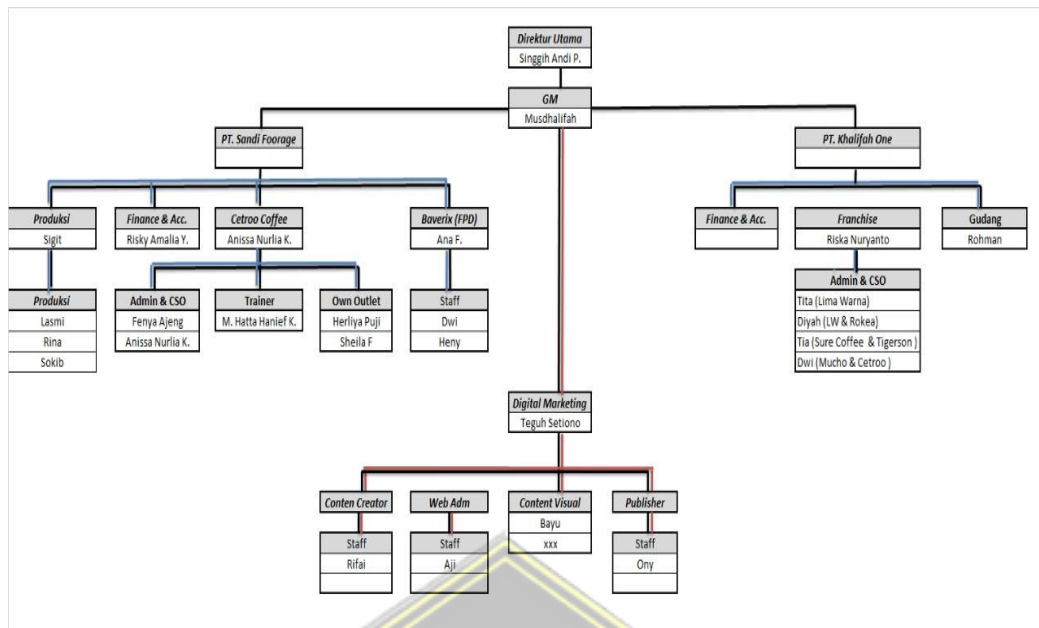
b) Menciptakan produk dan inovasi berkelanjutan sesuai perkembangan zaman.

c) Mencetak jaringan mitra perusahaan berdasar berdasar konsep serta siste yang di buat oleh induk perusahaan

5. Struktur Organisasi PT. Sandi Foorage Fimatama

Adapun struktur organisasi PT. Sandi Group Foorage Fimatama sebagai berikut :





Gambar 4. 3 Struktur Organisasi

a. Deskripsi Jabatan dan Struktur Organisasi PT. Sandi Foorage Fimatama

Jika sistem organisasi dan struktur organisasi perusahaan kuat, maka dapat dikatakan baik dalam melakukan tugas bisnis. Karena struktur organisasi perusahaan menguraikan tanggung jawab dan wewenang masing-masing divisi. PT. Sandi Group merupakan perusahaan yang didirikan dan dipimpin oleh Singgih Andi Purbowo. Perusahaan ini terdiri dari PT. Sandi Foorage Fimatama dan Kholifah One. Adapun semua anak perusahaan tersebut diawasi oleh seorang general manager yang memiliki tugas dalam mengelola operasional perusahaan, membuat prosedur sistem perusahaan, memilih dan membuat strategi perusahaan, dapat bertanggungjawab dan menjadi tauladan bagi karyawan lain.

PT. Sandi Foorage Fimatama terdapat beberapa bagian antara lain bagian *Finance and accounting*, *Customer service cetroo coffee*, *Customer*

service Bayerix (Fresh Powder Drink), bagian produksi, bagian gudang dan persediaan. Pada bagian *finance and accounting* mempunyai tugas yang mencakup keseluruhan keuangan di PT. Sandi Foorage Fimatama dengan melakukan pengelolaan keuangan perusahaan, mengkonfirmasi bukti pembayaran dari pembeli, memasukkan semua transaksi keuangan, membayar pemasok, menyetor uang tunai di bank, dan membuat laporan tentang aktivitas keuangan organisasi. Software Sleekr Accounting digunakan oleh bagian keuangan untuk menjalankan tugasnya. *Sleekr Accounting* merupakan suatu platform bisnis yang terdiri dari software akuntansi sebagai solusi sebuah perusahaan. Alat akuntansi online yang memudahkan, cepat, dan tepat untuk membuat jurnal akuntansi perusahaan. Melalui *dashboard* dan laporan keuangan di sleekr accounting dapat memantau untung/ rugi bisnis secara langsung. Lebih dari 30 laporan keuangan tersedia otomatis dalam 1 klik. Dengan fitur yang lengkap ini memudahkan dalam menjalankan tugas pada bagian *finance and accounting*.

Pada bagian *customer service cetroo coffee* merupakan bagian *franchise* yang dibentuk oleh PT. Sandi Foorage Fimatama. *Franchise* ini baru berdiri setahun yang lalu. Bagian ini bertugas mengelola dan mencari mitra untuk bergabung bersama perusahaan. Pada bagian *customer service baverix* merupakan komunikator pada penjualan Fresh Powder Drink. Fresh Powder Drink telah berdiri sejak tahun 2015. *Customer service baverix* memiliki tugas antara lain melakukan pelayanan sesuai standar yang ditetapkan perusahaan, menerima pesanan pembeli, membuat form order

permintaan barang, membuat faktur penjualan tunai, membina hubungan baik dengan pelanggan, dan memberi informasi yang dibutuhkan perusahaan. Pada bagian produksi bertugas sebagai penanggungjawab dan pengawas terhadap proses produksi, memelihara mesin – mesin atau peralatan produksi, membuat laporan mengenai hasil produksi. Pada bagian gudang dan persediaan bertugas untuk memantau persediaan dan mencatat persediaan barang keluar maupun barang masuk di gudang.

