



Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV. Serbet Tiga Berlian Bandung

Guntur Anugrah¹; Dida Farida²; Kurnaeli Kurnaeli³

Universitas Garut

24022120023@fekon.uniga.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk merancang atau mendesain penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Serbet Tiga Berlian Bandung. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dengan pemilik CV. Serbet Tiga Berlian Bandung, observasi langsung, dan studi pustaka. Teknik analisis data yang dilakukan meliputi reduksi data, penyajian data, dan conclusion drawing. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Serbet Tiga Berlian Bandung dapat dikatakan belum optimal karena Formulir yang digunakan tidak cukup memberikan informasi atau terbatas, Catatan pada perusahaan masih sederhana, untuk Laporan belum ada pemisahan, Prosedur belum membuat catatan, dan pada Personil belum menerapkan struktur organisasi sesuai dengan tim kerja. Selanjutnya penulis merancang sistem informasi akuntansi penjualan untuk mengatasi kelemahan dan kekurangan tersebut dengan menambahkan bagian yang belum ada, yaitu pada Catatan membuat jurnal penjualan, buku besar penjualan, buku besar pelanggan, pada Prosedur membuat penerimaan kas. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan pengendalian internal di CV. Serbet Tiga Berlian Bandung sehingga tersedia informasi yang lebih akurat, tepat waktu, dan relevan.

Kata Kunci: *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan*

Abstract

This study aims to design or design the implementation of a sales accounting information system at CV. Serbet Tiga Berlian Bandung. The method in this study uses a qualitative descriptive method. Data collection techniques used are interviews with the owner of CV. Serbet Tiga Berlian Bandung, direct observation, and literature studies. Data analysis techniques used include data reduction, data presentation, and conclusion drawing. Based on the results of the study, it shows that the sales accounting information system at CV. Serbet Tiga Berlian Bandung can be said to be suboptimal because the Form used does not provide enough information or is limited, the Notes on the company are still simple, there is no separation for Reports, the Procedure has not made notes, and the Personnel has not implemented an organizational structure in accordance with the work team. Furthermore, the author designs a sales accounting information system to overcome these weaknesses and shortcomings by adding sections that do not yet exist, namely in the Notes for making sales journals, sales ledgers, customer ledgers, in the Procedure for making cash receipts. This is done to improve internal control at CV. Serbet Tiga Berlian Bandung so that more accurate, timely, and relevant information is available.

Keyword: *Sales Accounting Information System*

1 Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi yang pesat di era globalisasi telah meningkatkan persaingan bisnis dan mendorong perusahaan untuk memperbarui sistem informasi mereka. Salah satu komponen penting dalam mendukung operasional bisnis adalah Sistem Informasi Akuntansi (SIA), yang berfungsi menyediakan informasi keuangan secara cepat, akurat, dan relevan. Menurut Romney & Steinbart (2015), SIA mengidentifikasi, mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan melaporkan informasi keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan oleh pihak internal maupun eksternal.

Dalam konteks penjualan, SIA memiliki peran strategis karena penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif membantu mengatur proses transaksi, mengelola data penjualan tunai maupun kredit, meminimalkan kesalahan, serta menyediakan data yang dapat digunakan manajemen untuk meningkatkan kinerja dan daya saing perusahaan (Susanto, 2017; Adiman & Syamhadi, 2023).

CV. Serbet Tiga Berlian, sebuah perusahaan manufaktur yang memproduksi kain lap, saat ini masih menggunakan sistem pencatatan penjualan sederhana berbasis buku kas. Sistem ini menyebabkan proses pengelolaan data kurang efisien dan rawan kesalahan pencatatan. Hal ini berpotensi menimbulkan kerancuan dalam laporan penjualan dan menghambat efektivitas pengambilan keputusan. Oleh karena itu, diperlukan penerapan SIA penjualan yang lebih terstruktur dan terkomputerisasi agar proses pencatatan, pengolahan, dan pelaporan data penjualan dapat dilakukan secara akurat dan tepat waktu. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Serbet Tiga Berlian Bandung.

