

Perancangan sistem dan prosedur penjualan tunai di Toko J LU Fashion Manado

Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat

Victoria Paat

Corresponding author: victoriapaat064@student.unsrat.ac.id
Sam Ratulangi University - Indonesia

Winston Pontoh

Sam Ratulangi University - Indonesia

Sherly Pinatik

Sam Ratulangi University - Indonesia

DOI

10.58784/mbkk.274

Keywords

sales system
manual procedure
cash sales

JEL Classification

M15
M42

Received 9 January 2025

Revised 18 January 2025

Accepted 19 January 2025

Published 19 January 2025

ABSTRACT

Despite the integration of technology in sales management systems, many businesses still rely on manual cash sales systems and procedures. This study aims to address this by examining the cash sales system and procedures at J LU Fashion Store. The research method used is a qualitative approach with data collection techniques, including interviews, observations, and documentation. The results are clear: at J LU Fashion Store, the cash sales accounting information system, financial calculations, and sales records are still all done manually. There are no guidelines or SOPs to help the company, meaning the sales process in the store is not optimal.

©2025 Victoria Paat, Winston Pontoh, Sherly Pinatik



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Pendahuluan

Arus globalisasi yang begitu pesat menyebabkan pengaruh lingkungan bisnis terutama usaha dagang akan menjadi semakin luas dan kompleks. Hal ini mengakibatkan munculnya berbagai perubahan yang berasal dari dalam maupun luar negeri. Pada era globalisasi saat ini, perkembangan teknologi yang semakin maju menyebabkan kebutuhan informasi harus dipenuhi oleh waktu yang efisien. Data diolah menghasilkan informasi yang akan dibutuhkan oleh para pengguna pada masa sekarang dan masa yang akan datang. Kemajuan teknologi telah membuka peluang pemanfaatan sistem informasi dari sudut pandang strategis yang berguna sebagai sumber data guna mempermudah kinerja dalam usaha dagang.

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu proses sebuah data menjadi informasi yang akan menjadi dasar pengambilan keputusan di masa sekarang atau masa mendatang (Ginting et al., 2024). Sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang dibutuhkan suatu perusahaan untuk menjalankan operasional bisnis serta kebutuhan manajemen dan pihak lain dalam pengambilan keputusan serta kebijakan lainnya (Suprihatin & Herlangga, 2024). Toko J LU Fashion adalah salah satu pelaku dalam industri fashion khususnya pakaian wanita. Toko J LU dihadapkan pada tantangan untuk meningkatkan efisiensi operasional, terutama dalam proses penjualan tunai. Penjualan tunai merupakan transaksi yang mewajibkan konsumen melunasi pembayaran secara langsung atau tidak membutuhkan prosedur pencatatan piutang (Sitorus & Kuriawan, 2021). Penjualan tunai menjadi metode utama bagi banyak pelanggan sehingga penting untuk memiliki sistem yang dapat mengelola transaksi dengan cepat dan akurat. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan (Firdaus, 2020).

Perancangan sistem dan prosedur penjualan tunai yang baik menjadi sangat penting untuk mengatasi permasalahan-permasalahan terkait. Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan (Mulyadi, 2023). Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal yang melibatkan beberapa orang yang dibuat untuk menjamin keamanan dari transaksi yang terjadi berulang-ulang (Mulyadi, 2023). Jadi sistem yang terstruktur dan prosedur yang jelas akan membantu meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi kesalahan, dan meningkatkan akurasi data penjualan. Selain itu, sistem penjualan yang terintegrasi dengan sistem akuntansi akan memudahkan dalam proses pengolahan data keuangan dan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat.

Tinjauan pustaka

- *Pengertian sistem*
Sistem adalah kumpulan-kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan (Sujarweni, 2020). Sistem merupakan suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran yang tertentu (Puspitawati & Anggadini, 2022).
- *Jenis sistem*
Menurut Permana et al. (2024), terdapat beberapa jenis sistem informasi, yaitu: (1) sistem informasi manajemen; (2) sistem informasi pendukung keputusan; (3) sistem informasi eksekutif;

(4) sistem informasi manajemen basis data; (5) sistem informasi sumber daya manusia; (6) sistem informasi akuntansi; (7) sistem informasi geografis; dan (8) sistem informasi rantai pasokan.

