

Analisis Sistem Penjualan Tunai (Studi Kasus di PT Yekape Surabaya)

Amanda Dyah Ayu Wulan Cahya¹, Avi Sunani²

Email: avi.ak@upnjatim.ac.id

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur^{1,2}

Abstract. *This study aims to understand the importance of the cash sales system concept applied at PT Yekape Surabaya. Qualitative methods are used in this study. Descriptive analysis can be used in this study because the type of research used is a case study. Data sources used in this study: primary and secondary data sources. Primary data sources are obtained directly from related parties such as conducting interviews and observations. Meanwhile, secondary data sources were obtained from documents. This investigative informant is one of his employees from the accounting and tax manager in the accounting department of PT Yekape. The results of the study show that the functions, documents, records, and network procedures associated with the PT Yekape Surabaya cash vending system are in accordance with the theory. The internal management of the company's cash sales system is also good. However, the transaction recording system is still inadequate and needs further development.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk memahami pentingnya konsep sistem penjualan tunai yang diterapkan di PT Yekape Surabaya. Metode kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Analisis deskriptif dapat digunakan dalam penelitian ini karena jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini: sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer diperoleh langsung dari pihak-pihak terkait seperti melakukan wawancara dan observasi. Sedangkan sumber data sekunder diperoleh dari dokumen. Informan investigasi ini adalah salah satu karyawannya dari bagian manajer akuntansi dan pajak di bagian akuntansi PT Yekape. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi, dokumen, catatan, dan prosedur jaringan yang terkait dengan sistem penjual tunai PT Yekape Surabaya telah sesuai dengan teori. Pengelolaan internal sistem penjualan tunai perusahaan juga baik. Namun sistem pencatatan transaksi masih belum memadai dan perlu pengembangan lebih lanjut.

Kata kunci: Developer, Sistem Penjualan Tunai, Studi Kasus

Pendahuluan

Perusahaan properti melakukan beberapa bentuk penjualan, yakni penjualan tunai, in house dan kredit. Untuk penjualan secara tunai, PT Yekape Surabaya berharap memiliki sistem penjualan yang baik untuk mengontrol kegiatan sesuai prosedur yang telah ditetapkan. Penerapan sistem penjualan yang baik pada perusahaan dapat meningkatkan keunggulan kompetitif dengan cara memberikan nilai tambah pada jasa atau produk yang dihasilkan.

Mulyadi (2016) berpendapat bahwa sistem akuntansi dimaksudkan untuk mengkoordinasikan organisasi, formulir, catatan, dan laporan serta untuk menyediakan manajemen dengan informasi keuangan yang mereka butuhkan untuk menjalankan bisnis mereka. Sistem penjualan tunai sendiri merupakan suatu sistem dimana suatu usaha mengatur penjualan barang dan mensyaratkan pembayaran dari konsumen sebelum barang diserahkan kepada konsumen (Suwarjeni, 2015).

Penelitian Riyani & Rosdiana (2019) telah didapatkan hasil bahwa UD Megah Makmur dengan baik menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan tunai, hal ini terbukti dengan bagian, dokumen, catatan, jaringan prosedur yang ada pada UD tersebut. Selanjutnya penelitian Firdaus & Kustiningsih (2021) menemukan bahwa dalam pelaksanaan sistem dan prosedur di Happy Net Sidoarjo ditemukan beberapa permasalahan, antara lain: dalam hal pencatatannya masih menggunakan sistem manual yang menyebabkan kurang maksimalnya dalam proses pelaporan penjualan dan dalam sistem akuntansi penjualan tunai menggunakan pencatatan buku yang mengakibatkan memerlukan waktu yang lama dan kurang efektif.