2 Tinjauan Pustaka

2.1 Konsep Umum Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi merupakan komponen vital dalam pengelolaan informasi keuangan untuk mendukung pengambilan keputusan yang tepat dan efektif. Menurut Mulyadi (2018), Susanto (2017), serta Romney dan Steinbart (2015), sistem ini terdiri dari elemen-elemen saling terkait seperti prosedur, perangkat lunak, data, sumber daya manusia, dan kontrol internal guna menjamin keandalan data keuangan. Sistem ini tidak hanya digunakan oleh manajer internal, tetapi juga berguna bagi pihak eksternal. Unsur-unsur utamanya mencakup formulir, jurnal, buku besar, prosedur kerja, laporan, serta SDM yang kompeten, yang seluruhnya bekerja sinergis untuk membentuk aliran informasi yang efisien. Prosedurnya meliputi pencatatan transaksi, pengelompokan data, penyusunan laporan keuangan, dan pengendalian internal untuk meminimalkan risiko. Tujuannya adalah mengelola data keuangan secara efisien, menyediakan informasi akurat dan relevan, menjaga keamanan aset dan data, serta mendukung pengambilan keputusan dan akuntabilitas organisasi. Dengan sistem yang terstruktur dan terintegrasi, perusahaan dapat mengoptimalkan operasional dan meningkatkan daya saing dalam persaingan yang semakin kompleks.

2.2 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan komponen vital dalam bisnis yang berfungsi mencatat, mengolah, dan menyajikan informasi keuangan secara akurat dan tepat waktu. Penjualan tidak hanya mencakup pertukaran barang atau jasa, tetapi juga aktivitas pemasaran, pemenuhan kebutuhan pelanggan, dan pembangunan hubungan jangka panjang. Sistem ini mengintegrasikan manusia, prosedur, data, perangkat lunak, perangkat keras, dan jaringan untuk mengelola seluruh aktivitas penjualan secara efisien.

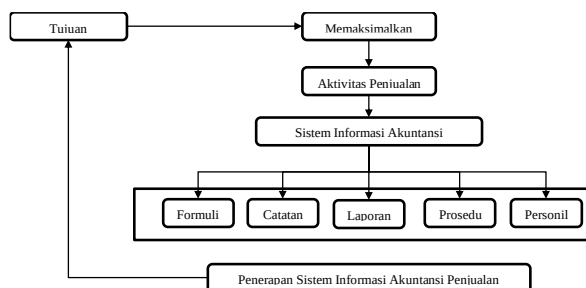
Unsur pentingnya meliputi input (data transaksi), proses (pencatatan, pengklasifikasian, pengolahan), dan output (laporan penjualan, neraca, analisis keuangan). Dokumen seperti faktur dan kwitansi menjaga akurasi data. SDM yang kompeten di bidang akuntansi dan teknologi informasi sangat diperlukan, disertai pengendalian internal yang ketat untuk mencegah kesalahan dan kecurangan. Dukungan teknologi, baik perangkat keras (komputer, POS) maupun perangkat lunak (ERP, software akuntansi), juga sangat penting.

Sistem ini memungkinkan penyajian informasi secara real-time, mendukung pengambilan keputusan, efisiensi operasional, evaluasi kinerja, serta peningkatan daya saing dan profitabilitas perusahaan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Dalam dunia bisnis yang kompetitif, perusahaan dituntut memaksimalkan laba dan mengembangkan teknologi informasi, salah satunya melalui sistem informasi akuntansi penjualan. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan, sehingga diperlukan sistem yang mampu mengelola transaksi, pencatatan, dan pelaporan secara akurat dan efisien. Menurut Susanto (2017), sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja terkoordinasi antara SDM, alat, dan metode untuk mengubah data penjualan menjadi informasi yang bermanfaat.

Namun, CV. Serbet Tiga Berlian masih menggunakan pencatatan sederhana melalui buku kas, yang berisiko menghasilkan informasi kurang akurat. Untuk itu dibutuhkan sistem yang terstruktur, sesuai unsur-unsur menurut Mulyadi (2018): (1) Formulir, untuk merekam transaksi; (2) Catatan, sebagai dasar laporan keuangan; (3) Laporan, untuk analisis dan keputusan; (4) Prosedur, sebagai langkah sistematis pengelolaan penjualan; dan (5) Personil, yang mengelola sistem tersebut. Integrasi kelima unsur ini akan menghasilkan sistem informasi penjualan yang relevan, efisien, dan mendukung keputusan strategis manajemen.



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

3 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk menggambarkan secara sistematis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Serbet Tiga Berlian Bandung (Sugiyono, 2022). Data yang dikumpulkan berupa data dokumenter, data primer (melalui wawancara), dan data sekunder (dokumen internal perusahaan). Variabel penelitian tunggal adalah sistem informasi akuntansi penjualan sebagai variabel independen, dengan dimensi yang mencakup formulir, catatan, laporan, prosedur, dan personil (Mulyadi, 2018). Pengumpulan data dilakukan melalui studi pustaka dan penelitian lapangan, meliputi wawancara tak terstruktur serta dokumentasi. Analisis data mengikuti model Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2022) yang mencakup tiga tahap: reduksi data, penyajian data secara naratif, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Analisis ini bertujuan mengidentifikasi kondisi aktual sistem informasi akuntansi penjualan dan menyusun rekomendasi atas temuan yang ada.

