

# PERANCANGAN SISTEM PENJUALAN TERHADAP PERUSAHAAN PT SURYA MEGA MUSTIKA

Lukman Surjadi<sup>1</sup>, Michele Tjen<sup>2</sup>, Bryan Goodwin<sup>3</sup> & Lydia Suryani Tjahjadi<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: lukmans@fe.untar.ac.id

<sup>2</sup>Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: michele.125210052@stu.untar.ac.id

<sup>3</sup>Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: bryan.125220169@stu.untar.ac.id

<sup>4</sup>Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: lydia.125220186@stu.untar.ac.id

## ABSTRACT

*Along with the development of information technology in Indonesia, accounting information systems have become an important element in business operations. Any business must require revenue to sustain its business. One form of activity to generate revenue for the company is by making sales. Sales can be made in cash or credit. However, most companies in running their business more often make sales on credit, so a good system is needed to run credit sales appropriately. An effective and organised sales cycle allows companies to increase efficiency, reduce manual errors and spur growth consistently. With the use of a good sales system, of course, it can make sales activities in the company more effective. In implementing the sales system, it will not be separated from internal control. This is because to achieve or get a good system, good internal control is also needed. The problem faced by PT Surya Mega Mustika is the decline in sales figures. The solution to overcome the above problems is to provide education on how to improve PT Surya Mega Mustika's sales cycle design and an explanation of the application of internal controls for the sales cycle. The method applied in this PKM activity is through the presentation of material in the form of a presentation followed by a question and answer session. It is hoped that the implementation of this PKM can provide good changes and impacts for PT Surya Mega Mustika.*

**Keywords:** *accounting information system, sales, sales system, counseling.*

## ABSTRAK

Seiring perkembangan teknologi informasi di Indonesia, sistem informasi akuntansi menjadi suatu elemen penting dalam operasional bisnis. Bisnis manapun pasti memerlukan pendapatan untuk keberlangsungan usahanya. Salah satu bentuk aktivitas untuk memperoleh pendapatan bagi perusahaan adalah dengan melakukan penjualan. Penjualan bisa dilaksanakan secara tunai maupun kredit. Namun kebanyakan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya lebih sering melakukan penjualan secara kredit, sehingga diperlukan sistem yang baik untuk menjalankan penjualan kredit dengan tepat. Siklus penjualan yang efektif dan terorganisir memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan efisiensi, mengurangi kesalahan manual dan memacu pertumbuhan secara konsisten. Dengan penggunaan sistem penjualan yang baik tentunya dapat membuat aktivitas penjualan di perusahaan menjadi lebih efektif. Dalam mengimplementasikan sistem penjualan tidak akan lepas dengan pengendalian internal. Hal ini dikarenakan untuk mencapai atau mendapatkan sistem yang baik diperlukan pula pengendalian internal yang baik. Permasalahan yang dihadapi PT Surya Mega Mustika adalah penurunan angka penjualan. Solusi untuk mengatasi permasalahan di atas adalah dengan mengadakan edukasi tentang cara meningkatkan perancangan siklus penjualan PT Surya Mega Mustika serta penjelasan tentang penerapan pengendalian internal untuk siklus penjualan. Metode yang diterapkan dalam kegiatan PKM kali ini adalah melalui pemaparan materi dalam bentuk presentasi yang diikuti dengan sesi tanya jawab. Diharapkan dengan dilaksanakannya PKM kali ini dapat memberikan perubahan dan dampak yang baik bagi PT Surya Mega Mustika.

**Kata kunci:** sistem informasi akuntansi, penjualan, sistem penjualan, penyuluhan.

## 1. PENDAHULUAN

### Analisis situasi

Seiring berjalannya waktu, teknologi informasi di Indonesia sudah semakin berkembang. Perkembangan ini tentu membawa dampak positif bagi setiap perusahaan dikarenakan dengan berkembangnya teknologi informasi dapat mempermudah banyak pekerjaan manusia. Berkembangnya teknologi informasi ini juga membuat sistem informasi ikut berkembang. Erawati

(2019) menyatakan bahwa sistem adalah sekumpulan komponen yang saling bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Tujuan utama dari sistem adalah menghubungkan tiap-tiap bagian yang berfungsi secara independen dimana masing-masing bagian memiliki tujuan yang sama. Adanya sistem juga akan membuat semua menjadi lebih mudah dan terstruktur. Sistem juga sering digunakan sebagai salah satu alat pengendalian internal. Dikarenakan, sistem dapat mengontrol dan memberikan informasi yang relevan kepada perusahaan sehingga dapat mendorong kemajuan dan memperbaiki efisiensi juga keefektifan jalannya suatu perusahaan.