Penelitian lain dilakukan oleh Fauzia & Yuliasuti (2021) menghasilkan sistem yang terdapat pada The Gentleman Barbershop telah banyak membantu dalam mempersingkat pembuatan laporan dan meminimalisir terjadinya pencatatan stok yang salah. Selain itu Aprilianti & Ngaisah (2021) menemukan bahwa sistem penjualan di PT. Hae Indo Chemical Cikopo Purwakarta baik secara tunai maupun kredit berjalan dengan baik dan dilakukan dengan efektif dalam melakukan proses penjualan produk setengah jadi. Penelitian selanjutnya oleh Cahyanti (2020) menemukan hasil bahwa Penerapan sistem akuntansi penjualan tunai yang terkomputerisasi pada 99 department store akan memungkinkan penyederhanaan proses transaksi penjualan tunai. Namun penggunaan aplikasi POS kurang optimal.

Penelitian lain dilakukan oleh Alfianti (2020) menemukan hasil bahwa sistem informasi akuntansi di PT Herbatama Indo Perkasa telah menerapkan beberapa unsur dalam pengendalian intern, namun dalam hal pengecekan barang dirasa kurang efektif karena hanya dilakukan sekali dalam enam bulan. Selanjutnya penelitian Ningtyas et al. (2019) menemukan bahwa pencatatan transaksi secara manual masih diterapkan pada UD Putra Tape 99. Selain itu, ternyata ada beberapa fungsi manajemen yang merangkap sebagai fungsi kas. Penelitian selanjutnya oleh Sarina (2020) menemukan bahwa kelengkapan elemen sistem penjualan tunai suku cadang PT Bosowa Berlian Motor konsisten dengan teori sistem akuntansi penjualan tunai Mulyadi (2016) dan Suwarjeni (2015).

Penelitian selanjutnya oleh Argi & Risdiana (2020) menemukan hasil bahwa sistem yang terkomputerisasi yang ada pada Yamaha Victory Depok memudahkan pengolahan data menjadi laporan yang lebih sistematis. Selanjutnya oleh Anjasmoro et al. (2020) ditemukan hasil bahwa sistem akuntansi penjualan tunai yang ada pada CV Sinar Seluler di Kota Masohi, Maluku Tengah sudah baik dan harus dipertahankan agar sistem tetap berjalan dengan lancar.

Dengan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Studi Kasus di PT Yekape Surabaya) untuk mengetahui dan memahami bagaimana makna konsep dari sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang diterapkan pada PT Yekape Surabaya.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Informan dalam penelitian ini adalah Bapak Yefta selaku supervisor PT Yekape Surabaya khususnya bekerja pada bagian keuangan. Lokasi tempat peneliti melakukan penelitian merupakan tempat dimana peneliti melaksanakan kegiatan magang mandiri. Alamat tempat peneliti melakukan penelitian yaitu Jalan Wijaya Kusuma No. 36, Ketabang, Kec. Genteng, Surabaya, Jawa Timur. Penelitian ini dilakukan pada bulan Februari – Juni 2023.

Sumber data yang digunakan peneliti pada penelitian ini, yaitu data primer dan sekunder. Data primer merupakan informasi yang secara langsung peneliti terima dengan melakukan observasi dan wawancara terhadap pihak yang berhubungan. Data sekunder

secara tidak langsung peneliti dapatkan dari dokumen-dokumen yang berhubungan dengan sistem penjualan tunai.

Hasil dan Pembahasan

Pada penelitian ini, peneliti mengamati serta melakukan analisis data yang telah didapatkan melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi terkait dengan fokus penelitian yaitu analisis sistem penjualan tunai.

Penjualan Tunai di PT Yekape Surabaya

PT Yekape Surabaya merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang developer dengan kegiatan menyediakan perumahan layak huni untuk semua masyarakat. PT Yekape Surabaya terdapat tiga bentuk penjualan, yaitu penjualan tunai, penjualan in house, dan yang terakhir penjualan KPR. Untuk penjualan tunai tidak banyak konsumen yang memilih untuk membeli menggunakan metode pembayaran tunai. Banyak konsumen lebih memilih untuk membeli menggunakan metode pembayaran KPR. Penjualan secara tunai hanya dipilih oleh konsumen yang memiliki banyak dana saja. Biasanya penjualan secara tunai ini banyak dipilih oleh konsumen kelas menengah ke atas.