4 Hasil dan Pembahasan.

CV. Serbet Tiga Berlian menghadapi sejumlah masalah dalam sistem informasi akuntansi penjualannya, seperti belum terpisahnya fungsi penjualan, administrasi, gudang, pengiriman, dan akuntansi, serta pencatatan penjualan yang masih manual menggunakan buku kas. Ketidakjelasan pembagian tugas ini meningkatkan risiko penyelewengan, terlebih sistem pembayaran tunai via pengiriman rawan kehilangan dan perbedaan pencatatan. Disarankan beralih ke metode transfer bank yang lebih aman dan akurat, serta melampirkan dokumen seperti surat pesanan dan surat jalan sebagai bukti transaksi. Selain itu, pencampuran fungsi antara bagian keuangan dan pimpinan dalam penerimaan kas memperbesar potensi kecurangan, sehingga diperlukan pemisahan fungsi yang tegas. Untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi, perusahaan juga disarankan menerapkan sistem digital dan pengiriman dokumen secara daring. Sistem informasi akuntansi penjualan bertujuan mencatat transaksi secara cepat dan tepat guna meminimalkan kesalahan serta meningkatkan efisiensi operasional. Berdasarkan wawancara dengan pemilik CV. Serbet Tiga Berlian, diketahui bahwa sistem yang diterapkan belum sesuai dengan prosedur sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan memberi pemahaman pentingnya penerapan sistem yang sesuai teori, khususnya lima dimensi menurut Mulyadi (2018): formulir, catatan, laporan, prosedur, dan personil.

4.1 Formulir

Formulir dalam sistem informasi akuntansi berfungsi sebagai dokumen utama untuk merekam transaksi yang terjadi dalam organisasi. Di CV Serbet Tiga Berlian, terdapat tiga jenis formulir penting yang menjadi fokus evaluasi, yaitu formulir pemesanan, surat jalan, dan faktur. Formulir pemesanan sebelumnya hanya menggunakan nota umum dari pasaran, yang minim informasi perusahaan. Sebagai contoh, pada bulan Juni 2024, beberapa pembeli seperti Ujang dari Ciamis dan Fajar melakukan pembelian ribuan lusin serbet menggunakan formulir yang tidak mencantumkan identitas perusahaan secara jelas.

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1200 lusin	Lap Putih	14000	16.800.000

Tanda Terima:
Jumlah Rp. 16.800.000
Hormat kami, ...

Gambar 2 Formulir Pemesanan
Sumber: Data Primer, 2024

Untuk meningkatkan profesionalisme dan kepercayaan pelanggan, peneliti merancang formulir pemesanan baru yang memuat logo, alamat, dan kontak CV Serbet Tiga Berlian

No.	Nama Barang	Banyak	Harga Satuan	Jumlah Harga
Jumlah Uang Muka				

Lembar 1 : Pemesanan
Lembar 2 : Ansip
Bukti ini harap dibawa saat pengambilan barang
Hormat Kami, ...
Pembayaran 20.

Gambar 3 Formulir Pemesanan
Sumber: Peneliti, 2024

[illegible]



PTG BERING

SI No.....

SURAT JALAN

Telah kami kirimkan barang-barang tersebut dibawah ini kepada.....
 dengan kendaraan..... NO.....

No	Nama Barang	Jumlah Harga

Hormat Kami,

.....20

Tanda Terima

[illegible]

Seperti yang ditegaskan oleh Simamora (2022), penggunaan formulir yang memadai dalam Sistem Informasi Akuntansi (SIA) sangat penting untuk keteraturan dan pengendalian internal perusahaan, termasuk dalam pencatatan barang keluar serta kepercayaan pelanggan.

4.2 Catatan

Catatan merupakan dokumen penting dalam sistem informasi akuntansi karena mencatat seluruh transaksi keuangan baik pemasukan maupun pengeluaran. Tujuan utamanya adalah untuk membantu pengendalian keuangan, melihat saldo kas, merencanakan pengeluaran, dan mendukung pengambilan keputusan finansial, seperti saat hendak meminjam dana. CV Serbet Tiga Berlian masih menggunakan jurnal penjualan manual yang sangat sederhana, seperti terlihat pada Gambar 7 Jurnal Penjualan.