- *Pengertian prosedur penjualan tunai*

Prosedur merupakan cara atau metode untuk melakukan suatu aktivitas. Persaingan dunia bisnis yang semakin ketat mengharuskan para pemilik usaha untuk terus mengembangkan dan meningkatkan kinerja agar berjalan dengan efektif, efisien, dan juga produktif (Putra, 2020). Penjualan tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas. Melalui penjualan tunai, perusahaan akan lebih cepat mendapatkan kas yang akan dapat digunakan untuk keperluan lainnya ataupun untuk pembelian persediaan barang. Oleh karena itu, penjualan tunai merupakan kegiatan yang paling berpengaruh dalam penerimaan kas, serta komponen utama dalam peningkatan laba (Saputra et al., 2022).

- *Prosedur penjualan tunai*

Prosedur pembentuk dalam sistem penjualan tunai adalah order penjualan, penerimaan kas, pembungkusan dan penyerahan barang, serta pencatatan penjualan tunai (Sujarweni 2020).

- *Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tunai*

Menurut Hardana et al. (2022), faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan kas (penjualan) adalah: (1) anggaran penjualan; (2) keadaan persaingan; (3) posisi perusahaan dalam persaingan; (4) syarat pembayaran; (5) kebijakan perusahaan dalam penagihan piutang; (6) anggaran perubahan aktiva tetap, khususnya rencana tentang penjualan aset tetap; dan (7) rencana-rencana perusahaan tentang penerimaan kas dari sumber lain.

- *Perancangan sistem*

Perancangan sistem adalah proses perancangan untuk merancang sistem atau memperbaiki sistem yang telah ada. Hal ini bertujuan agar sistem menjadi lebih baik serta dapat mengerjakan pekerjaan secara efektif dan efisien. Proses rancangan bisa berupa rancangan masukan, rancangan luaran, rancangan dokumen (Purwanto, 2019).

**Metode
riset**

Riset ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian ini mengacu pada Haryanto et al. (2024), Kaunang et al. (2024), dan Makakombo et al. (2024) yaitu untuk menjelaskan suatu fenomena dengan mengumpulkan data yang lengkap untuk memperoleh pemahaman yang baik

Data primer merupakan data atau informasi yang berasal dari

responden, misalnya pertanyaan tertulis atau metode wawancara (Hermawan & Amirullah, 2021). Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari media perantara (Ahmad et al., 2024). Pada penelitian ini, data yang diperoleh sudah diolah dan terdokumentasikan di perusahaan. Proses analisis data dalam penelitian ini yaitu pengumpulan data, penyajian data, penarikan kesimpulan.

Hasil dan pembahasan

Hasil

Toko J LU Fashion Manado adalah usaha yang bergerak dalam menjual pakaian wanita dari kalangan remaja dan lanjut usia. Diketahui bahwa proses penjualan tunai yang dilakukan masih menggunakan sistem penjualan tunai manual. Proses tersebut dimulai dari bagian gudang dimana saat barang masuk akan melaporkan kepada pemilik usaha. Selain itu, bagian gudang juga akan melapor ke bagian penjualan untuk mencatat barang-barang yang masuk pada saat itu. Pada buku penjualan, dicatat penjualan per hari yang cenderung dapat menyebabkan kesalahan dalam pencatatan transaksi khususnya saat banyak konsumen yang datang membeli.

Pada bagian penjualan, harga barang masih dicatat dalam sebuah nota dan belum menggunakan kode batang (*barcode*). Kondisi ini rentan pada penghitungan yang tidak akurat sehingga berdampak pada penjumlahan penjualan, menghitung diskon, atau penentuan harga. Penentuan harga yang kurang tepat dapat mempengaruhi nilai penjualan. Hal ini disebabkan bagian kasir akan menerima uang sesuai harga yang ditentukan dari nilai pembelian. Selain itu, sistem pencatatan penjualan manual berpotensi menyebabkan kesalahan pencatatan atau manipulasi data. Kondisi ini cenderung menyebabkan penjualan yang tercatat tidak sesuai dengan penjualan yang seharusnya diperoleh. Pada bagian kasir, proses pembayaran barang masih bersifat manual sehingga cenderung terjadi kesalahan dalam pengembalian uang. Potensi kecurangan juga dapat terjadi karena pemilik usaha tidak selalu hadir sehingga mengurangi pengendalian dan pengawasan.

Pembahasan

Bagian pembelian

- Memilih barang yang akan dibeli
Pemilihan barang oleh pembeli adalah proses yang melibatkan berbagai pertimbangan dan faktor. Misalnya, pembeli ingin membeli barang untuk mengikuti pasar saat ini. Penempatan barang yang menarik di etalase atau rak memengaruhi perhatian pembeli. Misalnya, pakaian dengan warna menarik atau diskon besar sering diletakkan di depan. Pembeli sering memeriksa bahan pakaian apakah terasa nyaman, tidak panas,

atau mudah dirawat, pembeli biasanya membandingkan harga dengan toko apakah harga sesuai dengan kualitas.