Fungsi yang terkait dengan sistem penjualan tunai di PT Yekape Surabaya

Dalam penjualan tunai terdapat beberapa fungsi yang terkait. Adapun fungsi yang terkait dengan sistem penjualan tunai di PT Yekape Surabaya, yaitu fungsi penjualan, fungsi legalitas, serta fungsi akuntansi. Fungsi yang terkait dengan sistem penjualan tunai di PT Yekape Surabaya sedikit berbeda dengan fungsi yang terakait pada literatur Mulyadi (2016), tidak adanya fungsi kas, fungsi pengiriman, serta fungsi gudang. Tidak adanya fungsi gudang dikarenakan produk yang dijual berupa rumah. Untuk fungsi penjualan di PT Yekape Surabaya dilakukan oleh bagian marketing. Bagian marketing memiliki tanggung jawab dalam melayani dan menerima pembeli. Tidak hanya itu, bagian marketing juga akan membuat dokumen yang berkaitan dengan penjualan tunai, yaitu dokumen SPR.

Fungsi legalitas pada PT Yekape Surabaya dilakukan oleh bagian sekretariat perusahaan atau tim legal. Bagian sekretariat perusahaan atau tim legal ini memiliki tanggung jawab untuk mengikuti dan memantau proses berjalannya kegiatan produksi perusahaan. Tak hanya itu, bagian sekretariat perusahaan juga akan membuat dokumen PPJB. Untuk fungsi akuntansi pada PT Yekape Surabaya dilakukan oleh bagian keuangan perusahaan. Bagian keuangan perusahaan memiliki tanggung jawab untuk mencatat semua transaksi penjualan, termasuk transaksi penjualan tunai. Transaksi tersebut antara lain, transaksi pembayaran uang tanda jadi atau booking fee, tranksaksi angsuran pembelian rumah yang dibayarkan oleh konsumen.

Dokumen yang terkait dengan sistem penjualan tunai di PT Yekape Surabaya

Dokumen penting bagi suatu perusahaan. Dokumen tersebut akan menjadi bukti jika sewaktu-waktu diperlukan. Dalam sistem penjualan tunai di PT Yekape Surabaya, terdapat beberapa dokumen yang terkait, yaitu Bukti Bank Masuk (BBM), kwitansi angsuran, formulir surat pesanan rumah (SPR), dan dokumen perjanjian pengikatan jual beli (PPJB). Bukti bank masuk ialah dokumen bukti adanya uang yang masuk ke rekening bank perusahaan. Dokumen ini timbul akibat adanya pembayaran uang tanda jadi atau uang booking fee dan pembayaran angsuran pembelian rumah yang dibayarkan oleh konsumen. Dalam penjualan secara tunai, kwitansi ini tanda terima tas pembayaran uang tanda jadi atau booking fee serta pembayaran angsuran pembelian rumah. Formulir surat pesanan rumah (SPR) dan dokumen perjanjian pengikatan jual beli (PPJB) dibuatkan setelah

pembayaran angsuran pertama yang telah dibayarkan oleh konsumen. Dokumen PPJB ini digunakan untuk mengikat sementara antara pihak developer dan pihak konsumen. Dokumen PPJB ini akan ditandatangani oleh pihak developer dan pihak konsumen tanpa didampingi oleh notaris.

Catatan akuntansi yang terkait dengan sistem penjualan tunai di PT Yekape Surabaya

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan tunai di PT Yekape Surabaya adalah jurnal umum dan nota penjualan. Jurnal umum ini untuk pencatatan transaksi-transaksi yang timbul akibat penjualan baik secara tunai, in house maupun KPR sesuai dengan informasi yang terima pada bagian keuangan. Nota penjualan tersebut ialah lembar bukti transaksi atas pembelian pada suatu perusahaan.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai di PT Yekape Surabaya

