

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA PT.LIMPAH SEJAHTERA KETAPANG KALIMANTAN BARAT

Nuraisyah

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pontianak

Abstract

A Sales Accounting Information Systems aims to organize a series of procedures and methods designed to generate, analyze, disseminate and obtain information to support decision making regarding sales. This study uses observational study, the authors observed direct cash sales accounting information system already running on PT.limpah Sejahtera, then using interviews and literature study method. The results of the analysis of the system of cash sales at PT.Limj Sejahtera, views of his procedure is effective and there are no double post, mail order order . been authorized by the competent authority. The factors that influence system cash sales is a fac... of capital, product type, focus on the product, the buyer criteria.

Keywords : *procedures, authorization, capital factor*

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Di era globalisasi dimana akan terjadi perdagangan bebas, informasi menjadi sumberdaya yang berharga bagi perusahaan. Informasi merupakan hal yang penting bagi setiap perusahaan pemimpin dan manager membutuhkan informasi yang relevan, cepat, tepat waktu, dan akurat yang mencerminkan kondisi fisik perusahaan untuk membantu merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan operasional perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi memiliki beberapa sistem bagian (sub-system) yang berupa siklus-siklus akuntansi. Siklus akuntansi menunjukkan prosedur akuntansi mulai dari sumber data sampai ke proses pencatatan/ pengolahan akuntansinya. Dalam hal ini akan membahas siklus pendapatan (daur penjualan) yang merupakan prosedur pendapatan dimulai dari bagian penjualan, otorisasi kredit, pengambilan barang, penerimaan barang, penagihan sampai dengan penerimaan kas.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer secara pembayaran langsung dengan

menggunakan uang tunai. Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar ke kasir

Sistem akuntansi merupakan suatu kerangka kerja yang terintegrasi dalam suatu perusahaan yang mempekerjakan sumber daya fisik untuk menstranformasikan sumber daya ekonomi menjadi informasi keuangan untuk operasi dan untuk melaporkan pencapaian tujuan perusahaan kepada pihak – pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

Dalam sebuah perusahaan perencanaan penjualan harus ditunjang dengan informasi tentang kondisi pasar, modal, kondisi struktur organisasi perusahaan dan lainnya. Informasi yang harus tersedia tidak hanya menyangkut keadaan pada waktu rencana tadi disusun, tetapi lebih penting lagi mengenai perkiraan pada waktu yang akan datang.

Kebijakan penjualan suatu perusahaan didasarkan oleh perkiraan tentang kejadian-kejadian dan pendapatan penjualan dimasa yang akan datang, maka pada hakekatnya sebuah perusahaan perlu melakukan proses atau teknik proyeksi penjualan untuk merencanakan tentang pendapatan penjualan di masa yang akan datang. Dimana volume penjualan dapat dinyatakan dalam bentukuang, unit-unit bagian atau persentasi. Meskipun tidak dapat memproyeksikan kebenaran tanpa kesalahan dimasa depan, tetapi pada saat ini dengan bantuan anggaran bantuan penjualan

itulah dapat diketahui dan diukur perubahan dan peningkatan dari proyeksi.

Untuk memperoleh landasan yang kuat bagi perencanaan, perlu dibuat prediksi penjualan. Prediksi tersebut sering dikenal dengan istilah proyeksi atau peramalan. Proyeksi ini digunakan untuk mengambil suatu keputusan dalam menghindari atau mengurangi tingkat resiko dari suatu kesalahan yang dilakukan oleh pihak pengambilan keputusan.

Dalam pengambilan keputusan harus didasari pertimbangan atas apa yang akan terjadi pada saat keputusan ini dilaksanakan. Apabila proyeksi yang didapat kurang tepat maka makin kurang baik keputusan yang diambil. Walaupun demikian perlu di sadari bahwa suatu proyeksi adalah tetap proyeksi atau ramalan, dimana ada unsur kesalahannya, sehingga yang terpenting adalah mengusahakan untuk memperkecil kemungkinan kesalahan tersebut.

Untuk mendapatkan hasil proyeksi yang baik maka perlu dilakukan perhitungan proyeksi yaitu tentang anggaran penjualan untuk periode yang akan datang. Proyeksi pendapatan penjualan ini mempunyai arti penting bagi perusahaan untuk menjaga likuiditasnya.