Ketika bisnis terdigitalisasi, akuntansi juga akan didigitalisasi. Ini karena akuntansi merupakan infrastruktur yang mendukung operasi bisnis dan membutuhkan catatan dan laporan keuangannya. Endaryati (2021) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi adalah sistem yang berfungsi untuk mengorganisir semua informasi atau data yang diperlukan untuk menghasilkan informasi keuangan yang dapat digunakan pihak manajemen untuk mengambil keputusan dan mengelola perusahaan. Dalam sistem informasi akuntansi sangat diperlukan bagi semua komponen agar berkerjasama secara harmonis agar dapat menghasilkan suatu laporan. Dalam sistem informasi akuntansi tidak lepas dari siklus akuntansi. Siklus akuntansi sendiri terdiri dari siklus pendapatan, siklus pengeluaran, siklus produksi, dan siklus keuangan. Erica et al (2019) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi tidak hanya mengumpulkan, mengolah dan menyimpan data dan melaporkannya saja. Sistem informasi akuntansi memiliki fungsi yang sangat penting yaitu sebagai sistem pengendalian, pengawasan dan pengamanan dari seluruh aktivitas transaksi keuangan perusahaan.

Semua perusahaan pasti memerlukan pendapatan agar dapat menjalankan aktivitasnya secara maksimal. Penjualan merupakan salah satu cara dan aktivitas agar perusahaan dapat memperoleh pendapatan. Penjualan sendiri terbagi menjadi dua jenis yaitu penjualan kredit dan juga penjualan tunai. Namun, dalam dunia bisnis jenis penjualan yang paling sering dilakukan adalah penjualan kredit. Penjualan kredit memiliki banyak tahap dan prosedur. Oleh karena itu, diperlukan sistem yang baik untuk menjalankan penjualan kredit dengan baik.

Siklus penjualan adalah kumpulan tindakan dan operasi bisnis yang berulang yang berkaitan dengan menyediakan pelanggan dengan barang dan jasa serta mengumpulkan uang sebagai pembayaran atas penjualan tersebut (Romney & Steinbart, 2018). Menurut Ardana and Lukman (2016) menyatakan bahwa siklus penjualan merupakan rangkaian kegiatan penjualan yang terjadi secara berulang dan diikuti dengan proses perekaman data dan informasi bisnis. Rangkaian kegiatan ini diawali dengan kegiatan menerima order, menyiapkan barang/jasa, lalu mengirim/menyerahkan barang/jasa, menyiapkan faktur tagihan, penagihan piutang dan diakhiri dengan menerima pembayaran atas piutang. Siklus penjualan merupakan siklus yang berinteraksi dengan pelanggan serta memiliki cakupan yang luas sehingga merupakan hal yang patut diperhatikan. Manfaat sistem penjualan adalah peningkatan efisiensi melalui sistem akan membantu untuk mengurangi pekerjaan manual seperti pencatatan, perhitungan dan membuat laporan keuangan dengan begitu akan mengurangi atau meminimalisir kesalahan. Pencatatan penjualan lebih akurat dapat peningkatan keamanan data. Sistem pengendalian internal terdiri dari kebijakan dan prosedur yang memastikan kepada manajemen bahwa perusahaan dapat mencapai tujuan (Arens, Elder, Beasley, & Hogan, 2017). Dalam siklus penjualan memungkinkan penggunaan pengendalian internal untuk membantu bisnis menyediakan barang atau jasa yang tepat dengan harga yang tepat pada waktu yang tepat.

