

## PELATIHAN SIKLUS PENJUALAN MENGGUNAKAN *SOFTWARE* ACCURATE BAGI SISWA/I SMA TARSISIUS 1

Verawati<sup>1</sup>, Valencia<sup>2</sup> & Marcella Felia Susanto<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: [verawati@fe.untar.ac.id](mailto:verawati@fe.untar.ac.id)

<sup>2</sup>Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: [valencia.125200073@stu.untar.ac.id](mailto:valencia.125200073@stu.untar.ac.id)

<sup>3</sup>Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: [marcella.125200044@stu.untar.ac.id](mailto:marcella.125200044@stu.untar.ac.id)

### ABSTRACT

*Digitalization is growing in every aspect, especially in the business aspect. This is supported by the development of technology and internet. When a business has been digitalized, accounting activities will be also adjusted. Accounting activities will also be digitalized because the accounting function is an infrastructure that supports business activities, where every business needs to record and produce financial reports. The revenue cycle is a cycle in which a business gets customers and earns income. The use of software can help activities in the revenue cycle so that they become more efficient and cost-effective. However, one of the obstacles faced in digitalized sales activities is the ability of human resources to operate existing equipment and technology. The revenue cycle training using Accurate software was carried out with the aim that students of SMA Tarsisius 1 who take accounting extracurriculars can know how to operate Accurate software to support activities in the revenue cycle. The training was held on February 8, 2023 at SMA Tarsisius 1 computer room. The training material includes theory regarding transactions in the revenue cycle and examples of revenue transactions that were directly inputted into the Accurate software. The output of this PKM activity is an article in the proceedings.*

**Keywords:** Revenue Cycle, Digitalized, Software, Computerized

### ABSTRAK

Digitalisasi semakin berkembang dalam setiap aspek, terutama dalam aspek usaha. Hal ini didukung oleh adanya perkembangan teknologi dan internet. Ketika suatu usaha sudah terdigitalisasi, maka kegiatan akuntansi pun akan ikut menyesuaikan. Kegiatan akuntansi akan ikut terdigitalisasi karena fungsi akuntansi merupakan suatu infrastruktur yang mendukung kegiatan usaha, dimana setiap kegiatan usaha perlu mencatat dan menghasilkan laporan keuangannya. Siklus penjualan merupakan suatu siklus dimana suatu usaha mendapatkan pelanggan dan memperoleh pendapatan. Penggunaan *software* dapat membantu kegiatan dalam siklus penjualan sehingga menjadi lebih efisien dan hemat biaya. Namun, salah satu kendala yang dihadapi dalam kegiatan penjualan yang sudah terdigitalisasi adalah kemampuan dari sumber daya manusia yang dimilikinya untuk mengoperasikan perangkat dan teknologi yang ada. Pelatihan siklus penjualan menggunakan *software* Accurate ini dilakukan dengan tujuan supaya para siswa SMA Tarsisius 1 yang mengambil ekstrakurikuler akuntansi dapat mengetahui langkah-langkah dan cara mengoperasikan *software* Accurate untuk mendukung kegiatan dalam siklus penjualan. Pelatihan dilaksanakan pada tanggal 08 Februari 2023 secara tatap muka di ruang komputer SMA Tarsisius 1. Materi yang disampaikan antara lain mencakup teori mengenai transaksi dalam siklus penjualan dan latihan soal transaksi penjualan yang dipraktekkan langsung penginputannya ke dalam *software* Accurate. Luaran dari kegiatan PKM ini adalah artikel dalam prosiding.

**Kata kunci:** Siklus Penjualan, Digitalisasi, *Software*, Komputerisasi

## 1. PENDAHULUAN

Digitalisasi merupakan suatu proses transformasi dari yang awalnya menggunakan teknologi analog menjadi menggunakan teknologi digital (Amanda, 2022). Teknologi digital merupakan teknologi yang digunakan oleh sistem komputer maupun jaringan internet. Dalam beberapa tahun terakhir, perkembangan bisnis semakin mengarah pada penggunaan teknologi digital untuk membantu kegiatan usahanya. Oleh karena itu, telah terjadi proses digitalisasi dalam bisnis, baik UMKM maupun perusahaan besar. Untuk mendukung proses bisnis yang berubah ini, maka kegiatan pencatatan transaksinya juga akan berubah.