Dengan mengetahui akan adanya defisit kas jauh sebelumnya, dapat di rencanakan sebelumnya penentuan sumber dana yang akan digunakan untuk menutup defisit tersebut. Karena cukup waktu, terdapat lebih banyak alternatif sumber dana. Hal ini berarti perusahaan dapat mengadakan pemilihan sumber dana yang biayanya paling rendah. Sebaliknya, dengan mengetahui jauh sebelumnya bahwa terdapat surplus kas yang besar, maka jauh sebelumnya sudah dapat direncanakan penggunaan kelebihan dan tersebut secara efisien.

Perusahaan PT. Limpah Sejahtera adalah perusahaan yang bergerak dibidang perkebunan kelapa sawit. Yang dalam pengolahan penjualan tunai diperusahaan ini masih dilakukan secara manual, yaitu proses perhitungan penjualan tunai masih dengan menggunakan microsoft excel. Sehingga memperlambat sistem penjualan tunai, oleh karena itu agar proses penjualan tunai berjalan dengan lancar serta mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan yang relatif kecil, maka perusahaan memerlukan sistem yang bisa memperlancar

dan mempermudah proses penjualan tunai. Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis mengambil judul “**Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada PT. Limpah Sejahtera di Ketapang**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka permasalahan pokok yang akan penulis bahas adalah :

1. Bagaimana sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Limpah Sejahtera.
2. Faktor apa saja yang mempengaruhi sistem pada PT. Limpah Sejahtera.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi yang sudah dijelaskan diatas dan untuk menghindari cakupan masalah yang terlalu luas, maka penulis membatasi permasalahan hanya membahas sistem penjualan tunai.

1.4 Tujuan dan manfaat penelitian

Dalam penelitian ini terdapat beberapa tujuan dan manfaat yang dipaparkan oleh penulis yaitu :

a) Tujuan Penelitian

- 1) Untuk mengevaluasi sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Limpah Sejahtera atau memberikan informasi mengenai data sistem penjualan tunai.
- 2) Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi penjualan tunai pada PT. Limpah Sejahtera.

b) Manfaat penelitian

Manfaat dari penelitian sistem penjualan tunai pada PT. Limpah Sejahtera adalah sebagai berikut :

a. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan suatu usaha untuk mengaplikasikan teori – teori yang telah diperoleh selama perkuliahan kedalam permasalahan yang telah terjadi di dalam perusahaan tersebut.

b. Bagi Perusahaan

Diharapkan hasil penelitian ini bisa dijadikan informasi bagi PT. Limpah Sejahtera sebagai bahan masukan dan

pertimbangan untuk penjualan tunai menjadi lebih baik.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian sistem

Sistem adalah suatu himpunan suatu “benda” nyata atau abstrak (*a set of thing*) yang terdiri dari bagian-bagian atau komponen-komponen yang saling berkaitan, berhubungan, berketertgantungan, saling mendukung, yang secara keseluruhan bersatu dalam satu kesatuan (Unity) untuk mencapai tujuan tertentu secara efisien dan efektif”.

Pengertian Sistem Menurut Indrajit (2001: 2) mengemukakan bahwa sistem mengandung arti kumpulan-kumpulan dari komponen-komponen yang dimiliki unsur keterkaitan antara satu dengan lainnya.

Pengertian Sistem Menurut Jogianto (2005: 2) mengemukakan bahwa sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu. sistem ini menggambarkan suatu kejadian-kejadian dan kesatuan yang nyata adalah suatu objek nyata, seperti tempat, benda, dan orang-orang yang betul-betul ada dan terjadi.

Pengertian Sistem Menurut Murdick, R.G, (1991 : 27) Suatu sistem adalah seperangkat elemen yang membentuk kumpulan atau *procedure-prosedure*/bagian-bagian pengolahan yang mencari suatu tujuan bagian atau tujuan bersama dengan mengoperasikan data dan/atau barang pada waktu rujukan tertentu untuk menghasilkan informasi dan/atau energi dan/atau barang.

2.2. Pengertian Sistem Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi adalah serangkaian dari satu atau lebih komponen yang salingberelasi dan berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan yang terdiri dari pelaku, serangkaian prosedur, dan teknologi informasi.” (*Romney, 2001*).