- Mendapatkan nota penjualan dari bagian penjualan
Bagian penjualan akan membuat nota yang akan disimpan oleh pembeli sebagai bukti tertulis transaksi penjualan. Nota penjualan yang diserahkan kepada pembeli berisi nama toko, tanggal transaksi, daftar barang yang dibeli termasuk harga satuan dan jumlahnya, total harga yang akan dibayar, dan nomor nota. Pada umumnya, nota penjualan yang diserahkan pada pembeli adalah berwarna putih dan berfungsi sebagai bukti sah bahwa telah terjadi transaksi penjualan.

Bagian penjualan

- Menerima pesanan pembeli
Proses penerimaan pesanan pembeli oleh bagian penjualan merupakan langkah krusial dalam siklus penjualan. Bagian penjualan akan memastikan nama produk, jumlah, ukuran, warna, dan varian lainnya sesuai pesanan. Selain itu bagian penjualan akan memastikan bahwa harga yang tercantum sudah benar dan sesuai dengan daftar harga yang sudah berlaku. Selanjutnya, membuat nota penjualan yang berisi semua detail pesanan, memastikan ketersediaan stok barang yang dipesan, serta menjadwalkan pengiriman barang sesuai dengan kesepakatan dengan pelanggan.
- Membuat nota penjualan
Nota penjualan adalah dokumen resmi yang berfungsi sebagai bukti terjadinya transaksi jual beli antara penjual dan pembeli. Dokumen ini berisi rincian lengkap mengenai barang atau jasa yang dijual, jumlah, serta harga dan total pembayaran. Semua sub total harga per barang dijumlahkan untuk mendapatkan total harga sebelum diskon, jika ada diskon maka jumlah diskon dikurangkan dari total harga sebelum diskon. Nota penjualan biasanya digunakan dalam dua warna yaitu putih dan merah muda. Nota berwarna putih diserahkan kepada konsumen sebagai bukti tertulis atas pembelian barang di toko dan nota berwarna merah muda diserahkan kepada kasir untuk diproses transaksi penjualannya.

Bagian kasir

- Menerima pembayaran dari pembeli
Penerimaan pembayaran merupakan proses yang sangat penting dalam bagian keuangan. Bagian kasir akan memeriksa barang yang dibawa pembeli untuk memastikan bahwa barang tersebut sesuai dengan yang tertera pada struk atau nota pembelian. Selanjutnya, bagian kasir akan menghitung jumlah

barang yang dibeli untuk memastikan kesesuaian dengan yang tertera pada nota penjualan serta melakukan pengecekan kondisi barang sebelum diberikan kepada pembeli.

- Memberi cap “lunas” pada nota penjualan
Jika pihak konsumen sudah membayar barang maka bagian kasir akan memberikan cap “lunas” pada nota sebagai bukti atas transaksi penjualan. Bukti transaksi penjualan juga mencantumkan tanggal terjadinya pembayaran barang. Cap “lunas” pada nota penjualan berfungsi sebagai tanda bahwa pembayaran atas barang telah lunas dibayar oleh konsumen sekaligus mencegah terjadinya kesalahpahaman terkait status pembayaran. Jika diperlukan, kasir akan menjelaskan isi nota kepada pelanggan seperti rincian barang yang dibeli, harga satuan, dan total pembayaran. Pemberian cap “lunas” pada nota penjualan dapat memudahkan dalam melacak dan mengaudit transaksi.
- Membuat laporan penjualan tunai
Laporan penjualan merupakan dokumen penting dalam setiap bisnis, terutama yang melibatkan transaksi tunai langsung dengan pelanggan. Bagian kasir memiliki peran sentral dalam pembuatan laporan ini karena menjadi pihak yang paling dekat dengan transaksi sehari-hari. Berdasarkan transaksi penjualan per hari maka bagian kasir akan membuat laporan penjualan tunai agar pemilik usaha bisa dengan mudah untuk mengawasi penjualan. Bagian kasir juga akan melakukan pembayaran barang yang masuk dari gudang dan akan dicatat pada jurnal pembelian. Transaksi penjualan yang terjadi akan dicatat pada jurnal penjualan dan disajikan pada laporan keuangan.