Gambar 7 Jurnal Penjualan
Sumber: Data Primer, 2024

Sistem manual ini rawan terhadap kesalahan pencatatan, kehilangan data, dan minimnya keamanan. Oleh karena itu, peneliti mengusulkan perbaikan format laporan penjualan yang lebih terstruktur, seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1 Jurnal Penjualan.

Tabel 1 Jurnal Penjualan

CV SERBET TIGA BERLIAN					
JURNAL PENJUALAN					
Tanggal		Keterangan	Ref.	Debet	Kredit
				Piutang Dagang	Penjualan
Juni	1	Ujang Ciamis			Rp. 51.579.000
	8	Fajar			Rp. 51.826.500
	15	Tk. Restu			Rp. 29.881.500
	22	Hj. Susi			Rp. 44.368.000

Sumber: Data Primer diolah, 2024

Untuk meminimalkan risiko tersebut dan meningkatkan efisiensi sistem informasi akuntansi perusahaan. Selanjutnya, peneliti juga menyarankan penerapan format buku besar penjualan yang lebih sistematis guna memperbaiki efisiensi pencatatan transaksi dan memudahkan analisis data. Format ini dirancang agar setiap transaksi terekam dengan baik dan memudahkan pemantauan penjualan, sebagaimana terlihat pada Tabel 2 Buku Besar Penjualan.

Tabel 2 Buku Besar

Nama Pelanggan	Nama Produk	Jumlah Terjual	Harga Satuan	Total Penjualan	Metode Pembayaran	Ket
Uang Ciamis	Serbet	6252	Rp 8.250	Rp 51.579.000	Tunai	
Fajar	Serbet	6282	Rp 8.250	Rp 51.826.500	Tunai	
TK. Restu	Serbet	3622	Rp 8.250	Rp 29.881.500	Tunai	
Hj Susi	Serbet	5378	Rp 8.250	Rp 44.368.500	Tunai	
TOTAL		21534		Rp 177,655,500		

Sumber: Data Primer diolah 2024

Penerapan buku besar ini akan memungkinkan manajemen mengambil keputusan yang tepat berdasarkan data aktual dan terstruktur. Selain itu, catatan pelanggan juga perlu diperhatikan, terutama dalam bentuk buku besar pelanggan yang menunjukkan arus piutang dan pembayaran pelanggan secara rinci. Format tersebut diilustrasikan dalam Tabel 3 Buku Besar Pelanggan.

Tabel 3 Buku Besar Pelanggan

Buku Besar Pelanggan					
CV SERBET TIGA BERLIAN					
Tanggal	Ket.	Nomor Transaksi	Debit (Piutang)	Kredit (Pembayaran)	Saldo
1/6/2024	Penjualan	NT.001	-	Rp. 51.579.000	Rp. 51.579.000
8/6/2024	Penjualan	NT.002	-	Rp. 51.826.500	Rp. 103.405.500
15/06/24	Penjualan	NT.003	-	Rp. 29.881.500	Rp. 133.287.000
22/06/24	Penjualan	NT.004	-	Rp. 44.365.500	Rp. 177.655.500

Sumber: Data Primer diolah 2024

Menunjukkan transaksi per pelanggan secara terperinci. Catatan ini akan mempermudah pencarian informasi, analisis perilaku pelanggan, serta pengambilan keputusan strategis dalam pengelolaan hubungan pelanggan. Menurut Hery (2022), penggunaan sistem yang tertata akan membantu meningkatkan efisiensi layanan dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, sementara Rofiq dan Muhammad (2022) menyatakan bahwa catatan keuangan merupakan alat penting dalam memantau dan mengontrol arus kas suatu organisasi. Oleh karena itu, peneliti menilai bahwa CV Serbet Tiga Berlian perlu mengadopsi sistem pencatatan keuangan yang lebih modern agar mampu bersaing dan berkembang secara berkelanjutan di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

4.3 Laporan

Laporan dalam sistem informasi akuntansi berfungsi sebagai media penyajian informasi keuangan dan operasional suatu entitas yang mendukung analisis kinerja, pengambilan keputusan, serta pemenuhan kewajiban pelaporan. CV Serbet Tiga Berlian saat ini menyusun laporan penjualan dalam tiga dimensi utama: harian, bulanan, dan tahunan. Laporan harian seperti yang ditampilkan pada Tabel 4.