2.3. Fungsi Utama Sistem Akuntansi

1. Mengumpulkan dan menyimpan data dari semua aktivitas dan transaksi perusahaan.
2. Memproses data menjadi informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan yang memungkinkan bagi pihak manajemen untuk melakukan perencanaan.
3. Menyediakan kontrol yang cukup untuk menjaga asset dari organisasi termasuk data. Kontrol ini memastikan bahwa data akan tersedia ketika dibutuhkan dan data tersebut akurat serta dapat dipercaya.

2.4. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

1. Pengertian Penjualan Menurut Soemarso :

Pada saat perusahaan menjual barang dagangannya, maka diperoleh pendapatan. Jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. (*Soemarso, 2001: 274*)

2. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam SAK yaitu :

Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali, seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dibeli untuk dijual kembali.

2.5. Akuntansi

Akuntansi adalah seni mencatat, mengklasifikasi dan mengikhtisarkan transaksi-transaksi yang berhubungan dengan kegiatan ekonomi guna menyampaikan informasi tentang keadaan keuangan suatu entitas/perusahaan kepada para stake holder (orang yang berkepentingan) dalam bentuk laporan keuangan.

Akuntansi merupakan bahasa bisnis. Akuntansi menyediakan cara untuk menyajikan dan meringkas kejadian – kejadian bisnis dalam bentuk informasi keuangan kepada para pemakainya.” (*Suwardjono, 2002*).

Menurut definisinya akuntansi terbagi dua yakni :

1. Menurut fungsi dan kegunaannya

Akuntansi merupakan aktivitas jasa yang berfungsi memberikan informasi kuantitatif mengenai kesatuan-kesatuan ekonomi terutama yang bersifat keuangan yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan.

2. Menurut kegiatannya

Akuntansi adalah seni mencatat, mengklasifikasi dan mengikhtisarkan transaksi-transaksi kejadian yang sekurang-kurangnya atau sebagian bersifat keuangan dengan cara menginterpretasikan hasil-hasilnya

Adapun akuntansi ini terbagi menjadi 3 macam yakni

1. Akuntansi manajemen

Adalah cabang akuntansi yang menghasilkan laporan keuangan bagi pihak intern organisasi atau manajemen

2. Akuntansi keuangan

Adalah cabang akuntansi yang menghasilkan laporan keuangan bagi pihak ekstern seperti investor, kreditor, dan Bapepam

3. Akuntansi pemerintahan

Adalah cabang akuntansi memproses transaksi-transaksi keuangan pemerintah yang menghasilkan laporan keuangan sebagai bentuk pertanggungjawaban pelaksanaan APBN/APBD kepada rakyat melalui lembaga legislatif serta untuk kepentingan pihak-pihak yang terkait.

2.6. Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai. Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar ke kasir

Prosedur – Prosedur Penjualan Tunai

- **Prosedur Order Penjualan**
Dalam proses order penjualan, bagian order penjualan berperan dalam menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar yang akan didistribusikan masing-masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran ke bagian kassa, dikirimkan ke bagian gudang, dan untuk bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan disimpan menurut nomor urut faktur.
- **Prosedur Penerimaan Kas**
Penerimaan kas dilakukan oleh bagian kassa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan tunai dari pembeli sekaligus mengoperasikan mesin cash register sehingga menghasilkan bukti cash register yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubuhkan cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.
- **Prosedur Penyerahan barang**
Proses penyiapan barang ditangani oleh bagian gudang setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan sesuai dengan kuantitas yang sebenarnya sekaligus pencatatannya kedalam

kartu gudang yang akan diserahkan ke bagian pengiriman

- **Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas**
Pencatatan kas ditangani oleh departemen akuntansi dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas setelah menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri oleh pita register kas dari bagian pengiriman barang.