Untuk jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai di PT Yekape, yaitu prosedur SOP marketing, prosedur penjualan tunai, dan prosedur pencatatan. Prosedur awalnya yaitu bagian marketing menawarkan produk kepada konsumen. Setelah konsumen tertarik untuk membeli, kemudian konsumen akan menentukan rumah mana yang akan dibeli. Setelah menentukan pilihan rumah yang akan dibeli, konsumen diharuskan membayar Uang Tanda Jadi (UTJ) atau booking fee serta menentukan cara pembayaran, yaitu pembayaran tunai, pembayaran in house atau pembayaran KPR. Biaya UTJ untuk wilayah Surabaya sebesar Rp 10.000.000 dan untuk wilayah Gresik sebesar Rp 5.000.000. Setelah menetapkan cara pembayaran, konsumen diharap untuk menyerahkan dokumen-dokumen, seperti fotocopy KK, KTP, NPWP. Pelanggan juga diharap untuk membayar angsuran pertama.

Setelah membayar angsuran pertama, bagian marketing akan membuat formulir surat pesanan rumah. Setelah itu bagian legalitas akan membuat dokumen perjanjian pengikatan jual beli (PPJB). Dokumen PPJB dan SPR akan ditandatangani oleh pihak developer dan pihak konsumen tanpa melibatkan notaris. Setelah dokumen dari konsumen lengkap, maka bagian keuangan akan membuat kwitansi atas pembayaran uang tanda jadi. Setelah itu akan dilakukan input bukti bank masuk dan nota penjualan. Bagian keuangan juga akan membuat kwitansi atas angsuran uang muka. Setelah kwitansi tercetak, akan dilakukan input bukti bank masuk dan nota penjualan. Setelah dilakukan penginputan, maka prosedur telah selesai.

Unsur pengendalian internal di PT Yekape Surabaya

Pemisahan tugas telah diterapkan di PT Yekape Surabaya. Pemisahan tugas ini penting dilakukan untuk mengantisipasi hal-hal buruk yang mungkin terjadi di perusahaan. Jika terjadi perangkapan tugas maka akan menimbulkan tidak efisiennya proses bisnis di perusahaan. PT Yekape Surabaya juga telah meninggalkan pencatatan secara manual, dan menggunakan software yang berbentuk desktop. Selain itu, PT Yekape Surabaya juga telah menerapkan praktik yang sehat. Hal ini dibuktikan dengan pemberian nomor urut cetak pada bukti bank masuk dan kwitansi. Pemberian nomor urut cetak ini dilakukan dengan tujuan menghindari adanya kecurangan.

Sistem pencatatan yang digunakan di PT Yekape Surabaya

Sistem informasi memiliki peranan yang penting untuk menunjang tujuan sebuah perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara terkait dengan sistem pencatatan yang digunakan oleh PT Yekape Surabaya, diketahui bahwa pencatatan transaksi-transaksi atas penjualan di PT Yekape Surabaya menggunakan software berbentuk desktop yang dimiliki PT Yekape Surabaya. Software tersebut belum memfasilitasi apa yang mereka inginkan.

Software yang tersedia di PT Yekape Surabaya ini masih butuh dilakukan pengembangan lagi. Namun, keamanan untuk sistem yang dimiliki PT Yekape Surabaya sudah memiliki keamanan yang cukup baik meskipun hanya software yang berbentuk desktop. Software tersebut memakai server sendiri yang berpusat di ruang tengah di PT Yekape Surabaya, sehingga untuk pengaksesan hanya bisa dilakukan di lingkup PT Yekape Surabaya.