Pada bagian *Marketing Digital* yang terdiri dari *Conten creator*, *Web Administrator*, *Conten visual*, dan *Publisher*. Untuk mengembangkan konsep yang akan digunakan sebagai konten, pembuat konten harus terlebih dahulu mengumpulkan konsep dan data, diikuti dengan riset audiens. Setelah itu, mereka akan menghasilkan konten yang selaras dengan identitas dan tujuan merek yang diinginkan. Kemudian konten tersebut akan di tampilkan di media populer seperti facebook, intragram, dll. *Conten creator* dalam menjalankan tugas nya di bantu oleh seorang *conten visual*. Dengan konten visual ini membantu dalam pembuatan konten yang lebih menarik. Dengan adanya internet yang mempercepat perputaran informasi. Kian lama, rentang perhatian alias fokus manusia kian memendek. Dengan demikian *conten visual* hadir bukan hanya menampilkan gambar saja. Namun *conten visual* dapat berperan memukau dari kata – kata nya saja. Pesan bisa tersampaikan sepenuhnya pada audiens atau pembaca. *Web administrator* adalah sebuah pekerjaan yang memfokuskan pada perbaikan dan pemecahan masalah pada suatu server komputer. Seorang adminisrator

bertugas memelihara atau memperbaiki suatu server sehingga masalah yang terjadi pada server web admin harus bersedia kapan saja untuk memperbaikinya supaya tidak menghambat kegiatan marketing digital. Pada bagian Publisher bertugas untuk mengupload konten ataupun gambar yang telah dibuat oleh konten creator dan visual sesuai dengan arahan mereka pada media sosial. Facebook, Instagram, dan pasar lainnya adalah contoh platform media sosial. Secara facebook dan instagram yang memiliki fitur lengkap untuk membantu pengusaha meraih tujuannya yaitu produk dapat dikenal di masyarakat secara luas. Format iklan dan halaman facebook/instagram didesain untuk menarik perhatian dan mendorong tindakan audiens untuk mencari tahu tentang produk yang dipasarkan dan dapat terhubung langsung dengan bagian marketing.

6. Produk dan Pelayanan

a. Penjelasan Produk dan Pelayanan

Adapun penjelasan produk dan pelayanan antara lain :

Tabel 4. 2 Tabel Penjelasan Produk dan Pelayanan

Nama	Fresh Powder Drink (FDP)
Tahun berdiri	2015
Penjelasan Produk	Fresh Powder Drink (FPD) merupakan bubuk minuman kekinian. Serbuk minuman ini tersedia dengan berbagai macam pilihan rasa.FPD merupakan produk bubuk minuman dengan bahan – bahan yang higienis dan aman di konsumsi.

	FPD sudah mendapatkan setifikat Dinas Kesehatan dan Halal MUI. Termasuk bubuk minuman premium yang terbaik.
Harga	>Rp. 20.000/Kg
Tel./HP/Whatsapp	0812-2502-2323
Jam Pelayanan	Senin – Jumat (07.30 – 16.00 WIB) Sabtu – Minggu (Libur) (selama bulan ramadhan)
Pelayanan	Membuka peluang kerjasama yang ingin bergabung menjadi mitra dengan dropship, reseller, agen

7. Keunggulan Produk

Adapun keunggulan produk Fresh Powder Drink antara lain :

- a. Sudah berpengalaman selama kurang lebih 6 tahun
Fresh telah menjadi pelopor dalam bisnis minuman bubuk dan saat ini menjadi pemimpin pasar di kelas organisasi minuman bubuk.
- b. Mempunyai varian rasa yang berkualitas
Lebih dari 30 rasa dengan bahan-bahan berkualitas dalam aluminium foil berkualitas.
- c. Hologram Unik Penjamin Keaslian Produk

Semua item dilengkapi dengan kode visualisasi untuk menjamin kesehatan dan validitas item.

d. Jaminan Resmi dari Departemen Kesehatan RI dan MUI

Sudah mendapatkan Sertifikat dan Perizinan dari Departemen Halal MUI.

e. *Open Dropshipper*

Membuka peluang mitra kerja.

8. Logo Produk Fresh

Adapun logo Fresh sebagai berikut :



Gambar 4. 4 Logo Fresh

9. Jenis Produk dan Harga

Pembuat dan distributor bahan baku minuman disebut Fresh Powder Drink (FPD). Selain itu, FPD menawarkan berbagai jenis bubuk Dalgona bersama dengan bubuk minuman kopi seperti bubuk kopi Cappuccino dan bubuk kakao seperti bubuk Dark Chocolate.



Gambar 4. 5 Produk Fresh

Sumber : freshpowderdrink.com

4.2 Hasil Penelitian

Teknik deskriptif dapat digunakan untuk mempelajari tentang analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PT. Kata sandi Foorage Fimatana. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada bubuk minuman fresh PT. Sandi Foorage Fimatama sudah berprosedur dengan baik. Adapun beberapa bukti yang diperoleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagian yang terkait dalam Sistem Penjualan Tunai

Informasi berikut berkaitan dengan PT. Sandi Foorage Fimatama untuk Sistem Penjualan Tunai:

a. Bagian *Customer service*

Bagian *Customer Service* merupakan bagian yang berhadapan langsung dengan pelanggan. Bagian ini bertanggung jawab untuk menjawab pertanyaan pelanggan sehubungan dengan data barang, mendapatkan pesanan dari pembeli, menyelesaikan dan mencetak faktur penjualan tunai, membuat form order permintaan barang (PB) ke bagian gudang, dan menghubungi jasa pengiriman barang.

b. Bagian Keuangan

Bagian keuangan merupakan bagian yang memproses informasi selama pertukaran transaksi uang, mulai dari pengecekan uang tunai yang telah diterima dari pelanggan, mendapatkan invoice penjualan tunai dan formulir pemesanan barang (PB) yang akan

dikirim ke gudang, memasukkan transaksi penjualan tunai dalam akuntansi yang lebih ramping, dan membuat laporan keuangan sebulan sekali.

c. Bagian *Warehouse*/Pengemasan

Menurut faktur penjualan, gudang atau bagian bertugas menyiapkan barang yang diminta pembeli.

d. Bagian Gudang dan Persediaan

Kuantitas komoditas yang dapat diakses dijamin oleh divisi pergudangan. Setelah ada barang yang keluar, segera melakukan penginputan barang keluar.