Siklus penjualan merupakan suatu siklus dalam usaha yang berinteraksi dengan pelanggan. Interaksi dengan pelanggan yang dilakukan secara baik akan mempengaruhi jumlah pendapatan perusahaan. Siklus penjualan menurut (Ibnu, 2021) mencakup: (a) pendataan target pelanggan; (b) menghubungi calon pelanggan; (c) kualifikasi calon pelanggan; (d) presentasi produk; (e) meyakinkan pelanggan; (f) melakukan penjualan; dan (g) memperoleh referensi. Luasnya cakupan kegiatan dalam siklus penjualan memerlukan bantuan teknologi supaya lebih efisien. Tentunya, efisiensi kegiatan operasional dalam siklus penjualan dapat juga menghemat biaya yang berujung pada meningkatnya laba usaha.

Oleh karena kegiatan dalam siklus penjualan sudah terdigitalisasi, maka proses akuntansi pun akan ikut menyesuaikan. Hal ini dikarenakan proses akuntansi merupakan fungsi pendukung dalam rantai nilai (Romney & Steinbart, 2018). Walaupun berfungsi sebagai pendukung, namun akuntansi merupakan hal yang penting dan krusial untuk dilakukan karena fungsi akuntansi memiliki tujuan untuk menghasilkan laporan keuangan suatu usaha. Secara umum, tahapan dalam pemrosesan data dari transaksi yang terjadi dalam suatu usaha terdiri dari: (a) input data; (b) menyimpan data; (c) mengolah data; dan (d) menghasilkan output informasi (Hall, 2019). Banyak *software* dan aplikasi yang dapat digunakan untuk mendukung kegiatan bisnis beserta akuntansinya, salah satunya adalah *software* Accurate. Accurate memiliki modul yang dapat membantu proses pencatatan transaksi dalam siklus penjualan.

Manfaat dari digitalisasi dalam pencatatan siklus penjualan antara lain: (a) dapat mengetahui status keuangan terkini; (b) memudahkan akses pengawasan dan evaluasi kinerja; (c) strategi bisnis yang lebih akurat; (d) sistematisasi pencatatan transaksi; (e) penyimpanan data tidak terbatas; dan (f) dapat mengurangi kelalaian (Gunawan, 2022). Selain itu, penggunaan *software* akuntansi juga dapat meningkatkan kinerja suatu usaha (Chong & Nizam, 2018). Namun, digitalisasi siklus penjualan juga memiliki tantangan, khususnya dalam hal sumber daya manusia yang memiliki keterampilan dan pengetahuan untuk menggunakan *software* tersebut. Sumber daya manusia yang tidak mutakhir dengan teknologi terkini memiliki pengetahuan yang kurang dalam memahami dan mengaplikasikan teknologi (Fitari & Hartati, 2022). Semakin tinggi kompetensi yang dimiliki sumber daya manusia, maka akan semakin berkualitas hasil output yang dihasilkan oleh *software* akuntansi (Nindiawati, 2020). Oleh karena itu, diperlukan pembelajaran mengenai teknologi dan cara pengoperasian suatu *software*.

### Mitra PKM

Mitra PKM adalah SMA Tarsisius 1 yang didirikan pada tanggal 5 Januari 1975 dan beralamat di Jalan K.H. Hasyim Ashari No. 26, Kelurahan Petojo Utara, Jakarta Pusat. SMA Tarsisius 1 merupakan sekolah swasta Katolik. Logo SMA Tarsisius 1 dapat dilihat pada Gambar 1. Motto sekolah adalah “*vince in bono malum*”, yang berarti “kalahkan kejahatan dengan kebaikan”. Kepala Sekolah SMA Tarsisius 1 bernama Bapak Drs. Stephanus Subarno, sedangkan guru ekonomi sekaligus pembimbing ekstrakurikuler akuntansi bernama Ibu Titri Agnes, S.Pd.