Dengan menerapkan sistem penjualan yang efektif, bisnis dapat mengoptimalkan operasi mereka dan mencapai pertumbuhan yang lebih konsisten. Untuk itu, dalam PKM kali ini akan membahas

lebih dalam mengenai sistem penjualan dan pengendalian internal yang diperlukan dalam proses tersebut.

### **Permasalahan mitra**

Tim PKM akan bekerjasama dengan PT Surya Mega Mustika sebagai perusahaan mitra dalam kegiatan PKM kali ini. Sebelumnya, PT Surya Mega Mustika sendiri merupakan perusahaan manufaktur yang berfokus pada *offset printing* dan *packaging*, serta menjual bahan baku kertas. Kami selaku tim PKM melakukan penyuluhan mengenai perancangan sistem penjualan dengan mitra PT Surya Mega Mustika yang bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang sedang dihadapi oleh PT Surya Mega Mustika, yaitu sistem penjualan yang kurang baik dan menyebabkan angka penjualan semakin menurun. Hal ini dapat dilihat dari proses transaksi penjualan mereka dimana pencatatan masih dilakukan secara manual menggunakan proses *input* di buku besar, sehingga kurang efisien dan mungkin tidak valid. Siklus penjualan perusahaan ini menghadapi beberapa masalah sehingga dapat mengakibatkan kinerja karyawan yang buruk, pesanan yang tidak akurat, pesanan yang dikirim terlambat, kesalahan pengiriman, kesalahan pembayaran, dan masalah arus kas. Diharapkan setelah diadakan kegiatan PKM ini PT Surya Mega Mustika dapat mengambil hal positif dan memahami materi yang akan di presentasikan nantinya juga menerapkannya agar bisa meningkatkan penjualan dari PT Surya Mega Mustika.

Selain masalah penurunan penjualan berikut ini ada beberapa prioritas permasalahan yang akan dibahas di kegiatan PKM kali ini yaitu:

- 1) Bagaimana sistem penjualan yang baik dan benar?
- 2) Bagaimana menerapkan sistem penjualan yang baik?
- 3) Bagaimana sistem penjualan yang baik dapat meningkatkan angka penjualan?
- 4) Bagaimana penerapan pengendalian internal dalam sistem penjualan yang efektif?

Diharapkan juga setelah diadakan kegiatan PKM ini PT Surya Mega Mustika dapat mengambil hal positif dan memahami materi yang akan di presentasikan nantinya juga menerapkannya agar bisa meningkatkan penjualan dari PT Surya Mega Mustika.

### **Solusi mitra**

Berdasarkan permasalahan yang diuraikan pada bab 1, tim penyuluh akan memberikan penyuluhan tentang perancangan siklus penjualan agar perhitungan penyusutan yang dilakukan dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan guna menghindari resiko yang dapat menimbulkan kerugian yaitu dengan beberapa cara, antara lain:

- 1) Meningkatkan perancangan siklus penjualan perusahaan  
Pertama-tama, pesanan dari pelanggan akan diterima oleh tim sales. Tim penjualan mencatat informasi tentang pesanan pelanggan dalam buku pesanan atau sistem CRM perusahaan. Ini mencakup spesifikasi produk seperti jenis cetakan, ukuran, jumlah, material, dan detail desain yang diinginkan. Setelah pelanggan menyetujui spesifikasi, manajer penjualan membuat pesanan penjualan yang mencakup harga, rincian, dan jadwal produksi. Manajer penjualan kemudian berkoordinasi dengan tim produksi dan gudang untuk memastikan bahan baku tersedia, dan menetapkan jadwal produksi dan waktu pengiriman. Kemudian, pesanan diteruskan ke bagian gudang untuk mulai mencetak dan menyiapkan order. Produk yang siap akan melewati tahap pemeriksaan untuk memastikan kesesuaian dengan standar.

Kedua, produk yang siap akan melewati tahap pemeriksaan untuk memastikan kesesuaian dengan standar. Sebelum proses pengiriman, kepala gudang akan mengotorisasi staf pengiriman. Untuk pesanan bahan baku kertas, material disiapkan dan dikemas di gudang sebelum dikirim ke

pelanggan, kepala gudang kemudian membuat surat jalan dan mengizinkan tim pengiriman untuk mengirimkan barang kepada pelanggan. Ketiga, faktur penjualan akan diterbitkan dan dikirimkan ke pelanggan sebagai bukti tagihan atas barang yang dikirimkan. Terakhir, untuk proses *cash collection*, pelanggan biasanya diberikan jangka waktu pembayaran yang telah disepakati, misalnya 30 hari sejak barang diterima.

