**Evaluasi Prosedur Penjualan Tunai Pada PT. Pasoka Sumber Karya Di Padang**

**Irmanora Eka Putri1**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 Program Studi Akuntansi, Akademi Akuntansi Indonesia Padang  e-mail : irmanoraeka@gmail.com | Penulis Korespondensi.Irmanora Eka Putri  e-mail : irmanoraeka@gmail.com |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ARTIKEL INFO** |  | **ABSTRAK** |
| ***Artikel History:***  Menerima 27 April 2022  Revisi 28 Mei 2022  Diterima 28 Juni 2022  Tersedia Online 18 September 2022 |  | Penggunaan prosedur penjualan yang efektif akan membantu perkembangan perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Salah satunya dengan menggunakan flowchart pada sistem penjualan tunai.Tujuan dari penelitian ini Memberikan hasil evaluasi prosedur penjualan tunai untuk PT Pasoka Sumber Karya.Metode yang di pakai dalam penelitian ini yaitu metode analisis data kualitatif. Hasil penelitian yang di peroleh adalah bahwa prosedur penjualan tunai pada PT Pasoka Sumber Karya memiliki beberapa bagian tahapan, yaitu dimulai dari penerimaan order penjualan dan penerimaan kas, bagian pengiriman barang, bagian administrasi, dan bagian akuntansi. |
| ***Kata kunci :***  *Prosedur Penjualan, Penjualan Tunai, Sistem Penjualan* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ARTICLE INFO** |  | **ABSTRACT** |
| ***Artikel History*:**  Recived 27 April 2022  Revision 28 May 2022  Accepted 28 June 2022  Avalilable Online 18 September 2022 |  | The use of effective sales procedures will help the development of the company in the long term. One of them is by using a flowchart on a cash sales system. The purpose of this study is to provide evaluation results of cash sales procedures for PT Pasoka Sumber Karya. The method used in this study is qualitative data analysis methods. The results obtained are that the cash sales procedure at PT Pasoka Sumber Karya has several stages, starting from receiving sales orders and receiving cash, shipping goods, administration, and accounting. |
| ***Keywords :***  *Sales Procedure, Cash Sale, Sales System* |
|  |  | © 2022 SIMTAMA: Jurnal Sistem Informasi, Akuntansi dan Manajemen |

# PENDAHULUAN

Sektor industri dan perdagangan merupakan sektor utama pendukung perekonomian di Indonesia. Maka dari itu diperlukan sebuah perencanaan yang tepat. Perencanaan yang tepat merupakan dasar dan langkah awal untuk melaksanakan program atau kegiatan dalam rangka mencapai target pembangunan. Kreativitas merupakan salah satu modal dalam rangka mencapai target pembangunan. Ekonomi kreatif selalu tampil dengan nilai tambah yang khas dan berhasil menyerap tenaga kerja serta pemasukan ekonomis. Untuk mengembangkan ekonomi kreatif, diperlukan sejumlah Sumber Daya Manusia yang berkualitas dengan daya inovatif dan kreativitas yang tinggi sehingga mampu memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian nasional.

Perusahaan yang berkontribusi positif terhadap perekonomian nasional tidak lepas dari sistem akuntansi untuk kelangsungan hidup perusahaan yang lebih baik. Akuntansi pada dasarnya merupakan kegiatan-kegiatan administrasi bersama dengan semua peralatan yang diperlukan di organisasi dimasukkan ke dalam suatu kerangka sistem dan prosedur. Akuntansi juga merupakan kegiatan mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mencatat transaksi, serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi keuangan atau suatu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan (Sumarsan, dikutip dalam Suripto 2021:5).

Prosedur adalah urutan kerja atau kegiatan yang terencana untuk menangani pekerjaan yang berulang dengan cara seragam atau terpadu. Dalam akuntansi terdapat prosedur penjualan yang menjadi faktor penting dalam melakukan suatu penjualan produk, pengelolaan transaksi yang berdampak pada kemudahan manajemen dalam melakukan pengendalian intern dan diharapkan mampu menekan kerugian akibat pengendalian intern yang kurang maksimal. Prosedur penjualan pada dasarnya adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pembuatan faktur, menerima pembayaran penyerahan barang, dan pencatatan penjualan yang melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih. Kegiatan ini dilakukan untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Penggunaan prosedur penjualan yang efektif akan membantu perkembangan perusahaan dalam jangka waktu yang panjang. Salah satunya dengan menggunakan flowchart pada sistem penjualan tunai. Dengan adanya flowchart, diharapkan suatu perusahaan memiliki SOP yang terstruktur agar kegiatan usaha berjalan dengan baik dan menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Meskipun prosedur yang berjalan terlihat sempurna, tetapi belum dapat dikatakan berhasil, apabila pihak-pihak yang seharusnya terkait tidak menjalankan secara optimal.