### Gambar 1

Logo Tarsisius 1

Sumber: <https://www.tarsisius1.sch.id/logo/>

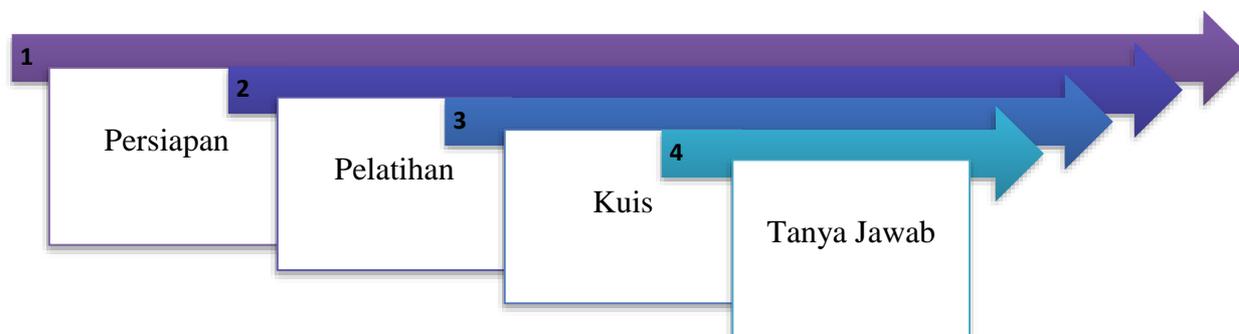


Pelatihan diberikan kepada para siswa yang mengambil ekstrakurikuler akuntansi. Siswa yang mengambil ekstrakurikuler akuntansi berjumlah 22 siswa yang terdiri dari siswa kelas X, XI, dan XII. Para siswa yang mengambil ekstrakurikuler akuntansi merupakan siswa yang memang memiliki minat dan keingintahuan untuk mempelajari akuntansi. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra PKM adalah ingin memberikan pengajaran dan keterampilan tambahan bagi para siswa untuk mengoperasikan *software* akuntansi, dimana materi ini belum diberikan di kelas dalam kegiatan belajar mengajar normal. Melalui pelatihan ini, diharapkan para siswa yang mengambil ekstrakurikuler akuntansi mendapatkan informasi yang bermanfaat serta memperluas pengetahuan dan keterampilan mereka.

## 2. METODE PELAKSANAAN PKM

Mitra PKM memiliki keinginan untuk memberikan tambahan pengajaran dan keterampilan pengoperasian *software* akuntansi dalam siklus penjualan bagi para siswanya. Untuk mengakomodir kebutuhan mitra PKM tersebut, maka diadakan pelatihan mengenai siklus penjualan menggunakan *software* Accurate bagi para siswa SMA Tarsisius 1. Prosedur pelaksanaan PKM (dapat dilihat pada Gambar 2) mencakup 4 tahapan sebagai berikut: (1) Persiapan: pada tahap ini tim PKM melakukan pertemuan dengan pihak mitra serta membahas dan membuat materi pelatihan; (2) Pelatihan: pada tahap ini tim PKM menyampaikan kegiatan pelatihan kepada para siswa yang mencakup teori dan praktik langsung pengoperasian *software*; (3) Kuis: pada tahap ini tim PKM memberikan pertanyaan kuis kepada para siswa untuk melihat sejauh mana pemahaman mereka; dan (4) Tanya jawab: pada tahap ini tim PKM mengadakan sesi tanya jawab bagi para siswa.

**Gambar 2**  
*Prosedur PKM*



Materi pelatihan dirancang supaya para siswa dapat memahami alur dan cara kerja pengolahan data dalam siklus penjualan dengan menggunakan *software* Accurate, mulai dari tahapan awal yaitu input data sampai dengan tahapan akhir yaitu menghasilkan informasi. Rangkaian alur transaksi dalam siklus penjualan dengan menggunakan *software* Accurate, terdiri dari (1) memberikan penawaran produk dan harga kepada calon pelanggan, (2) menerima pesanan dari pelanggan, (3) mengirimkan pesanan ke pelanggan, (4) melakukan penagihan ke pelanggan, (5) menerima retur dari pelanggan, dan (6) menerima pelunasan dari pelanggan. Melalui alur transaksi dalam siklus penjualan ini, para siswa dapat mempelajari mengenai urutan transaksi yang benar, walaupun mungkin beberapa tahapan ada yang bisa digabungkan. Selain itu, para siswa dapat mengetahui apa saja kaitan antara tahapan tersebut, input apa yang diperlukan untuk setiap tahapan, jurnal apa yang dapat dibuat atas setiap tahapan, dan laporan apa saja yang dapat dihasilkan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