Dokumen yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Tunai

- **Faktur Penjualan Tunai (FPT)**
Faktur ini diisi oleh bagian order penjualan dalam rangkap 3, yaitu: lembar 1 akan diberikan kepada pembeli sebagai pengantar untuk kepentingan pembayaran barang kepada kassa, lembar 2 akan diserahkan kepada bagian pembungkus beserta barangnya sebagai perintah penyerahan barang ke pembeli yang telah membayar di kassa dan sekaligus sebagai slip pembungkus yang akan ditempel di pembungkus barang sebagai identitas barang, dan lembar 3 yang akan diserahkan ke bagian order penjualan yang akan dijadikan sebagai arsip sementara berdasarkan nomor urutnya sebagai pengendali apabila terjadi kejanggalaan transaksi penjualan.
- **Pita Register Kas (PRK)**
Dokumen yang dihasilkan oleh mesin register kas yang dioperasikan oleh bagian kassa setelah terjadi transaksi penerimaan uang dari pembeli sebagai pembayaran atas barang dan juga sebagai dokumen pendukung untuk meyakinkan bahwa faktur tersebut benar-benar telah dibayar dan dicatat dalam register kas.
- **Credit Card Sales Slip**
Dicetak oleh credit card center, bank yg menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kpd perusahaan (merchant) yg menjadi anggota kartu kredit, yg diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sbg alat unt menagih uang tunai dari bank yg mengeluarkan kartu kredit.

- *Bill of lading*,
Merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan angkutan yang dibuat oleh fungsi pengiriman.
- Faktur Penjualan COD
Digunakan untuk merekam penjualan COD dan tembusannya diserahkan kepada pelanggan melalui bagian angkutan presh, kantor pos atau angkutan umum, dan dimintakan tanda tangan sebagai tanda terima barang, tembusannya digunakan untuk menagih pada pelanggan.
- Bukti Setor Bank
Dibuat oleh fungsi kas sebagai penyetoran kas ke bank rangkap 3, 1 untuk bank dan 2 setelah di cap bank di serahkan kepada bagian akuntansi
- Rekap Harga Pokok Penjualan
Dibuat oleh fungsi akuntansi untuk merangkap harga pokok produk yang dijual selama satu periode

Fungsi – fungsi yang Terkait Dalam Sistem Penjualan Tunai

- Fungsi Bagian Order penjualan
Fungsi ini menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran kas di bagian kassa.
- Fungsi Kas
Fungsi ini membungkus barang dan memberikannya kepada pembeli ditukar dengan faktur yang telah dilunasi.
- Fungsi Bagian Gudang
Fungsi gudang berfungsi untuk menyediakan barang yang diperlukan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan yang diterima dari fungsi penjualan.
- Fungsi bagian Pengiriman Barang
Fungsi pengiriman berfungsi untuk menyerahkan barang yang kuantitas, mutu, dan spesifikasinya sesuai dengan yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan yang diterima dari fungsi penjualan.

- Fungsi bagian Akuntansi
Fungsi ini mencatat transaksi penjualan tunai pada catatan harian jurnal umum atau jurnal khusus penjualan, jurnal penerimaan kas dan kartu persediaan barang secara periodik serta membuat laporan penjualan sesuai dengan kebutuhan manajemen.

III. METODE PENELITIAN

a. Metode Observasi

Metode observasi yaitu mengumpulkan data dengan cara mengamati langsung sistem akuntansi penjualan tunai yang sudah berjalan PT. Limpah Sejahtera dari observasi ini diharapkan penulis dapat mengetahui permasalahan pokok yang dihadapi perusahaan dalam sistem penjualan tunai.

b. Metode Wawancara

Wawancara dilakukan dengan staf-staf kantor, dari wawancara ini diharapkan dapat diperoleh penjelasan lebih rinci mengenai sistem penjualan tunai yang sedang berjalan.

c. Studi Pustaka

Studi pustaka digunakan sebagai penunjang landasan teori yang ada dalam penulisan tugas akhir ini agar dapat hasil yang lebih optimal. Studi pustaka dilakukan untuk mengumpulkan data atau keterangan dengan cara membaca berbagai macam buku literatur ataupun artikel yang ditulis oleh para ahli yang berhubungan dengan masalah yang diteliti untuk mendapatkan landasan serta pengertian secara teoritis dan mendalam

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Sistem Penjualan Tunai pada PT. Limpah Sejahtera

Suatu sistem adalah seperangkat elemen yang membentuk kumpulan atau prosedur-prosedur/bagan-bagan pengolahan yang mencari suatu tujuan bagian atau tujuan bersama dengan mengoperasikan data atau barang pada waktu rujukan tertentu untuk menghasilkan informasi energi atau barang.

Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran, harga jual dapat ditetapkan dan bebannyadiketahui.

Adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli. Didalam perekonomian kita (ekonomi uang). Seseorang yang menjual akan mendapatkan imbalan berupa uang. Dengan alat, penukar berupa uang, orang akan lebih mudah memahami segala keinginannya dan penjualan lebih mudah dilakukan. Jarak yang jauh tidak menjadi masalah bagi penjual.

Prosedurpenjualanadalahurutan kegiatansejakditerimanyapesanandaripembeli, pengirimanbarang, pembuatanfakturtagihan danpenerimaan pembayaran.

Dalam prosedur penjualan, unit organisasi yang terkait dalam perusahaan adalah :

a. Bagian Pesanan Penjualan

Bagian Pesanan Penjualan memiliki tugas sebagai berikut :

1. Mengawasi pesanan yang diterima.
2. Memberikan surat pesanan yang diterima dari langganan atau salesmen dan melengkapi informasi yang kurang jelas dalam hubungan dengan spesifikasi produk dan tanggal pengiriman.
3. Meminta persetujuan penjualan kredit dari bagian kredit.
4. Menentukan tanggal pengiriman
5. Membuat shipping order atau back order
6. Membuat catatan-catatan mengenai pesanan
7. Mengadakan hubungan dengan pembeli
8. Mengawasi pengiriman barang untuk contoh

b. Bagian Gudang

Bagian gudang bertugas untuk menyiapkan barang seperti yang tercantum dalam surat perintah pengiriman.

a. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman bertugas untuk mengirim barang-barang kepada pembeli

dan penerimaan barang yang di kembalikan oleh pembeli.

b. Bagian billing (pembuatan faktur)

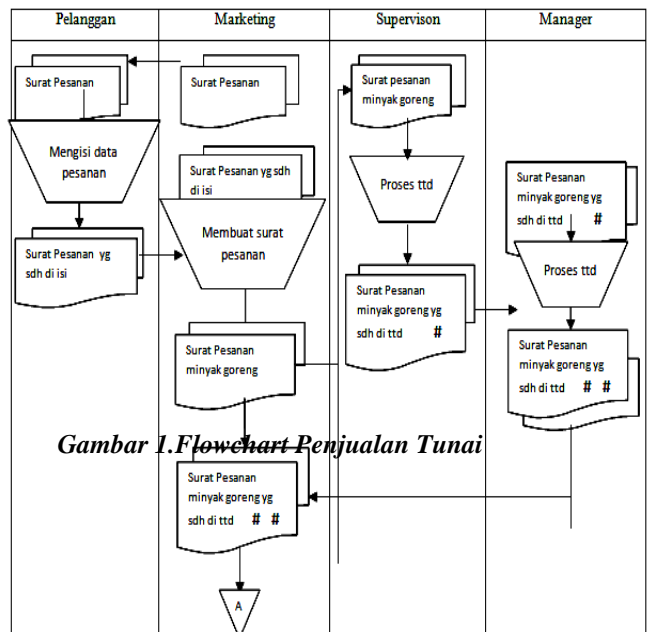
Tugas bagian pembuatan faktur adalah :

1. Membuat faktur penjualan
2. Menghitung biaya pengiriman penjualan dan pajak pertambahan nilai (penerbitan faktur pajak)
3. Memeriksa kebenaran penulisan dan perhitungan-perhitungan dalam faktur.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akandapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal sertadapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya.

Flowchart adalah penggambaran secara grafik dari langkah-langkah dan urutan-urutan prosedur dari suatu program. Flowchart menolong analis dan programmer untuk memecahkan masalah kedalam segmen-segmen yang lebih kecil dan menolong dalam menganalisis alternatif-alternatif lain dalam pengoperasian. Flowchart biasanya mempermudah penyelesaian suatu masalah khususnya masalah yang perlu dipelajari dan dievaluasi lebih lanjut.