Bagian gudang

- Pembelian barang
Pembelian barang adalah kegiatan rutin yang dilakukan oleh bagian gudang untuk menjaga ketersediaan produk di toko atau tempat penjualan. Kegiatan ini sangat penting untuk memastikan kelancaran operasional bisnis dan kepuasan pelanggan. Selain itu, bagian gudang harus memastikan bahwa produk selalu tersedia dan jika ada barang yang sudah habis maka bagian gudang akan dengan sigap untuk membeli barang tersebut. Bagian gudang juga harus menjaga kualitas produk jika terlalu lama disimpan. Secara berkala harus dilakukan verifikasi fisik terhadap barang untuk memastikan data di sistem sesuai dengan kondisi aktual di gudang. Jika ada permintaan barang dari bagian lain maka bagian gudang yang akan mengambil barang dari lokasi penyimpanan dan akan mengirimkannya.

- Mendistribusikan barang
Bagian gudang berfungsi sebagai tempat penyimpanan utama bagi berbagai jenis barang. Dengan demikian, gudang menjadi pusat distribusi yang strategis untuk mengirimkan barang ke cabang toko. Bagian gudang juga mengatur proses pengiriman barang dari gudang ke tujuan akhir dengan menentukan rute pengiriman yang paling efisien. Hal ini dilakukan agar barang tiba dengan tepat waktu tanpa ada kerusakan pada barang. Jika ada pembeli yang membeli barang dengan jumlah yang besar maka bagian gudang yang akan mengantarkan barang tersebut kepada pembeli dengan kondisi yang baik. Sebelum dikirim barang akan diperiksa kembali untuk memastikan tidak ada kesalahan.
- Membuat nota debit
Nota debit adalah dokumen yang digunakan untuk mencatat pengurangan nilai atau jumlah suatu transaksi. Pada bagian gudang, nota debit umumnya dibuat untuk mencatat berbagai jenis penyesuaian atau pengurangan, baik terkait dengan barang maupun biaya. Jika ada barang yang diterima dari pemasok dalam kondisi rusak, maka akan dibuat nota debit untuk mengurangi nilai barang tersebut atau meminta penggantian. Jika terdapat kesalahan dalam pencatatan harga pada faktur maka akan dibuat nota debit untuk mengoreksi harga yang benar. Nota debit juga membantu dalam menjaga keakuratan catatan persediaan pada toko. Dalam beberapa kasus, gudang mungkin perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk memperbaiki atau mengganti barang yang rusak. Biaya ini kemudian dapat dibebankan kepada pemasok melalui nota debit. Informasi pada nota debit biasanya berisi tentang nomor nota, tanggal, nama pembeli, nomor faktur, deksripsi barang.

Berdasarkan analisis sistem, seluruh kegiatan penjualan dilakukan secara manual sehingga diperlukan sebuah sistem penjualan berbasis aplikasi. Hal ini bertujuan untuk dapat membantu toko dalam proses transaksi pembayaran dengan lebih cepat. Sistem otomatis dapat menghitung jumlah total belanjaan dengan uang kembalian. Selain itu, pemilik usaha mengurangi kemungkinan kesalahan saat menghitung atau mencatat transaksi. Data yang tercatat secara digital meminimalkan risiko kesalahan dalam laporan keuangan. Pemilik usaha juga dapat bisa memantau dengan baik akan proses transaksi penjualan tanpa harus datang langsung ke toko.

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana rancangan sistem dan prosedur penjualan tunai yang terjadi di Toko J LU Fashion Manado. Melalui metode kualitatif ditemukan bahwa sistem dan prosedur penjualan tunai di Toko J LU fashion saat ini masih sangat bergantung pada pencatatan manual yang menyebabkan rentan terjadinya kesalahan dan memperlambat proses transaksi sehingga menjadi kurang efisien. Berdasarkan hasil analisis, beberapa masalah utama yang teridentifikasi adalah pada pencatatan transaksi penjualan yang masih dicatat secara manual di buku besar, dan juga merekap barang yang masuk dari gudang yang masih dicatat secara manual. Masalah-masalah ini berdampak pada akurasi data, kepuasan pelanggan, efisiensi operasional. Solusi permasalahan tersebut adalah dengan melakukan implementasi sistem kasir berbasis aplikasi, perbaikan tata letak toko, dan pelatihan karyawan. Penerapan solusi-solusi tersebut diharapkan dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi kesalahan, meningkatkan kepuasan pelanggan, serta memberikan informasi yang lebih tepat waktu mengenai stok barang.