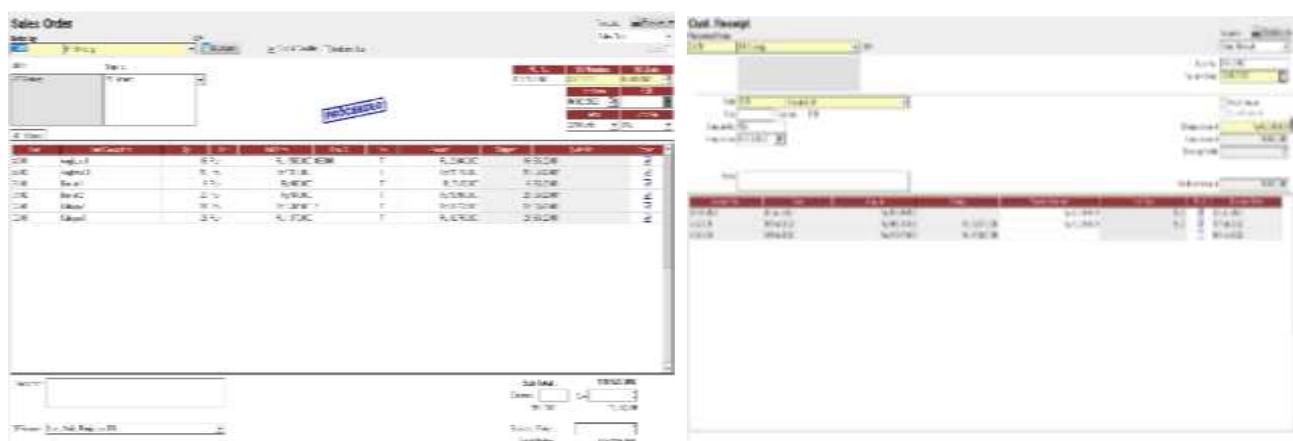
Pelatihan yang diberikan oleh tim PKM kepada siswa ekstrakurikuler akuntansi SMA Tarsisius 1 adalah pelatihan siklus penjualan menggunakan *software* Accurate. Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara tatap muka di ruang komputer SMA Tarsisius 1 pada hari Rabu tanggal 08 Februari 2023. Tujuan dilaksanakannya pelatihan ini adalah untuk memperkenalkan pencatatan akuntansi siklus penjualan menggunakan salah satu *software* yang tersedia di lingkungan usaha, yaitu Accurate. Ketika para siswa sudah memahami cara kerja satu *software* dan logika sistemnya, maka mereka akan dengan mudah beradaptasi untuk menggunakan *software* lainnya.

Materi pelatihan yang diberikan meliputi teori mengenai siklus penjualan dan kemudian diikuti dengan pembahasan soal (dapat dilihat pada Tabel 1). Pada saat pembahasan soal, tim PKM melakukan penginputan data secara langsung dan para siswa juga melakukan hal yang sama. Teori terkait siklus penjualan yang disampaikan kepada para siswa, antara lain: (a) apa yang dimaksud dengan siklus penjualan; (b) apa saja transaksi yang dapat dikategorikan sebagai bagian dari transaksi penjualan; (c) bagaimana kaitan antar transaksi; (d) dokumen apa saja yang dapat digunakan untuk setiap transaksi; (e) jurnal apa saja yang dibuat untuk setiap transaksi; dan (f) laporan apa saja yang dapat dihasilkan dari siklus penjualan.

Latihan soal yang diberikan mencakup (a) transaksi penawaran produk kepada calon pelanggan; (b) transaksi pesanan dari pelanggan yang telah menerima penawaran; (c) transaksi pesanan dari pelanggan lain secara kredit; (d) transaksi pesanan dari pelanggan lain secara tunai; (e) transaksi pengiriman pesanan ke pelanggan; (f) transaksi penagihan kepada pelanggan atas pesanan yang telah dikirim; (g) transaksi penerimaan retur dari pelanggan; dan (h) dan transaksi penerimaan pelunasan dari pelanggan. Contoh hasil penginputan transaksi siklus penjualan dapat dilihat pada Gambar 3.