Flowchart penjualan PT. Limpah Sejahtera

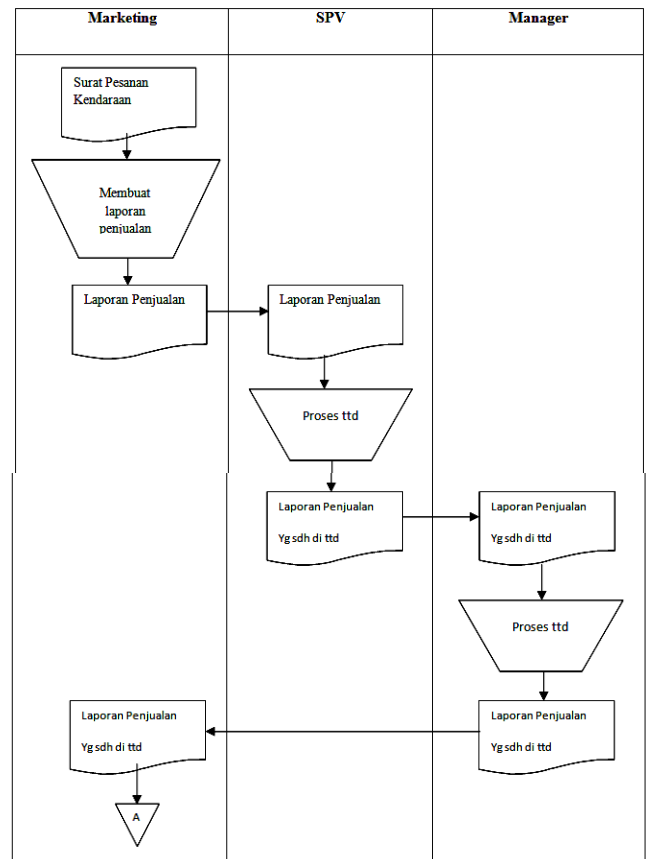


Gambar 1. Flowchart Penjualan Tunai

Prosedur sistem penjualan tunai yang diterapkan PT. Limpah Sejahtera sebagai berikut :

1. Surat pesanan sementara yang sudah di buat oleh marketing diberikan kepada pelanggan, surat pesanan yang di berikan sebanyak 2 rangkap. Pelanggan melakukan proses pesanan minyak goreng kepada marketing, Didalam surat pesanan sudah tertera harga, total harga dan rincian pembayaran.
2. Setelah pelanggan melakukan pemesanan marketing membuat 2 rangkap surat pemesanan. Pelanggan mengisi surat pesanan tersebut sesuai dengan keinginan pelanggan.
3. Surat pesanan yang sudah diisi oleh pelanggan diserahkan kembali ke marketing untuk di cek kembali apakah pesanan yang di isi sudah sesuai atau ada kesalahan penulisan .
4. Setelah itu marketing menyerahkan surat pesanan kepada supervisor untuk mendapatkan persetujuan dan tanda tangan atas surat pesanan tersebut.
5. Surat pesanan kendaraan yang sudah ditanda tangani oleh supervisor di kembalikan lagi kepada marketing. Surat pesanan yang sudah dikembalikan diserahkan lagi ke manager untuk proses persetujuan dan penanda tanganan.
6. Surat pesanan dari pelanggan yang sudah dapat persetujuan dari supervisor dan manager di arsipkan oleh marketing.

Flowchart Laporan Penjualan



Gambar 2. Flowchart Laporan Penjualan

Prosedur laporan penjualan PT. Limpah Sejahtera sebagai berikut :

1. Marketing membuat Surat pesanan minyak goreng kemudian membuat laporan penjualan atas pesanan yang di terima nya.
2. Laporan pesanan yang sudah di buat oleh marketing di serah kan kepada supervisor.
3. Supervisor melakukan proses tanda tangan atas laporan penjualan yang di buat oleh marketing
4. Laporan penjualan yang sudah di tanda tangani oleh supervisor diserahkan kepada manager.
5. Laporan yang sudah di tanda tangani oleh supervisor di terima

manager. Kemudian manager melakukan proses tanda tangan atas laporan penjualan yang di buat oleh marketing dan sudah di tanda tangan juga sebelumnya oleh supervisor.