Tabel 4 Laporan Penjualan Harian

Hari : Sabtu

Tanggal : 1 Juni 2024

No	Keterangan	Qty	Harga	Total
1	Serbet	6256	Rp. 8,250	Rp. 51.579.000

Sumber: Data Primer

Mencatat penjualan serbet sebanyak 6.256 lusin dengan total nilai Rp 51.579.000 pada 1 Juni 2024. Selanjutnya, laporan bulanan dalam Tabel 5 menunjukkan akumulasi penjualan pada bulan Juni sebanyak 21.534 lusin dengan total Rp 177.655.500.

Tabel 5 Laporan Harian Penjualan

LAPORAN HARIAN PENJUALAN						
CV SERBET TIGA INTAN						
Tanggal	Kode	Nama Produk	Qty	Satuan	Harga	Jumlah
1/6/2024	S001	Serbet	6252	Lusin	Rp. 8.250	Rp. 51.579.000
8/6/2024	S001	Serbet	6282	Lusin	Rp. 8.250	Rp. 51.826.500
15/06/24	S001	Serbet	3622	Lusin	Rp. 8.250	Rp. 29.881.500
22/06/24	S001	Serbet	5378	Lusin	R.p 8.250	Rp. 44.368.500
			21534			Rp. 177.655.500

Sumber: Data Primer diolah, 20204

Sementara laporan tahunan yang tercantum dalam Tabel 6. merinci total penjualan sepanjang tahun dari Januari hingga Desember, memperlihatkan tren dan fluktuasi penjualan yang dapat menjadi dasar evaluasi performa bisnis.

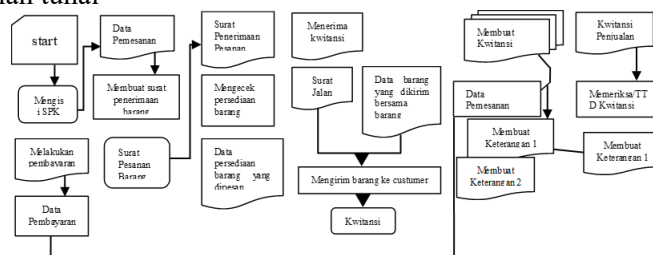
Tabel 6 Laporan Penjualan Tahunan

Laporan Tahunan Penjualan					
CV SERBET TIGA BERLIAN					
No	ID	Bulan	Penjualan	Harga Satuan	Total
1		Januari	2000	Rp. 8,250	Rp. 165.000.000
2		Februari	25894	Rp. 8,250	Rp. 213.625.500
3		Maret	31241	Rp. 8,250	Rp. 257.738.250
4		April	28732	Rp. 8,250	Rp. 237.039.000
5		Mei	26183	Rp. 8,250	Rp. 216.009.750
6		Juni	21534	Rp. 8,250	Rp. 177.655.500
7		Juli	29143	Rp. 8,250	Rp. 240.429.750
8		Agustus	28500	Rp. 8,250	Rp. 235.125.000
9		September	32000	Rp. 8,250	Rp. 264.000.000
10		Oktober	27500	Rp. 8,250	Rp. 226.875.000
11		November	30000	Rp. 8,250	Rp. 247.500.000
12		Desember	35000	Rp. 8,250	Rp. 288.750.000

Sumber: Data Primer diolah, 2024

Untuk meningkatkan efektivitas pelaporan, peneliti merancang format laporan yang lebih sistematis dan efisien agar mudah dipahami serta meminimalkan kesalahan pencatatan yang dapat berdampak pada strategi bisnis perusahaan (Simamora, 2022). Lebih lanjut, peneliti juga mengusulkan *flowchart* penjualan, baik tunai maupun kredit, untuk memvisualisasikan alur proses penjualan mulai dari pelanggan hingga pimpinan. *Flowchart* ini diharapkan dapat memperjelas dan menyusun proses penjualan secara sistematis.

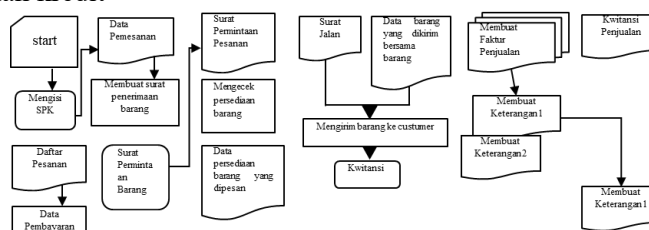
a. Flowchart penjualan tunai



Gambar 8 Flowchart penjualan tunai

Sumber: Peneliti, 2024

b. *Flowchart* penjualan kredit



Gambar 9 Flowchart Penjualan Kredit

Sumber: Peneliti, 2024

Mengingat pentingnya laporan sebagai dokumen penyaji informasi yang relevan dan tepat waktu, perusahaan disarankan untuk mengadopsi format dan sistem pelaporan yang telah dirancang oleh peneliti (Pertiwi, Rohendi, & Setiawan, 2020). Dengan demikian, kualitas informasi yang dihasilkan dapat lebih akurat dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat.