1. Dokumen yang digunakan

PT menggunakan sejumlah dokumen. Berikut ini adalah PT. Sandi Foorage Fimatama:

a. Formulir Order Bahan Baku (PB)

Bagian customer service mengisi form pemesanan bahan baku ini. Formulir ini digunakan untuk mengirimkan pesanan pembelian ke gudang. Dengan asumsi bahwa barang yang dipesan dapat diakses, mereka akan segera mengeluarkan barang sesuai pesanan setelah melalui konfirmasi penerimaan uang dan persetujuan bagian keuangan. Apabila barang yang dipesan tidak dapat akses maka segera mengajukan permintaan pada pemasok. Dengan dokumen ini, perusahaan dapat mengetahui informasi mengenai tanggal pemesanan, nama brand, nama barang atau varian, kuantitas yang

dipesan, harga barang yang dipesan, ongkir, diskon (bila ada), free produk (bila ada), dan nama ekspedisi.

b. Faktur Penjualan Tunai

Customer service melengkapi struk transaksi tunai ini, yang digunakan untuk mendokumentasikan pertukaran transaksi tunai dalam file ini. Perusahaan dapat menggunakan dokumen ini untuk mempelajari nama pembeli, alamat, tanggal transaksi, nama produk, jumlah yang dipesan, pengepakan, harga satuan produk, dan harga total.

c. Struk (bukti pembayaran) atau kuintansi

sistem penjualan yang bekerja menggunakan jaringan berbasis web, selanjutnya bukti angsuran menggunakan struk bank sebagai verifikasi pembayaran. Apabila pembeli datang langsung ke perusahaan, setelah pembeli membayar barang secara tunai, bagian customer service akan memberikan kwitansi sebagai konfirmasi pembayaran barang.

d. Resi pengiriman

Resi pengiriman merupakan bukti pengiriman berupa nomor unik yang diberikan oleh ekspedisi setelah barang yang akan dikirimkan ke pembeli.

e. Invoice

Invoice merupakan perincian produk yang dibeli, jumlah barang dagangan, biaya unit, dan semua biaya yang harus dibayar. Invoice

adalah hasil dari tagihan cetak yang diserahkan kepada pembeli bahwa pembeli telah membayar tunai sesuai dengan jumlah barang yang dikirim.

f. Bukti Setor Bank

Bagian keuangan mengisi formulir bukti setoran bank. Untuk menyetor dana yang diterima ke bank, lengkapi formulir ini.

2. Prosedur

Adapun prosedur sistem yang berjalan pada PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal :

a. Prosedur order penjualan

Prosedur ini dilakukan oleh bagian customer service, pada bagian customer service membuat struktur permintaan yang menyebutkan produk untuk menegaskan aksesibilitas barang dagangan yang diminta di gudang. Kemudian setelah mendapatkan konfirmasi ketersediaan barang dagangan yang dipesan, maka customer service membuat faktur penjualan tunai.

b. Prosedur Penerimaan Kas

Pembayaran pembeli untuk barang diproses melalui departemen keuangan dan layanan pelanggan. Kemudian menyatakan bahwa pembeli tersebut telah lunas, dan menegaskan ke bagian gudang dan persediaan untuk melakukan bundling

c. Proses Pengiriman Barang

Setelah menerima konfirmasi pembayaran tunai dari bagian keuangan, ekspedisi pengiriman barang yang dibeli oleh bagian customer service mengikuti cara ini.

- d. Langkah-langkah yang harus dilakukan saat menyetor uang tunai di bank

Departemen keuangan mengikuti proses ini untuk menyetorkan semua hasil penjualan tunai ke bank.

- e. Metodologi Pencatatan Penjualan Tunai

Prosedur ini dilakukan oleh bagian keuangan untuk mencatat jurnal penjualan tunai dalam jurnal penerimaan kas.

3. Deskripsi Kegiatan Penjualan Tunai

Adapun kegiatan penjualan tunai pada PT. Sandi Foorage Fimatama sebagai berikut :

- a. Customer

Pesanan barang dagangan yang dilakukan oleh pembeli kepada PT. Sandi Foorage Fimatama diselesaikan melalui media marketplace atau langsung di tempat.

Kemudian bagian *customer service* menginformasikan permintaan barang kepada bagian gudang dan persediaan. Untuk mengetahui aksesibilitas produk yang diminta oleh pelanggan.

- b. Bagian Gudang dan persediaan

Bagian gudang dan persediaan menerima permintaan bahan baku dari masing - masing brand. Bagian gudang dan persediaan

bertanggung jawab untuk menjamin pesanan dari masing-masing brand dapat diberikan sesuai permintaan dan mengikuti alur yang telah dibuat. Prosedur pada bagian gudang dan persediaan antara lain :

- 1) *Customer service* atau bagian *frontline* menerima pesanan dari pelanggan.
- 2) *Customer service* membuat form order bahan baku (formulir permintaan bahan baku) dengan detail tanggal pemesanan, nama brand, nama barang atau varian, kuantitas yang dipesan, harga barang yang dipesan, ongkir, diskon (jika ada), free produk (jika ada), dan nama ekspedisi.
- 3) *Customer service* menyerahkan formulir order (PB) yang telah dibuat ke bagian keuangan untuk pengecekan pembayaran dari pelanggan dan *approval*.
- 4) Form order permintaan barang (PB) yang telah *approval* dikirimkan kepada bagian gudang dan persediaan untuk dilakukan pengecekan stok barang.
- 5) Jika stok barang yang dipesan *ready* maka bagian gudang bisa langsung melakukan *packing* dan bagian persediaan melakukan input barang keluar di kartu persediaan barang keluar.
- 6) Jika barang yang dipesan mengalami kekurangan atau tidak *ready*, maka bagian gudang bisa melakukan pemesanan ke

pemasok. (untuk prosedur pemesanan barang sesuai dengan prosedur pembelian barang yang sudah ada).