#### Gambar 3

Contoh Transaksi Siklus Penjualan



**Tabel 1**

*Materi Pelatihan Siklus Penjualan*

Topik	Tujuan
Karakteristik siklus penjualan	Siswa mengetahui apa yang dimaksud dengan siklus penjualan dalam suatu usaha, siapa saja yang terlibat, dan kapan siklus penjualan dimulai dan berakhir
Transaksi siklus penjualan	Siswa mengetahui jenis transaksi yang termasuk dalam siklus penjualan dan bagaimana urutan transaksinya
Kaitan antar transaksi dalam siklus penjualan	Siswa mengetahui bagaimana kaitan antara satu transaksi dan transaksi lainnya dalam siklus penjualan serta data apa saja yang akan terbawa ke transaksi berikutnya
Dokumen dalam siklus penjualan	Siswa mengetahui jenis dokumen atau formulir apa yang harus dibuat untuk setiap jenis transaksi
Jurnal dalam siklus penjualan	Siswa mengetahui transaksi mana saja yang akan menghasilkan jurnal dan bagaimana penjurnalannya
Laporan dari siklus penjualan	Siswa mengetahui laporan apa saja yang bisa dihasilkan dari siklus penjualan, baik pelaporan keuangan ke eksternal maupun untuk keperluan analisis internal
Latihan soal penginputan transaksi siklus penjualan menggunakan <i>software</i> Accurate	Siswa mengetahui: <ul style="list-style-type: none"><li>● Penerapan dari teori yang telah dibahas</li><li>● Pengaturan format dalam komputer sebelum menginput transaksi</li><li>● Langkah menginput setiap jenis transaksi ke dokumen yang tepat</li><li>● Hal penting apa saja dalam menginput data yang tidak boleh salah</li><li>● Cara memunculkan jurnal setelah menginput data</li><li>● Cara menarik data dari transaksi sebelumnya yang terkait</li><li>● Cara memunculkan berbagai laporan</li></ul>

Pelatihan dilakukan secara interaktif per transaksi. Para siswa diberikan kesempatan untuk berpikir terlebih dahulu, apa saja yang harus diinput dan pada bagian apa menginputnya. Tim PKM akan melakukan pengecekan atas hasil inputan setiap siswa dan menjawab pertanyaan setiap siswa yang mengalami kendala. Ketika ada hasil inputan yang berbeda, maka langsung dibantu penyelesaiannya. Dalam pelatihan ini juga diberikan pertanyaan kuis berupa transaksi tambahan untuk dijawab langsung oleh siswa, dimana siswa dapat menjawab pertanyaan kuis ini dengan tepat. Foto-foto pelatihan dapat dilihat pada Gambar 4.

## Gambar 4

### Foto Pelaksanaan Pelatihan

---



Pelaksanaan PKM berupa pelatihan siklus penjualan menggunakan *software* Accurate kepada siswa SMA Tarsisius 1 telah berjalan dengan baik. Pada awalnya para siswa belum memahami bagaimana proses akuntansi siklus penjualan yang telah terkomputerisasi menggunakan bantuan *software* Accurate. Namun, setelah dijelaskan alur prosesnya dan memberikan beberapa contoh penginputan transaksinya, para siswa menjadi lebih paham dan dapat menginput sendiri transaksi-transaksi penjualan berikutnya. Kemampuan para siswa dalam mempelajari materi pelatihan ini tentunya didukung dengan kebiasaan dan pengetahuan yang sudah mereka miliki dalam mengoperasikan teknologi (Fitari & Hartati, 2022).

Para siswa merasakan manfaat dari penggunaan *software* Accurate berupa kemudahan dan efisiensi dalam prosedur akuntansi karena prosesnya menjadi lebih cepat, dimana hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Saifudin (2018) dan Wahyuddin & Afriani (2018). Melalui pelatihan ini, para siswa dapat mengetahui alur logika dari sistem akuntansi siklus penjualan yang terkomputerisasi. Pembelajaran dan pelatihan di kemudian hari, baik menggunakan *software* akuntansi yang sama ataupun *software* akuntansi lainnya dapat meningkatkan kompetensi para siswa. Peningkatan kompetensi yang dimiliki para siswa diharapkan dapat meningkatkan hasil output dari *software* akuntansi (Nindiwati, 2020).