4.4 Prosedur

Prosedur dalam sistem informasi akuntansi mencakup serangkaian langkah sistematis untuk mengumpulkan, memproses, dan menyajikan data keuangan secara konsisten dan akurat, sekaligus menjamin kepatuhan terhadap kebijakan internal maupun regulasi eksternal. Di CV Serbet Tiga Berlian, peneliti menemukan bahwa belum diterapkannya sistem penerimaan pesanan dan catatan penerimaan kas secara memadai telah menyebabkan berbagai kendala, seperti kesulitan dalam pelacakan transaksi, pengelolaan arus kas, hingga potensi kesalahan pencatatan. Untuk itu, peneliti merancang dua indikator utama, yakni prosedur penerimaan pesanan dan prosedur penerimaan kas.

Tabel 7 Jurnal Penerimaan Pesanan

No	Tanggal pesanan	Nama Pelanggan	Produk	Jumlah	Harga Satuan	Total Harga	Status Pembayaran	Status Pengiriman	Keterangan
1	1/6/2024	Ujang Ciamis	Serbet	6525	Rp. 8.250	Rp. 51.579.000	Lunas	Dikirim	Terkirim
2	8/6/2024	Fajar	Serbet	6282	Rp. 8.250	Rp. 51.826.500	Lunas	Dikirim	Terkirim
3	15/6/2024	TK. Restu	Serbet	3622	Rp. 8.250	Rp. 29.881.500	Lunas	Dikirim	Terkirim
4	22/6/2024	Hj. Susi	Serbet	5378	Rp. 8.250	Rp. 44.368.500	Lunas	Dikirim	Terkirim

Format penerimaan pesanan yang ditampilkan dalam Tabel 7 menunjukkan bagaimana pencatatan yang sistematis dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi transaksi, sesuai dengan pendapat Endaryati (2021) bahwa penerimaan pesanan merupakan langkah penting dalam proses pemasaran yang mencakup pengakuan kebutuhan pelanggan dan kesepakatan penyediaan barang atau jasa.

Tabel 8 Jurnal Penerimaan Kas

CV SERBET TIGA BERLIAN									
Jurnal Penerimaan Kas									
Tanggal		Keterangan	Ref	Debet		Kredit			
				Kas	Potongan Penjualan	Piutang Dagang	Penjualan Tunai	Ref	Lain-lain Kredit
									Akun
Juni	1	Ujang Cimahi		Rp 51,579,000			Rp 51,579,000		
	8	Fajar		Rp 51,826,500			Rp 51,826,500		
	15	Toko Restu		Rp 29,881,500			Rp 29,881,500		
	22	Hj Susi		Rp 44,368,500			Rp 44,368,500		

Sementara itu, jurnal penerimaan kas seperti pada Tabel 8 dirancang guna memisahkan fungsi kas dan akuntansi, sehingga dapat menghindari penyalahgunaan dana dan memperkuat kontrol internal perusahaan. Format ini juga memungkinkan pencatatan transaksi secara detail dan real-time yang

mendukung transparansi dan akuntabilitas. Fitriana (2024) menekankan bahwa desain prosedur yang sistematis dan berbasis teknologi akan meningkatkan efisiensi operasional serta mengurangi risiko kesalahan. Oleh karena itu, peneliti menyarankan agar CV Serbet Tiga Berlian segera mengadopsi prosedur yang telah dirancang untuk memastikan pengelolaan bisnis yang lebih baik, sejalan dengan pandangan Mulyadi (2018) yang menyebutkan bahwa prosedur adalah urutan kegiatan klerikal untuk menangani transaksi berulang dalam perusahaan.