7) Jika barang sudah *dipacking* dan siap kirim, maka bagian gudang bisa menghubungi pihak terkait (*customer service*). Kemudian *customer service* bisa menghubungi ekspedisi untuk melakukan pengiriman barang.

8) Jika ekspedisi yang ditunjuk tidak bisa melakukan pick up. Maka pengiriman ke ekspedisi lain menjadi tanggung jawab bagian pengiriman.

c. Kepala Bagian *Customer Service /Customer Service*

Kepala Bagian *Customer Service /Customer Service* merupakan bagian yang menerima pesanan dari pelanggan. Pada prosedur ini bertujuan memastikan bahwa pesanan yang dipesan oleh pelanggan telah dibuatkan faktur dan invoice. Prosedur pada kepala bagian customer service antara lain :

- 1) Pelanggan list order pesanan dengan ketentuan : nama varian, jumlah orderan, dan data pengiriman seperti nama, alamat lengkap, dan telepon aktif.
- 2) *Customer service* membuat invoice sejumlah pesanan pelanggan.
- 3) Pelanggan konfirmasi transfer dengan memberikan bukti screenshot maupun foto struk transfer.

- 4) *Customer service* membuat faktur sesuai dengan pesanan pelanggan.
- 5) Faktur dicetak dan *customer service* mengisi form order permintaan barang (PB) yang ditujukan ke bagian gudang.
- 6) *Customer service* menyerahkan faktur dan form permintaan barang (PB) ke bagian *financial* untuk *approval*. Setelah *approval* kemudian diturunkan ke bagian gudang untuk dipacking.
- 7) *Customer service* mengabari jasa pengiriman untuk pick up.
- 8) *Customer service* mengirimkan resi ke pelanggan sebagai tanda bukti pengiriman.
- 9) *Customer service* mengisi checklish produk atau penjualan produk.

d. *Bagian Customer Service*

Bagian customer service merupakan bagian yang secara langsung melayani pelanggan. Bagian ini, bertugas memastikan bahwa setiap customer mendapatkan pelayanan yang maksimal. Prosedur pada bagian customer service antara lain :

- 1) Membalas chat yang masuk, meliputi :
- 2) Menanyakan info seputar nama, alamat, dan sumber lead masuk.
- 3) Share harga produk, menjawab pertanyaan customer seputar produk, cara pembelian, maupun pengiriman.
- 4) Segera membuat invoice untuk mitra yang sudah list order.

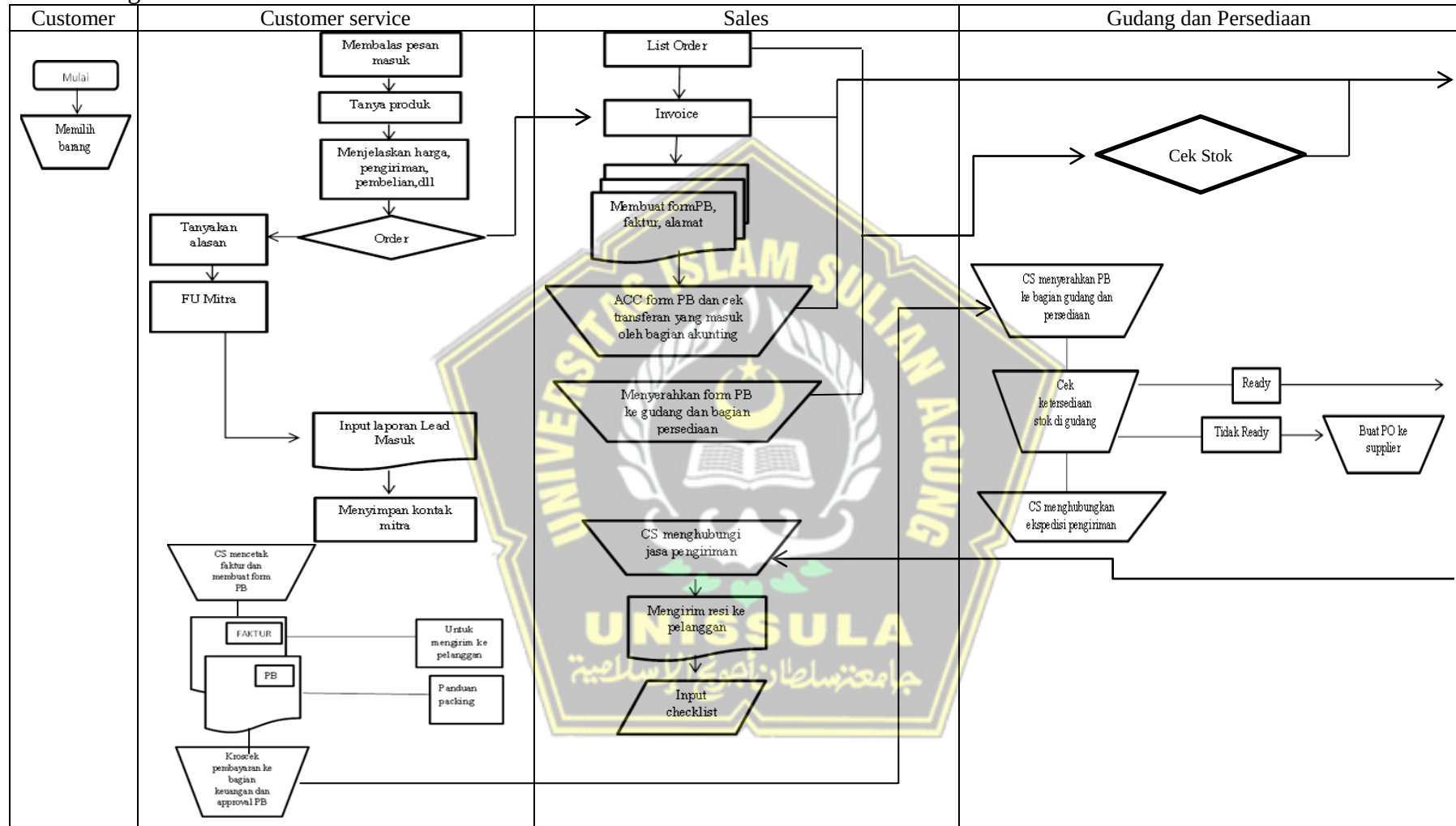
- 5) Menunggu mitra konfirmasi transfer.
- 6) Segera memproses pesanan mitra.
- 7) Jika mitra tidak closing, bisa ditanyakan alasannya.
- 8) menindaklanjuti mitra yang potensial (menunggu kabar selanjutnya, invoice, ataupun mitra yang terlihat memiliki ketertarikan dengan produk fresh).
- 9) Input laporan lead masuk, menyimpan kontak mitra.