2) Memberikan penjelasan tentang penerapan pengendalian internal untuk siklus penjualan.

(a) *Proper authorization of transactions and activities*

Manajemen memberikan otorisasi kepada karyawan berwenang karena keterbatasan waktu dan sumber daya untuk mengawasi setiap aktivitas perusahaan. Otorisasi ini terdiri dari *general authorization* untuk transaksi rutin dan *specific authorization* untuk transaksi khusus, biasanya diberikan kepada posisi tertinggi di setiap divisi.

(b) *Segregation of duties* (pemisahan fungsi)

Hal ini patut diterapkan oleh perusahaan untuk mencegah kemungkinan terjadinya kecurangan yang dilakukan karyawan. Setiap karyawan sebaiknya tidak rangkap jabatan sehingga mereka tidak memanfaatkan jabatan tersebut untuk melakukan kecurangan. Perusahaan sebaiknya memisahkan fungsi otorisasi dan pencatatan untuk mengurangi risiko kecurangan.

(c) *Proper accounting records*

Perusahaan dalam menjalankan aktivitas bisnisnya wajib melakukan pencatatan. Dokumen dan catatan harus dirancang sesederhana mungkin, mudah untuk di-*review* dan verifikasi serta diberikan kode atau nomor dokumen (*prenumbered*) berurutan untuk mencegah pembuatan dokumen ganda untuk kepentingan pribadi. Kolom otorisasi seperti tanda tangan juga harus ada untuk disetujui transaksinya saat proses verifikasi.

Masih ada banyak cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi masalah mitra kali ini, tetapi untuk lebih lanjutnya akan kami jelaskan melalui penyuluhan secara langsung ke PT Surya Mega Mustika.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan PKM ini dilakukan dengan metode penyuluhan dan pemaparan materi akan dilakukan dengan presentasi secara *online* menggunakan aplikasi *zoom meeting* sebagai media presentasi ke perusahaan mitra yaitu PT Surya Mega Mustika. Hal ini dikarenakan letak perusahaan mitra yang lumayan jauh dan jadwal perusahaan mitra dengan kami terus menerus berbenturan. Namun, diharapkan untuk kegiatan PKM berikutnya dapat dilaksanakan secara *offline*.

Kegiatan PKM ini telah diadakan pada hari Kamis, 17 Oktober 2024 pukul 14.30 WIB. Kegiatan PKM diawali dengan pemaparan materi mengenai sistem penjualan kepada PT Surya Mega Mustika. Kemudian tim PKM membuka sesi tanya jawab untuk memastikan bahwa pihak mitra telah mengerti dan memahami mengenai materi yang telah disampaikan. Selain itu, kami juga mengajukan beberapa pertanyaan kepada pihak mitra untuk mengetahui kondisi mitra secara lebih mendalam.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM ini telah diadakan secara *online*, pada hari Kamis, 17 Oktober 2024 pukul 14.30. Diawali dengan pemaparan materi mengenai sistem penjualan kemudian dilanjutkan dengan *internal control* yang baik untuk sistem penjualan perusahaan. *Internal control* sistem penjualan akan membantu sistem penjualan berjalan lebih efektif, efisien dan juga terstruktur. Selain itu kami juga menjelaskan proses sistem penjualan dan sistem retur penjualan yang baik menggunakan DFD. Di akhir sesi pemaparan materi, kami juga membuka sesi tanya jawab dengan pihak mitra untuk memastikan bahwa pihak mitra telah memahami materi yang sudah disampaikan.

Berdasarkan kegiatan PKM yang telah dilakukan, kami dapat menyimpulkan bahwa PT Surya Mega Mustika sudah menerapkan sistem penjualan yang terintegrasi dan sesuai dengan DFD yang telah dijelaskan tetapi masih berada dalam tahap adaptasi. Selain itu, tim PKM juga menanyakan pertanyaan kepada pihak mitra, yaitu: (a) Apakah ada kendala / masalah yang dihadapi oleh pihak mitra dari penerapan sistem penjualan sekarang ini?: dan (b) Menurut mitra, apakah sistem penjualan di perusahaan mitra perlu terintegrasi dengan *software* / alat lainnya?