6. Laporan penjualan yang sudah dapat persetujuan dari supervisor dan manager di arsipkan oleh marketing.
- 7.

4.2 Usulan pemecahan masalah sistem penjualan tunai pada PT. Limpah Sejahtera

Untuk memecahkan masalah diatas, penulis mengusulkan solusi dengan membuat suatu sistem informasi yang berbasis komputer dengan menggunakan flowchat system usulan yang dapat mengotomatisasi fungsi-fungsi tertentu dalam pengolahan data laporan penjualan tunai

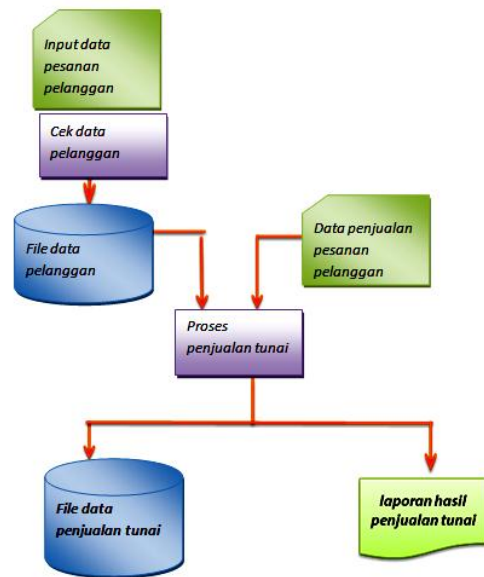
Beberapa manfaat yang dapat diberikan oleh sistem informasi ini dalam menyelesaikan masalah yang dialami oleh PT. Limpah Sejahtera di ketapang adalah:

1. Dapat membuat sistem penjualan tunai berbasis komputer untuk mengolah data penjualan yang sudah di follow up sehingga dapat memberikan hasil yang lebih tepat dan akurat dengan waktu yang sangat cepat, sehingga kekeliruan dalam penginputan data dan pengambilan data dapat diatasi.
2. Memberikan kemudahan dalam pencarian data karena data tersebut disimpan dalam sebuah database yang sistematis, sehingga data yang diinginkan akan dengan mudah diperoleh.

Sistem penjualan tunai diusulkan sesuai dengan kebutuhan PT. Limpah Sejahtera di Ketapang yaitu untuk mengelola data kegiatan penjualan tunai agar dapat mempermudah dalam proses penyimpanan data, pengolahan data seperti penginputan data pelanggan, penginputan kegiatan laporan penjualan menjadi lebih efisien dengan menggunakan teknologi

berbasis komputer. Sistem penjualan tunai ini menggunakan *database* untuk penyimpanan data karena mampu menampung lebih banyak data.

Adapun mekanisme sistem manajemen *database* yang digunakan adalah flowchart usulan. Gambar berikut ini adalah contoh mekanisme sistem penjualan tunai pada PT. Limpah Sejahtera di Ketapang adalah sebagai berikut.



1. Penginputan data pesanan calon pelanggan oleh petugas PT. Limpah Sejahtera.
2. Yang Kemudian dilakukan pengecekan keabsahan pesanan pelanggan oleh petugas.
3. Setelah dicek diketahuilah data pelanggan yang disimpan dalam file data pelanggan yang berbentuk file database dan data penjualan pesanan pelanggan.
4. Dari file data pelanggan dan pesanan pelanggan dilakukan proses penjualan secara tunai.
5. Kemudian dari proses penjualan tersebut diketahuilah file hasil penjualan tunai dan laporan hasil penjualan tunai.

4.3 Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi sistem penjualan tunai pada PT. Limpah Sejahtera

Penjualan adalah hasil yang dicapai sebagai imbalan jasa yang diselenggarakan atau yang dilaksanakan perniagaan transaksi dunia usaha. Penjualan merupakan ekspresi moneter dari keseluruhan produk / jasa yang ditransfer oleh suatu perusahaan kepada pelanggan dalam periode.

Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya.

adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli. Didalam perekonomian (ekonomi uang). Seseorang yang menjual akan mendapatkan imbalan berupa uang. Dengan alat, penukar berupa uang, orang akan lebih mudah memahami segala keinginannya dan penjualan lebih mudah dilakukan.