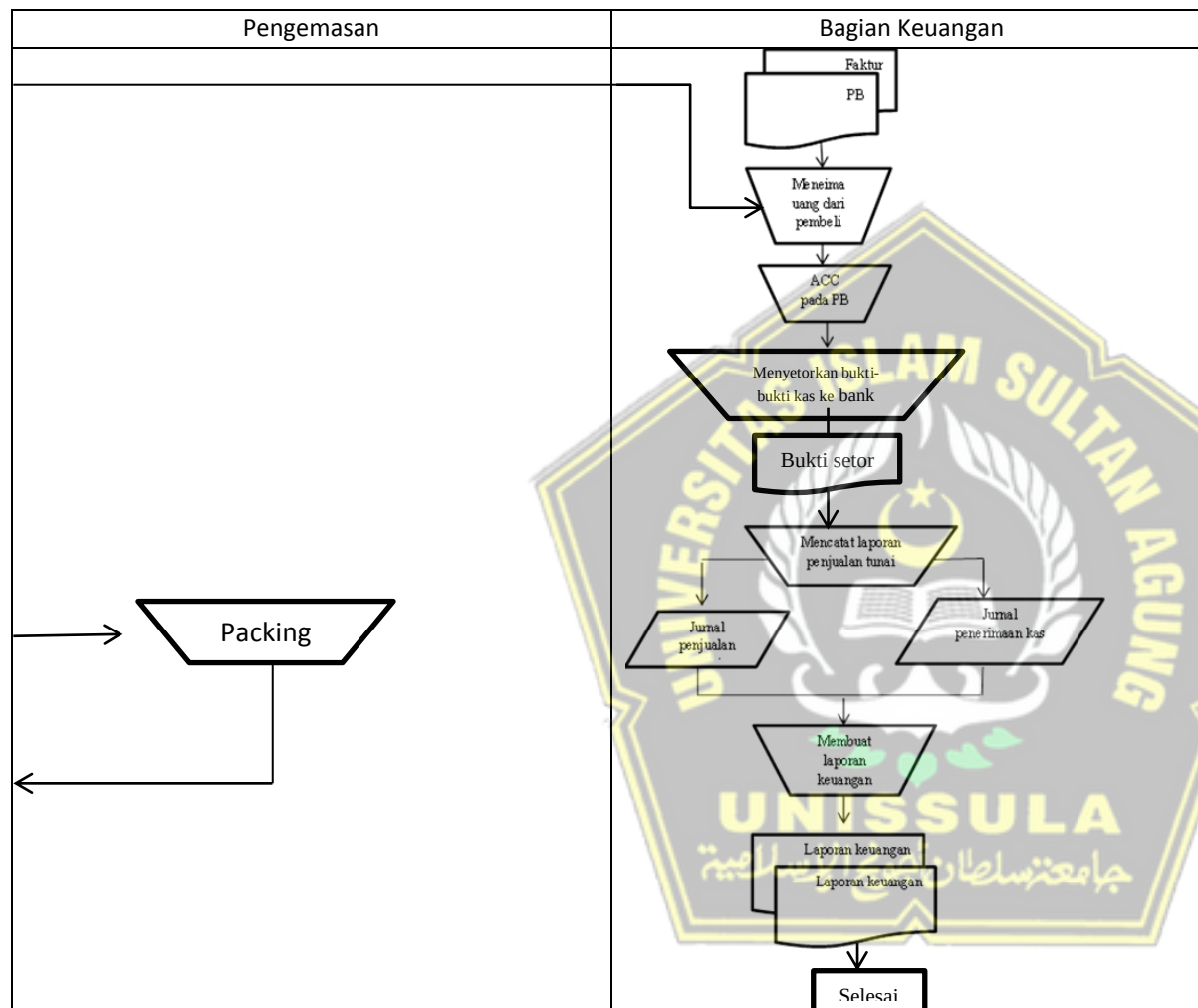
e. Bagian keuangan

Adapun kegiatan pada bagian keuangan PT. Sandi Foorage Fimatama adalah sebagai berikut :

- a. Menerima formulir permintaan barang (PB) dan faktur penjualan tunai dari customer service.
- b. Mengkonfirmasi telah menerima uang dari pembeli, kemudian menyetujui permintaan barang pada bagian gudang untuk melakukan pengiriman barang.
- c. Melakukan penginputan atas laporan penjualan tunai yaitu jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas.
- d. Menyetorkan uang yang diterima ke bank.
- e. Membuat laporan keuangan.