Berdasarkan pertanyaan tersebut, kami dapat menyimpulkan bahwa kendala yang sedang dihadapi mitra adalah adaptasi dan juga menurut mitra sistem penjualan di perusahaan mitra saat ini belum perlu terintegrasi dengan *software*/alat lainnya karena menyesuaikan dengan kebutuhan mitra saat ini. Kegiatan PKM ini dilakukan untuk menjawab permasalahan mitra yang sedang mengalami penurunan dalam penjualannya dikarenakan sistem penjualan perusahaan mitra yang kurang efektif dan efisien. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Rusnawan et al (2024) yang menyatakan bahwa PT. Haddji Kalla Cabang Allauddin Makasar mengalami peningkatan dalam penjualannya setelah menerapkan sistem penjualan yang baik. Berikut merupakan dokumentasi

## Gambar 1

### Dokumentasi kegiatan PKM



## 4. KESIMPULAN

Kegiatan PKM dengan tema “Perancangan Sistem Penjualan Terhadap Perusahaan PT Surya Mega Mustika” telah terlaksana dengan baik tanpa kendala. Pihak mitra yaitu PT Surya Mega Mustika juga sangat kooperatif dan sudah banyak membantu kami dalam melaksanakan kegiatan PKM kali ini. Berdasarkan sesi tanya jawab yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa pihak mitra sudah memahami dan menyimak materi yang telah kami bawakan. Selain itu, dengan diadakannya PKM ini secara tidak langsung dapat menambah wawasan dan juga pengetahuan mengenai sistem penjualan yang baik beserta *internal control* untuk sistem penjualan itu sendiri. Dengan sistem penjualan yang baik tentunya dapat membuat aktivitas penjualan menjadi lebih

terdata, dan juga akurat, sehingga dapat meminimalisir *error* maupun kecurangan yang berkaitan dengan aktivitas penjualan perusahaan.

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

Dalam pelaksanaan PKM kali ini tidak lepas dari dukungan dan bantuan dari banyak pihak. Untuk itu, kami selaku tim PKM mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya bagi semua pihak yang telah berpartisipasi dan ikut membantu dalam pelaksanaan PKM kali ini terutama kepada PT mitra yaitu PT Surya Mega Mustika yang telah dan mau bekerjasama dengan kami untuk menjadi partner kami dalam kegiatan PKM kali ini. Selain itu, tim PKM kami juga mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada Bapak Jihan dan para karyawan PT Surya Mega Mustika yang telah menyediakan waktunya dalam rangka kegiatan PKM ini. Besar pula harapan kami agar kedepannya kegiatan PKM dengan PT Surya Mega Mustika dapat terus berlanjut menyesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

### **REFERENSI**

- Rusnawan, M.N., Hasyim, S.H., & Sahade (2024). *Analisis Sistem Akuntansi Penjualan*. Accounting Global Journal.
- Hall, J.A. (2015). *Accounting Information systems 9th Edition Book*. Florence
- Admin. (2021, September 15). Penyuluhan (Pengertian, Tujuan, Program, Metode dan Media). Kajian Pustaka. <https://www.kajianpustaka.com/2020/01/penyuluhan-pengertian-tujuan-program.html>
- Erawati, W. (2019). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Dengan Pendekatan Metode Waterfall. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 3(1), 1. <https://doi.org/10.30865/mib.v3i1.987>
- Endaryati, E. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yayasan Prima Agus Teknik. Semarang.
- Erica, D., Hermaliani, E. H., Wasiyanti, S., & Lisnawanty. (2019). *Sistem Informasi Akuntansi Teori dan Desain*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information Systems (Vol. 14th)*. Pearson
- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S., & Hogan, C. E. (2017). *Auditing and Assurance Services (16 th ed.)*. Pearson.
- Ardana, I. C., & Lukman, H. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Mitra Wacana Media.