Penelitian ini menyarankan agar pihak toko dapat memanfaatkan sistem informasi akuntansi berbasis aplikasi yang bisa diterapkan oleh pihak Toko J LU Fashion Manado. Sistem informasi akuntansi berbasis aplikasi akan sangat membantu toko dalam penjualan tunai, pembelian produk, dan menyusun laporan penjualan. Penelitian selanjutnya perlu membuat dan menganjurkan sistem informasi akuntansi yang baik bagi objek yang memiliki permasalahan yang sama. Hal ini disebabkan oleh sistem informasi akuntansi berbasis aplikasi dapat menguji sejauh mana manfaat bagi toko yang menjalankan proses penjualan tunai.

Daftar pustaka

- Ahmad, A., Fachrurrazy, M., Amalia, M., Fauzi, E., Gaol, S. L., Siliwadi, D. N., Takdir, T., & Sepriano, S. (2024). Buku ajar metode penelitian & penulisan hukum. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Firdaus, A. (2020). Prosedur penjualan alat berat (Toyota Forklift) pada PT Traktor Nusantara Cabang Makassar. *Jurnal Ilmu Manajemen: Profitability*, 4(2), 36-50. <https://doi.org/10.26618/profitability.v4i2.3793>
- Ginting, A., Alexander, S. W., & Kapojos, P. M. (2024). Penerapan sistem informasi akuntansi dalam mendukung pengendalian internal pemberian kredit pada Bank Perkreditan Rakyat Millenia Bank Kota Manado. *Riset Akuntansi dan Portofolio Investasi*, 2(1), 9-15. <https://doi.org/10.58784/rapi.72>
- Hardana, H., A., Rahmat, A., & Budi, G. S. (2022). Penganggaran perusahaan. Merdeka Kreasi Group.
- Haryanto, A. D., Tinangon, J. J., & Walandouw, S. K. (2024).

- Analysis of the utilization of inspectorate audit report provincial and regency/city inspectorates by BPK representative of North Sulawesi Province. *The Contrarian: Finance, Accounting, and Business Research*, 3(2), 167-179.
<https://doi.org/10.58784/cfabr.164>
- Hermawan, S., & Amirullah. (2021). Metode penelitian bisnis: Pendekatan kuantitatif & kualitatif. Media Nusa Creative (MNC Publishing).
- Kaunang, J. B., Kalangi, L., & Pangerapan, S. (2024). Analisis pengetahuan perpajakan dan kepatuhan wajib pajak UMKM Kafe di Kecamatan Sario. *Riset Akuntansi dan Portofolio Investasi*, 2(2), 323-332. <https://doi.org/10.58784/rapi.205>
- Makakombo, O. N., Pusung, R. J., & Lintong, D. N. (2024). Evaluasi penerapan direct production cost pada PT. Fortuna Inti Alam. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 2(2), 377-392.
<https://doi.org/10.58784/mbkk.243>
- Mulyadi. (2023). Sistem akuntansi, Edisi 4. Salemba Empat.
- Permana, A. J., Apriyanto, A., Nirsal, N., Kule, Y., Raharja, M. A., Punne, M. R. R., Allo, N. T., Hernando, H., & Mahendra, G. S. (2024). Buku ajar pengantar sistem informasi. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Purwanto. (2019). Perancangan sistem informasi akuntansi: Pendekatan teori & praktik siklus akuntansi. Griya Media.
<http://repository.uksw.edu/handle/123456789/19131>
- Puspitawati, L., & Anggadini, S. D. (2022). Desain dan analisis pengembangan sistem informasi akuntansi. Informatika.
- Putra, M. I. (2021). Panduan mudah menyusun SOP (Sumber elektronik: Langkah utama menciptakan pengendalian mutu yang baik). Anak Hebat Indonesia.
- Saputra, C. A., Pramiudi, U., & Hartanto, I. (2022). Tinjauan atas sistem akuntansi penjualan tunai pada Mini Market Primer Koperasi Subur Makmur Sentosa Bogor. *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*, 2(3), 257-266.
<https://doi.org/10.37641/jabkes.v2i3.1525>
- Sitorus, M. C., & Kuriawan, A. (2021). Pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan pada PD Gloria Bandung. *Jurnal Financia*, 2(1), 13-23.
<http://ejurnal.ars.ac.id/index.php/financia/article/view/409>
- Sujarweni, V. W. (2020). Sistem akuntansi. Pustaka Baru.
- Suprihatin, E., & Herlangga, S. (2024). Komputerisasi transaksi penjualan tunai celana jeans menggunakan appsheet pada PT Multi Garmenjaya Bandung. *Journal of Accounting, Management, Economics, and Business*, 2(3), 198-216.
<https://journals.eduped.org/index.php/analysis/article/view/1195>