4. Bagan Alir





Gambar 4. 6 bagan alir sistem penjualan tunai

Pembahasan :

Pemesanan barang yang dilakukan oleh pelanggan kepada PT. Sandi Foorage Fimatama dilakukan melalui bagian marketing. Bagian customer service merupakan bagian yang secara langsung melayani pelanggan. Bagian ini, bertugas memastikan bahwa setiap customer mendapatkan pelayanan yang maksimal. Prosedur pada bagian customer service antara lain : Membalas chat yang masuk, meliputi, antara lain : 1) Menanyakan info seputar nama, alamat, dan sumber lead masuk. 2) Share harga produk, menjawab pertanyaan customer seputar produk, cara pembelian, maupun pengiriman. Kemudian, Segera membuat invoice untuk mitra yang sudah list order, setelah mitra konfirmasi transfer maka segera memproses pesanan mitra. Jika mitra tidak closing, bisa ditanyakan alasannya. Follow up mitra yang potensial (menunggu kabar selanjutnya, invoice, ataupun mitra yang terlihat memiliki ketertarikan dengan produk fresh). Melakukan penginput laporan lead masuk dan menyimpan kontak mitra.

Pelanggan list order pesanan dengan ketentuan : nama varian, jumlah orderan, dan data pengiriman seperti nama, alamat lengkap, dan telepon aktif. Bagian sales membuat invoice sejumlah pesanan pelanggan. Pelanggan konfirmasi transfer dengan memberikan bukti screenshot maupun foto struk transfer. Customer service membuat faktur sesuai dengan pesanan pelanggan. Faktur dicetak dan customer service mengisi form permintaan barang (PB) yang ditujukan ke bagian gudang. Customer service menyerahkan faktur dan form permintaan barang (PB) ke bagian financial untuk approval. Setelah approval kemudian diturunkan ke bagian gudang untuk dipacking. Customer service

mengabari jasa pengiriman untuk pick up. Customer service mengirimkan resi ke pelanggan sebagai tanda bukti pengiriman. Customer service mengisi checklish produk atau penjualan produk.

Customer service menyerahkan formulir order (PB) yang telah dibuat ke bagian supervisi untuk pengecekan pembayaran dari pelanggan dan approval. Form order (PB) yang telah approval dikirimkan kepada bagian gudang dan persediaan untuk dilakukan pengecekan stok barang. Jika stok barang yang dipesan ready maka bagian gudang bisa langsung melakukan packing dan bagian persediaan melakukan input barang keluar di kartu persediaan barang keluar. Jika barang yang dipesan mengalami kekurangan atau tidak ready, maka bagian gudang bisa melakukan pemesanan ke pemasok. (untuk prosedur pemesanan barang sesuai dengan prosedur pembelian barang yang sudah ada). Jika barang sudah dipacking dan siap kirim dan siap kirim maka bagian gudang bisa menghubungi pihak terkait (customer service). Untuk kemudian customer service bisa menghubungi ekspedisi untuk melakukan pengiriman barang. Jika ekspedisi yang ditunjuk tidak bisa melakukan pick up. Maka pengiriman ke ekspedisi lain menjadi ttanggung jawab bagian pengiriman.

Menerima formulir permintaan barang (PB) dan faktur penjualan tunai dari customer service. Mengkonfirmasi telah menerima uang dari pembeli, kemudian menyetujui permintaan barang pada bagian gudang untuk melakukan pengiriman barang. Memasukkan data ke dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas untuk laporan penjualan tunai. Uang yang diterima harus disimpan di bank. Buat laporan keuangan selanjutnya.

5. Sistem Pengendalian Intern

Sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Foorage Fimatama Kendal memiliki sistem pengendalian internal. Kata sandi:

a. Organisasi

Tugas fungsional masing-masing komponen dibagi berdasarkan divisi organisasi di PT. Sandi Foorage Fimatama. Hal ini terlihat dari adanya pembagian kerja antar komponen PT. Sandi Foorage Fimatama sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Bagian *customer service* yang menghadapi pelanggan secara langsung maupun *via whatsapp* dan bertanggung jawab membuat faktur atas pesanan barang yang dibeli pelanggan. Bagian gudang dan persediaan yang bertanggung jawab untuk meneliti barang pesanan dan selalu mengupdate ketersediaan barang di gudang. Bagian pengemasan yang bertanggung jawab melakukan pengemasan sesuai faktur penjualan yang tercantum. Bagian keuangan yang bertanggung jawab mencatat setiap transaksi yang berlangsung. Sistem akuntansi penjualan tunai telah berhasil diterapkan secara operasional oleh PT. Sandi Foorage Fimatama, melibatkan departemen customer service, departemen keuangan, departemen gudang dan persediaan, departemen pengemasan, dan departemen pengiriman.

b. Sistem penjualan tunai pada PT. Sistem otorisasi dan proses perekaman Foorage Fimatama

Sistem otorisasi PT. Sandi Foorage Fimatama adalah sebagai berikut :

- 1) Divisi customer service telah memberikan lampu hijau untuk penerimaan pesanan dari pelanggan pada formulir faktur penjualan tunai.
- 2) Departemen keuangan dan departemen layanan pelanggan bertanggung jawab untuk menerima penerimaan kas.
- 3) Bagian pengemasan telah memberikan lampu hijau untuk pemeriksaan dan pengemasan barang.
- 4) Ekspedisi pengiriman, yang telah dihubungi oleh divisi dukungan pelanggan, mengotorisasi pengiriman produk. Memberikan tanda terima pengiriman menunjukkan bahwa produk telah dikirim dan siap untuk pengiriman.