Jarak yang jauh tidak menjadi masalah bagi penjual Dalam menjalankan bisnis, kita akan melihat berbagai peluang yang bisa kita kerjakan. Tetapi dalam kenyataannya kita tidak mungkin bisa menyediakan semua peluang tersebut. Setiap pembisnis tentu ada keterbatasan sumber daya. Sumber daya itu antara lain keuangan, human resources maupun asset-asset fisik. Selain itu semakin banyak jenis jasa/produk yang kita layani juga akan menambah biaya yang harus kita keluarkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tunai pada PT. Limpah Sejahtera adalah :

1. Modal

Dalam penjualan produk, makin banyak jenis produk, maka biaya produksi akan semakin meningkat. Apalagi di dunia jasa, semakin banyak jenis layanan yang kita berikan maka akan semakin banyak sumber daya manusia yang harus kita sediakan, dan tentu akan menambah biaya terutama dalam hal gaji. Berkenaan hal tersebut, pembisnis harus benar-benar memberikan produk yang akan diberikan.

2. Jenis produk

Sebelum menentukan produk yang akan dijual, haruslah pembisnis melakukan riset mengenai potensi pasar, pesaing dan tingkat persaingan yang mungkin didapatkan dari suatu produk yang akan pasarkan.

3. Fokus

Setelah menentukan produk yang akan dijual, pembisnis harus tegas fokus di produk itu. Di samping itu dengan semakin fokusnya pada layanan tertentu yang di jual, maka akan memiliki posisi kuat di pasar. Dengan fokusnya penjual di suatu layanan tertentu, berarti penjual telah memilih pangsa pasar tertentu. Pangsa pasar ini ditentukan oleh 4P: product, price, place dan promotion. Jenis produk yang akan layani, kebijakan harga, area yang akan layani dan pemilihan media promosi akan menentukan siapa target produk.

4. Kriteria pembeli

Penjual juga dapat menambah kriteria tertentu misalnya hanya masuk di perusahaan swasta dan tidak masuk di kalangan pemerintah atau instansi-instansi dengan birokrasi tinggi. Kita bisa memilih calon client dengan birokrasi yang sederhana saja. Penjual tidak bisa melayani semua kalangan, di satu sisi kita juga harus efisien dan inovasi dalam bisnis.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Penulis mengambil kesimpulan sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Limpah Sejahtera di Ketapang sebagai berikut:

1. Penjualan yang dilakukan telah sesuai dengan surat pesanan dan telah mendapatkan persetujuan dari supervisor dan manager perusahaan. Dengan adanya persetujuan supervisor dan manager tidak akan ada penyelewengan harga oleh marketing.
2. Transaksi jual beli merupakan pemindahan hak milik secara komersial atas barang, pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua.
3. kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan.
4. Modal merupakan faktor penting dalam usaha. Kondisi Organisasi Perusahaan yaitu

bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang tertentu/ ahli dibidang penjualan.

5.2 Saran

Dari peninjauan dan riset yang telah penulis lakukan, maka penulis memberikan saran yang mungkin dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan perkebunan kelapa sawit khususnya PT. Limpah Sejahtera yaitu :

1. Sebaiknya perusahaan hendaknya lebih mengefektifkan kegiatan

pemasaran dengan cara membangun komunitas baru jaringan-jaringan distribusi kebawah dan membuka beberapa cabang di beberapa kota maupun pelosok

2. Dilakukannya pelatihan untuk penyesuaian Penjualan yang baru.
3. Sebaiknya sistem usulan yang sudah ada dikembangkan kembali untuk mempermudah dalam proses laporan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alter 2001. "*Manajemen Sistem Informasi*", PT. Gramedia Pustaka Utama. Yogyakarta.
- Yogiyanto 2005. "*Analisa dan Desain Sistem Informasi*". Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Hasibuan 2002 "*Sistem Informasi Akuntansi*", Jilid 2, Edisi kedelapan, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- HM. Jogiyanto, 2000 "*Sistem Informasi Berbasis Komputer*", Edisi ketiga, Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Mathis dan Lackson, 2002 "*Sistem Informasi Akuntansi*", Adi, Yogyakarta.
- Hasibuan 2002. Pengertian Gaji <http://jurnal-sdm.blogspot.com/>
Tanggal akses : 20 Desember 2012
- Hariandja 2002. Pengertian gaji. <http://jurnal-sdm.blogspot.com/>
Tanggal Akses : 20 Desember 2012