4.5 Personil

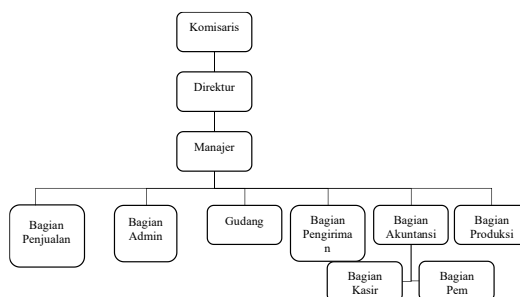
Personil dalam sistem informasi akuntansi merujuk pada individu yang terlibat langsung dalam pengelolaan, pemrosesan, dan analisis data keuangan, mencakup akuntan, auditor, dan analis yang memiliki tanggung jawab terhadap akurasi laporan keuangan serta kepatuhan terhadap regulasi guna mendukung pengambilan keputusan berbasis data akuntansi (Marnis, 2016). Pada CV Serbet Tiga Berlian, aspek personil difokuskan pada indikator sumber daya manusia, di mana terdapat 17 orang karyawan yang terbagi ke dalam enam bagian pekerjaan, seperti tenun, malet, montir, tukang pihane, tukang nyucud, dan office boy. Setiap bagian memiliki jumlah personil dan latar pendidikan yang beragam, sebagaimana ditampilkan pada Tabel 8.

Tabel 9 Sumber Daya Manusia

Job Desk	Jumlah	Pendidikan Formal
Tenun	8 Orang	SMA 7 SMP 1
Malet	2 Orang	SMA
Montir	2 Orang	SMP 1 SMA 1
Tukang Pihane	1 Orang	SMP 1
Tukang Nyucud	2 Orang	SMP
Office Boy (OB)	2 Orang	SMP 1 SD 1

Sumber: Data Primer, 2024

Pembagian tugas ini bertujuan untuk mendukung efisiensi dan kelancaran proses operasional perusahaan. Namun, berdasarkan hasil observasi peneliti, struktur organisasi yang ada masih belum tertata secara optimal. Oleh karena itu, peneliti merancang sebuah struktur organisasi yang lebih terperinci guna memperjelas pembagian jobdesk, memudahkan koordinasi antar bagian, dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan. Struktur organisasi tersebut digambarkan dalam Gambar 8.



Gambar 8 Struktur Organisasi

Penerapan struktur yang sistematis ini juga sejalan dengan pandangan Margaretha, A.W.H.R., dan Sari (2021), yang menyatakan bahwa personil atau sumber daya manusia dalam sistem informasi akuntansi memegang peran penting dalam mengelola data akuntansi secara akurat dan relevan, sehingga mendukung tujuan strategis perusahaan secara menyeluruh.

5 Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di CV. Serbet Tiga Berlian Bandung, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan masih belum optimal. Hal ini ditunjukkan oleh beberapa kelemahan, seperti penggunaan formulir umum yang diperjualbelikan di pasaran dan tidak mencerminkan identitas perusahaan secara memadai, pencatatan penjualan yang masih sederhana dan belum mencakup buku besar penjualan maupun pelanggan, serta belum adanya pemisahan laporan penjualan harian, bulanan, dan tahunan. Selain itu, prosedur pencatatan penerimaan kas dan pemesanan juga belum tersusun dengan baik, sehingga berisiko terhadap kestabilan sistem keuangan perusahaan. Dari sisi personil, struktur organisasi yang ada belum menggambarkan pembagian tugas yang sesuai dengan fungsi kerja masing-masing tim. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, penulis mengusulkan perbaikan sistem yang mencakup lima aspek utama, yaitu perbaikan formulir, pencatatan, pelaporan, prosedur, dan struktur sumber daya manusia. Rekomendasi ini bertujuan untuk memperkuat pengendalian internal dan menghasilkan informasi akuntansi yang lebih akurat, relevan, dan tepat waktu.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memberikan beberapa saran untuk CV. Serbet Tiga Berlian Bandung. Pertama, perusahaan disarankan untuk menggunakan formulir yang lebih spesifik dan disesuaikan dengan kebutuhan internal agar efisiensi kerja meningkat serta keamanan data lebih terjamin. Selain itu, perusahaan perlu menyusun format catatan dan laporan penjualan yang lebih terstruktur, termasuk memisahkan laporan penjualan harian, bulanan, dan tahunan guna memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai kinerja bisnis serta mendukung proses evaluasi dan pengambilan keputusan. Dari sisi prosedur, penting bagi perusahaan untuk mulai mencatat penerimaan pesanan dan penerimaan kas secara terorganisir demi meningkatkan akurasi data, efisiensi operasional, dan kepuasan pelanggan. Selanjutnya, struktur organisasi sebaiknya disusun berdasarkan pembagian fungsi kerja yang jelas dan dilengkapi dengan uraian tugas, sehingga setiap karyawan dapat menjalankan perannya secara optimal sesuai tanggung jawabnya, demi mendukung penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif dan efisien. Untuk peneliti selanjutnya, disarankan agar menggunakan referensi dan indikator dari para ahli lain guna mendapatkan sudut pandang berbeda serta memperdalam analisis mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan.