Salah satu komponen sistem pengendalian intern yang telah diterapkan oleh PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal dapat dilihat pada pembagian kewenangan otorisasi. Distribusi kewenangan diharapkan dapat membenarkan setiap kesalahan tahapan transaksi.

c. Praktik yang sehat

Kebiasaan sehat yang telah dilakukan PT. Sandi Foorage Fimatama dalam sistem penjualan tunai, adalah:

- 1) Formulir hanya sesuai untuk bagian yang bersangkutan.
- 2) Seluruh uang yang diterima dari penjualan tunai disetorkan ke bank.

- 3) Transaksi yang berhasil dilakukan PT. Sandi Foorage Fimatama tidak diisi oleh satu komponen; melainkan, bagian-bagian tertentu telah diberikan tanggung jawab dan wewenang khusus mereka. Hal ini dilakukan untuk mengurangi kesalahan transaksi.

Sebagai landasan untuk melacak sistem penjualan tunai, PT. Sandi Fooarge Fimatama telah menggunakan formulir untuk menangkap data transaksi. Selain itu, beberapa departemen terlibat dalam penerapan sistem penjualan tunai sehingga mereka dapat saling memantau dan mengurangi kesalahan.

- d. Tenaga kerja yang kualifikasinya sesuai dengan tugas dan bidangnya.
 - 1) Ada kumpulan personel potensial dengan kemampuan yang diperlukan. PT. Sandi Foorage Fimatama melakukan wawancara dan proses seleksi lainnya untuk calon personel. Sedangkan ijazah SMA dibutuhkan untuk pekerjaan gudang dan pengemasan. Untuk keuangan dan layanan pelanggan, minimal lulusan Diploma III diperlukan.
 - 2) Training karyawan

PT. Sandi Foorage Fimatama mengadakan training karyawan selama tujuh hari untuk menentukan kapasitas pekerja yang direncanakan untuk pekerjaan yang diberikan.

6. Hasil Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Yang
Diterapkan PT. Sandi Foorage Fimatama

Penulis akan menilai hasil analisis sistem sistem akuntansi penjualan
tunai pada PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal adalah sebagai
berikut:

No.	Keterangan	Teori	Fakta	Solusi
1.	Bagian yang terkait	Untuk memastikan bahwa setiap komponen dapat melaksanakan kewajiban dan wewenangnya, SIA penjualan tunai harus dibagi menjadi bagian-bagian komponennya. Departemen penjualan, departemen kas, departemen pergudangan, departemen pengemasan, dan departemen pengiriman adalah beberapa contohnya. Secara teori prosedur kegiatan COD dilakukan oleh bagian marketing.	Pemisahan bagian yang diterapkan cukup baik. Area ini berisi bagian pengemasan, bagian pergudangan dan persediaan, bagian pembiayaan, dan bagian layanan pelanggan. Namun, pada bagian penerimaan kas belum terpisah dengan bagian customer service dan bagian keuangan. Pada waktu tertentu, Prosedur pada Kegiatan COD dilakukan oleh bagian persediaan bukan <i>marketing</i> .	Adanya penegasan dalam otorisasi bagian dan pembagian tugas.
2.	Dokumen yang digunakan	Faktur untuk penjualan tunai, kaset dari mesin kasir, bukti setoran bank, dan rekap harga pokok penjualan adalah kertas yang secara teoritis digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai. menggunakan kartu gudang untuk melacak persediaan barang yang keluar, untuk mengetahui persediaan barang yang saat ini ada di gudang. Bagian gudang dan persediaan tidak ada kartu gudang	Dalam pelaksanaan SIA penjualan tunai, dokumen yang digunakan adaah formulir order bahan baku (PB), faktur penjualan tunai, struk bukti pembayaran atau kuintansi, resi pengiriman, invoice dan bukti setor bank. penginputan melalui software sleekr accounting untuk melakukan penyesuaian persediaan yang ada. Tanggung jawab tersebut diotorisasi oleh bagian persediaan.	Pengarsipan data faktur penjualan tunai dilakukan oleh bagian keuangan dan CS menyimpan file di media komuter. Dalam mencetak faktur penjualan tunai hanya satu lembar untuk diberikan bagian gudang setelah di data kemudian diserahkan bagian keuangan.

				Untuk mengefisien waktu dan mengurangi resiko kerusakan komputer, sebaiknya faktur penjualan dicetak sesuai kebutuhan setiap bagian.
3.	Catatan yang digunakan	Jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, kartu gudang, dan kartu persediaan merupakan catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan tunai.	Software akuntansi Sleekr telah mekanisasi pencatatan jurnal penjualan tunai, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, dan kartu persediaan.	-
4.	Prosedur yang terkait	Prosedur pesanan penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur pengiriman barang, prosedur dokumentasi penjualan tunai, dan prosedur setoran tunai ke bank semuanya dianggap sebagai prosedur sistem penjualan tunai.	Prosedur order penjualan dilakukan oleh bagian customer service. Pemesanan barang oleh pembeli dilakukan oleh customer service dengan membuat form order permintaan barang (PB). Prosedur penerimaan kas, dilakukan oleh bagian keuangan dan customer service. Prosedur penyerahan dilakukan oleh bagian pengiriman. Prosedur pencatatan penjualan dilakukan oleh bagian keuangan. Kemudian bagian keuangan akan melakukan penginputan dan membuat bukti transaksi dalam bentuk invoice yang kemudian akan diarsipkan. Bagian keuangan melakukan proses memasukkan uang tunai ke bank dengan menyetorkan hasil	prosedur yang diterapkan sudah baik, diperlukan perbaikan pada pemisahan tugas pada prosedur penerimaan kas. Sebaiknya, pimpinan membuat bagian khusus untuk penerimaan kas.