### Capaian luaran kegiatan PKM

PKM yang telah dilakukan adalah memberikan pelatihan siklus penjualan menggunakan *software* Accurate kepada para siswa yang mengambil ekstrakurikuler di SMA Tarsisius 1. Luan dari kegiatan PKM yang telah dilakukan ini adalah publikasi dalam prosiding pada acara seminar yang diselenggarakan oleh Universitas Tarumanagara.

## 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Siklus penjualan merupakan siklus yang mencatat transaksi pendapatan suatu usaha. Pada siklus ini pula, data pelanggan perlu diinput dan disimpan dengan baik dalam *software*. Penginputan yang salah ataupun penggunaan dokumen yang tidak tepat dapat berakibat pada perhitungan laba usaha yang tidak benar. Fungsi dari pemanfaatan *software* adalah untuk mendukung digitalisasi usaha dan efisiensi operasional. Oleh karena itu, pembelajaran lebih awal dapat membantu para siswa SMA Tarsisius 1 yang memiliki minat dalam akuntansi untuk memahami bagaimana prosedur dalam siklus penjualan secara terkomputerisasi. Pembekalan ini juga akan berguna bagi para siswa untuk mengetahui bagaimana pemanfaatan teknologi dalam membantu dan mendukung usaha.

### **Ucapan Terima Kasih (Acknowledgement)**

Kegiatan PKM ini dapat berjalan dengan baik dan lancar, tentunya karena dukungan dari berbagai pihak, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara sebagai instansi yang memberikan sarana dan dana, serta Mahasiswa dan rekan sejawat dan profesi yang telah membantu pelaksanaan serta memberikan saran dan masukan.

### **REFERENSI**

- Amanda, P. (2022, July 4). *Digitalisasi: Pengertian, Manfaat, dan Peran Pentingnya*. <https://Vocasia.Id/Blog/Digitalisasi-Adalah/>.
- Chong, Y., & Nizam, I. (2018). The impact of Accounting Software on Business Performance. *International Journal of Information System and Engineering*, 6(1), 1–25. <https://doi.org/10.24924/ijise/2018.04/v6.iss1/01.26>
- Fitari, T., & Hartati, L. (2022). Analisis Penerapan Digitalisasi Laporan Keuangan pada Usaha Kecil (Studi pada Usaha Kecil Kuliner di Kota Pangkalpinang). *Equity: Jurnal Ekonomi*, 8(1), 72–82. <https://doi.org/10.33019/equity.v10i1.84>
- Gunawan, H. (2022, September 7). *8 Manfaat Aplikasi Pencatatan Penjualan untuk Bisnis Anda*. <https://Www.Hashmicro.Com/Id/Blog/8-Manfaat-Aplikasi-Pencatatan-Penjualan-Untuk-Bisnis-Anda/>.
- Hall, J. A. (2019). *Accounting Information Systems* (10th ed.). Cengage Learning, Inc.
- Ibnu. (2021, September 6). *Apa itu Siklus Penjualan? Berikut Pengertian dan Cara Mengelola Siklus Penjualan*. <https://Accurate.Id/Marketing-Manajemen/Siklus-Penjualan/>.
- Nindiawati, A. (2020). Pengaruh Penerapan Software Akuntansi (Zahir Accounting) terhadap Kualitas Laporan Keuangan. *Jurnal Syntax Transformation*, 1(6), 214–220.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information Systems* (Fourteenth). Pearson.
- Saifudin. (2018). Pengaruh Implementasi Software Akuntansi Terhadap Kinerja Perangkat Desa dengan Perceived Enjoyment Sebagai Variabel Intervening. *Equilibria Pendidikan Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi*, 3(2), 60–70.
- Wahyuddin, & Afriani, M. (2018). Pengaruh Penggunaan Software Akuntansi System Application and Product (Sap) dan Kualitas Nilai Informasi Pelaporan Keuangan Terhadap Kepuasan Pengguna Software Akuntansi (Studi Kasus Pada PT. PLN (Persero) Kantor Wilayah Aceh-Kota Banda Aceh). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 6(2), 115–128. <https://doi.org/10.29103/jak.v6i2.1830>