Daftar Pustaka

- Adiman, Mohammad Fauzen, and Syamhadi Syamhadi. 2023. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT. Nusa Andhalan." *Mazinda : Jurnal Akuntansi, Keuangan, dan Bisnis* 1(2): 82–89.
- Admiration, Jurnal Syntax, and Sosial Teknik. 2022. "Sistem Informasi. Akuntansi Penjualan Tunai Baru Di Toko Berkah." 3(4).
- Asrorudin, A et al. 2023. "Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV. Advertising Arjuna Pematang Siantar." 4(1): 446–52.
- Diani, Rosida. 2023. "Tanggung Jawab Komisaris Dalam Hal Perseron Terbatas Mengalami Kerugian." : 30–46.
- Dwitayanti, Yevi, Kenia Firta, Bainil Yulina, and Susi Ardiani. 2022. "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Web Pada CV. Panca Textile Sriwijaya Palembang." *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia* 2(6): 1697–1706.
- Endaryati, Eni. 2021. *Yayasn Prima Agus Teknik Sistem Informasi Akuntansi*.

- Fitriana, Aning. 2024. *Buku Ajar Analisis Laporan Keuangan*. Hery. 2022. *AKUNTANSI KEUANGAN MENENGAH*.
- Hulu, Angel Cordias Domini. 2023. "MEKANISME PELAPORAN PAJAK PENGHASILAN PASAL 23 PADA PT TRUSTINDO MANAJEMEN SOLUSI."
- Kurniawan, S T. 2022. "Sistem Informasi Akuntansi Distro Reborn Vintage Apparel." *Jamanta: Jurnal Mahasiswa Akuntansi ...* 2(1): 49–62.
- Mardi. 2024. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta, Indonesia: Salemba Empat.
- Margaretha, A. W. H. R., dan Sari, Y. P. 2021. "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal, Sumber Daya Manusia Dalam Peningkatan Kualitas Laporan Keuangan." *Jurnal PUSDANSI* 1(3): 1–10. <http://pusdansi.org/index.php/pusdansi/article/view/43>.
- Marnis, Priyono. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia*.
- Mulyadi. 2018. *Sistem Akuntansi*. 5th ed. Yogyakarta: STIM YKPM.
- Novialita. 2020. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta, Indonesia: Salemba Empat.
- Octaviandy, Pieter. 2016. "Analisis Sistem Informasi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada UD. Sumber Mutiara Rantauprapat." *Jurnal TIMES* V(2): 6–10.
- Pertiwi, Nada Aulia, Hendi Rohendi, and Setiawan. 2020. "PENYUSUNAN MODEL LAPORAN KEUANGAN ENTITAS MIKRO KECIL MENENGAH BERDASARKAN SAK EMKM PADA EMKM KONVEKSI." *Accounting Information System PENYUSUNAN*: 17–30.
- Prasetyati, Deni, and Abdul Halim Eris Dianawati. 2020. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di Pt Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan." *Journal Riset Mahasiswa Akuntansi (JRMA)*: 2337–56.
- Putra, A Y. 2021. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan." *Juhanperak*: 242–57.
- Putri, Rita Dwi, Lili Wahyuni, and Muhammad Akel S. 2023. "Penjualan Dan Biaya Operasional Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumen Primer Terhadap Laba Bersih Pada Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode Tahun 2020-2022." *Jurnal Pendidikan Tambusai* 7(3): 24606–15.
- Rofiq, Muhammad Husnur, and Rahma Nazila Muhammad. 2022. "Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM Berbantuan Microsoft Excel 2016." *Indonesian Accounting Literacy Journal* 2(2): 317–36.
- Romney, Steinbart. 2015. *SISTEM INFORMASI AKUNTANSI*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Simamora, Hendry. 2022. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis Edisi II*.
- Simamora, Irawati dan Sarah F. 2014. "Analisis Penerapan Informasi Penjualan Pada PT. Surya Asia Abadi Pekanbaru." *Jurnal AKRAB JUARA* 2(1): 451–66.
- Sugiyono. 2022. *METODE PENELITIAN Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: ALFABETA, cv.
- Susanto, Azhar. 2017. *Lingga Jaya Sistem Informasi Akuntansi*.
- TIMES, IDN. 2022. "17 Pengertian Penjualan Menurut Para Ahli Beserta Bentuknya Artikel Ini Telah Tayang Di Idntimes.Com Dengan Judul '17 Pengertian Penjualan Menurut Para Ahli Beserta Bentuknya'. Klik Untuk Baca: <https://www.idntimes.com/Business/Economy/Seo-Intern/Pengerti>."