Kesimpulan

Penelitian berdasarkan studi kasus ini menyimpulkan bahwa penjualan tunai di PT Yekape Surabaya tidak banyak diminati oleh konsumen. Untuk fungsi yang terkait dengan sistem penjualan tunai, yaitu fungsi penjualan, fungsi legalitas, dan fungsi akuntansi. Namun tidak terdapat fungsi pengiriman dan fungsi gudang dikarenakan PT Yekape Surabaya bergerak dibidang properti. Dokumen-dokumen yang terkait, yaitu bukti bank masuk, kwitansi, formulir SPR, serta dokumen PPJB. Catatan akuntansi yang digunakan yaitu jurnal umum dan nota penjualan. Untuk pengendalian internal juga cukup baik, hal ini dibuktikan dengan adanya pemisahan tugas serta pemberian nomor urut pada bukti bank masuk dan kwitansi. Pemberian nomor urut dilakukan dengan tujuan menghindari adanya kecurangan. Pencatatan transaksi atas penjualan telah dilakukan di software yang berbentuk desktop yang dimiliki PT Yekape Surabaya. Akan tetapi software tersebut belum memadai dan perlu dilakukan pengembangan lagi. Meskipun software tersebut belum memadai, namun dalam keamanan susah cukup baik. Server yang digunakan oleh PT Yekape Surabaya adalah milik sendiri yang berpusat di ruang tengah PT Yekape Surabaya. Jadi, hanya lingkup di PT Yekape Surabaya yang bisa mengakses.

Setelah dilakukan penelitian ini, terdapat beberapa saran untuk penelitian selanjutnya. Saran pertama terkait dengan informan. Diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat menambah beberapa informan agar data yang diperoleh bisa dibandingkan untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih valid. Selanjutnya, saran ditujukan kepada PT Yekape Surabaya untuk memperbaiki sistem penjualan tunai di perusahaan. Program yang digunakan untuk mencatat transaksi perlu dilakukan pengembangan lagi.

Daftar Pustaka

- Alfianti, F. N. (2020). *ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. HERBATAMA INDO PERKASA SIDOARJO*. STIE MAHARDHIKA SURABAYA.
- Anjasmoro, V. R., Ahmad, I. H., & Maedina, R. (2020). *SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI KARTU PRABAYAR TELKOMSEL PADA CV. SINAR SELULER DI KOTA MASOHI KABUPATEN MALUKU TENGAH*. *ACCOUNTING JOURNAL*, 1(3), 169–177.
- Aprilianti, M., & Ngaisah, R. (2021). *Sistem Penjualan Di PT. Hae Indo Chemical Cikopo Purwakarta*. *JAMMIAH (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Syariah)*, 1(2), 47–75.
- Argi, S. T., & Risdiana, A. (2020). *Sistem Informasi Penjualan Motor Secara Tunai pada Yamaha Victory Depok Berbasis Java*. *Jurnal Riset Dan Aplikasi Mahasiswa Informatika (JRAMI)*, 1(02), 274–281.
- CAHYANTI, A. S. (2020). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi Pada TOSERBA 99 Kabuh Jombang*. STIE MAHARDHIKA SURABAYA.
- Fauzia, S. N., & Yuliasuti, R. (2021). *Analisa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada the Gentleman Barbershop Deltasari Menggunakan Aplikasi Majoo*. *Media Mahardhika*, 20(1), 199–210. <https://doi.org/10.29062/mahardhika.v20i1.336>
- Firdaus, S. D. A., & Kustiningsih, N. (2021). *ANALISIS SISTEM INFORMASI*

- AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA HAPPY NET SIDOARJO. *Ekomania*, 7(2).
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.
- Ningtyas, S. A., Halim, M., & Puspito, A. (2019). Desain Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dan Penerimaan Kas (Studi Kasus Pada Ud. Putra Tape 99). *Jurnal RAK (Riset Akuntansi Keuangan)*, 4(1), 75–86.
- Riyani, D., & Rosdiana. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture di Tanjung Redeb. *ACCOUNTIA: Accounting, Trusted, Inspiring, Authentic Journal*, 3(1), 357–371. <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia/article/view/343>
- Sarina, S. (2020). *TINJAUAN SISTEM PENJUALAN TUNAI SPARE PART PADA PT BOSOWA BERLIAN MOTOR DI MAKASSAR*. UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR.
- Suwarjeni, W. (2015). *Sistem Akuntansi*. Pustaka Baru Press.