			penjualan tunai.	
--	--	--	------------------	--

Tabel 4. 3 Hasil Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Berdasarkan analisis data yang penulis lakukan pada PT. Pada sistem informasi akuntansi penjualan tunai Sandi Foorage Fimatama Kendal, analisis mengungkapkan bahwa perusahaan belum membagi berbagai departemennya, seperti departemen customer service dari bagian kas dan bagian kas dari bagian keuangan. Sebuah dokumen yang telah disetujui oleh departemen yang sesuai telah digunakan dalam PT. Sandi Foorage Fimatama. Misalnya nota pengiriman dan faktur penjualan tunai yang telah disetujui oleh divisi customer service. bukti pembayaran yang telah disetujui oleh bagian keuangan. Pencatatan yang dilakukan PT. Sandi Foorage Fimatama sudah menggunakan media komputer dan melalui *software sleekr accounting*. Struktur organisasi yang sudah memiliki fungsi dan tanggung jawab khusus menjadi buktinya. otorisasi. Dengan menggunakan form pemesanan untuk permintaan barang dikirim ke gudang dan faktur penjualan tunai, PT. Sandi Foorage Fimatama sangat efektif dalam memproses permintaan pembelian yang telah diotorisasi oleh bagian customer service. Penerimaan kas dengan penerimaan atau penerimaan bank disetujui oleh departemen keuangan dan layanan pelanggan. Ini memerlukan pembagian kerja, idealnya disetujui oleh satu komponen saja, terutama bagian tunai. Departemen

pengepakan menyetujui pemeriksaan dan pengemasan dengan dokumen tanda terima pengiriman sebagai bukti bahwa produk disiapkan untuk pengiriman. Kebiasaan baik dalam sistem penjualan tunai. Implementasi yang baik dari PT. Sandi Foorage Fimatama telah dibuat. Penempatan formulir atau kertas di area yang relevan menunjukkan hal ini. Meski begitu, mencetak faktur penjualan sesuai dengan permintaan suku cadang yang bersangkutan adalah penting. Beberapa bagian, yang masing-masing mampu memantau dan mencegah manipulasi, daripada satu departemen melakukan transaksi penjualan. Dapat dilihat bahwa sistem penjualan tunai yang diterapkan pada PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal cukup baik dengan mempelajari sistem akuntansi penjualan tunai disana. Untuk memastikan agar sistem penjualan tunai tetap berfungsi dengan lancar dan dapat dikembangkan lebih lanjut, PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal harus mengawasi penerapan sistem akuntansi penjualan tunai.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan studi dan pembahasan penelitian Sistem Penjualan Tunai tersebut. Berikut ringkasan PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal:

1. Sistem Penjualan tunai pada PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal sudah cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan :
 - a.) PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal telah memasukkan departemen yang bertanggung jawab dalam tanggung jawab mereka sehingga pemeriksaan lintas bagian dapat dilakukan. Bagian layanan pelanggan, bagian pergudangan, bagian pengemasan, dan bagian keuangan adalah beberapa dari bagian ini.
 - b.) Catatan yang digunakan oleh sistem penjualan tunai. Formulir pemesanan barang (PB), faktur penjualan tunai, kwitansi bank, bukti setoran bank, dan struk pengiriman semuanya termasuk dalam PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal.
 - c.) Dokumen yang digunakan oleh Sistem Penjualan Tunai Jurnal penerimaan kas, jurnal umum, dan kartu gudang merupakan bagian dari PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal. Pencatatan sistem penjualan tersebut dilakukan secara terkomputerisasi melalui *software sleekr accounting*.

- d.) Tata cara pemesanan penjualan, tata cara penerimaan kas, tata cara penyerahan yang baik, tata cara pendaftaran penjualan tunai, dan tata cara setor tunai ke bank semuanya termasuk dalam PT. Sandi Foorage Fimatam Kendal.
- e.) Sesuai dengan tanggung jawab dan kewajiban masing-masing bagian, PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal memiliki flow chart Sistem Penjualan Tunai yang telah ditetapkan sebelumnya.
- f.) Pemberian yang digunakan untuk mengakses sistem akuntansi penjualan tunai di PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal telah dibagi menjadi beberapa kelompok berdasarkan tugas masing-masing.

5.2 Saran

Penulis mencoba memberikan beberapa rekomendasi berdasarkan penelitian yang telah dilakukan untuk membantu Sistem Akuntansi Penjualan Tunai menjadi lebih baik. Berikut PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal :

1. Perusahaan perlu melakukan pemisahan tugas dan tanggung jawab pada bagian customer service dan pelaksanaan COD(Marketing).
2. Perusahaan perlu melakukan pencetakan dokumen faktur penjualan tunai sesuai kebutuhan setiap bagian yang terkait.
3. PT. Sandi Foorage Fimatama Kendal secara berkala diperlukan untuk melakukan pemeriksaan karyawan yang tidak terduga dan mengurangi penipuan dan manipulasi karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, D. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit (Studi Pada Cv Bintang Jaya Bandar Lampung) (Doctoral Dissertation, Uin Raden Intan Lampung).
- P. R. E., & Fauzi, R. R. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada.Samarinda
- Kurniawan, K. (2016). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Pt. Niaga Swadaya (Doctoral Dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).
- Uno, E. N., Manossoh, H., & Pusung, R. J. (2021). Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Hasjrat Abadi Manado. Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 9(4), 455-461.
- Nurmawan, L. (2020). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Jaya Masawan Putra Sejahtera Lemabang Palembang (Doctoral Dissertation, 021008 Universitas Tridianti Palembang).
- Pratama, M. T. A., & Yahya, M. (2019). Analisis Tingkat Penjualan Sablon Kaos Ditinjau Dari Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Produk Pada Cv. Rockaballer Tahun 2017/2018 (Doctoral Dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Riyani, D., & Rosdiana. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture Di. Accountia: Accounting, Trusted, Inspiring, Authentic Journal, 3(1), 1-15.
- Rohali, E., Shodiq, N., & Anwar, S. A. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Ud. Jaya Abadi Solution, Mojokerto. E-Jra, 09(12), 16.
- Suhemi, D. (2018). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tiang Beton Pada Pt. Jaya Beton Indonesia Cabang Medan. 53.