# STUDI LITERATUR

**Evaluasi**

Secara sederhana, evaluasi dapat diartikan sebagai kegiatan untuk menilai dan melihat keberhasilan atau kegagalan suatu program atau kebijakan yang dilakukan oleh individu atau organisasi. Sedangkan secara umum, evaluasi dapat disamakan dengan penaksiran (appraisal), pemberian angka (rating) dan penilaian (assesment).Menurut Samodra, dkk., yang dikutip dalam Dikson (2022: 10) “evaluasi adalah kegiatan yang dalam beberapa hal mirip dengan pengawasan, pengendalian, penyediaan, kontrol dan pemonitoran”. Sedangkan menurut Telaumbanua, Eben Haezari (2022: 90) “evaluasi merupakan proses yang sistematis untuk menentukan atau membuat keputusan, sampai sejauh mana tujuan program telah tercapai”. Dari beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa evaluasi merupakan pengukuran atau perbaikan dalam suatu kegiatan yang dilaksanakan seperti membandingkan hasil kegiatan yang telah berjalan dengan yang tujuan yang hendak dicapai. Maka dari itu evaluasi bertujuan untuk memperbaiki kesalahan, bukan untuk mencari kekurangan atau kelebihan.

**Tujuan Evaluasi**

Adapun tujuan dari dilakukannya kegiatan evaluasi menurut Raharjo, Suci (2020: 98) adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui tingkat penguasaan seseorang terhadap kompetensi yang sudah ditetapkan berdasarkan standar dan kebutuhan organisasi.
2. Mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi sehingga dapat dilakukan diagnosis serta memberikan kesempatan untuk meningkatkan kemampuan objek evaluasi.
3. Mengukur tingkat efisiensi dan efektivitas sebuah media, metode, atau sumber daya lainnya dalam pelaksanaan sebuah kegiatan.
4. Memberikan umpan balik dan informasi penting untuk memperbaiki kekurangan dan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan.

**Fungsi Evaluasi**

Evaluasi memiliki beberapa fungsi yang sangat penting dalam mendukung tercapainya tujuan dari suatu organisasi maupun perusahaan, adapun fungsi evaluasi menurut Raharjo, Suci (2020: 99) adalah sebagai berikut :

1. Fungsi Pengukuran Keberhasilan

Fungsi evaluasi yang paling utama adalah untuk mengukur keberhasilan sebuah kegiatanatau program. Pengukuran tingkat keberhasilan ini perlu dilakukan pada berbagai komponen, termasuk metode yang digunakan, penggunaan sarana, dan pencapaian tujuan.

1. Fungsi Seleksi

Kegiatan evaluasi dapat digunakan untuk menyeleksi seseorang, metode, atau alat sesuai dengan standar yang telah ditetapkan sebelumnya. Misalnya dalam membuat keputusan apakah seseorang layak atau tidak untuk diterima bekerja, naik jabatan, naik gaji, dan sebagainya.

1. Fungsi Diagnosis

Evaluasi juga dapat digunakan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan seseorang atau sebuah alat dalam bidang kompetensi tertentu. Contoh fungsi diagnosis misalnya untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan seorang karyawan dalam melaksanakan pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya.

1. Fungsi Penempatan

Melalui evaluasi sebagai pimpinan akan mengetahui posisi terbaik untuk seseorang sesuai kapabilitas dan kapasitas yang dimilikinya. Maka dengan melakukan evaluasi, manajemen perusahaan dapat menempatkan setiap karyawan di posisi yang paling tepat sehingga menghasilkan kinerja yang optimal.

# METODE PENELITIAN

Analisis data adalah bagian dari proses pengujian data yang hasilnya digunakan sebagai bukti yang memadai untuk menarik simpulan penelitian (Sugiyono, 2018 : 285). Adapun tujuan dari analisis data dalam penelitian adalah memecahkan masalah-masalah penelitian, memberikan jawaban terhadap rumusan masalah yang telah diajukan dalam penelitian serta sebagai bahan untuk membuat simpulan dan saran yang berguna untuk kebijakan penelitian selanjutnya. Teknik analisis data kualitatif yang digunakan yaitu model Miles dan Huberman

Sementara teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut.

1. Wawancara (Interview)

Menurut Sugiyono dalam Butarbutar, Marisi, dkk. (2022: 150) wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (interview) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (interviewer) untuk memberikan jawaban atas pertanyaan yang diberikan.Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan untuk mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam tentang subjek yang diteliti. Pada penelitian ini wawancara dilakukan kepada karyawan bidang kas dan admin PT Pasoka Sumber Karya. Terjun Langsung.

1. Studi kelapangan

Menurut Rahmad (2019: 85) studi lapangan adalah metode pengumpulan data melalui pengamatan langsung atau peninjauan secara cermat dan langsung di lapangan atau lokasi penelitian. Studi lapangan dilakukan untuk mengumpulkan data dengan cara mengadakan peninjauan langsung pada perusahaan untuk memperoleh data primer dengan tujuan untuk mengetahui situasi dan kondisi yang sebenarnya. Studi lapangan dilakukan di PT Pasoka Sumber Karya unit Plaza Bangunan Asoka yang beralamat di Jl. Raya Bypass KM 12, Kota Padang.

1. Studi kepustakaan

Secara sederhana, Sarwono dalam Evanirosa, dkk. (2022: 58) studi kepustakaan adalah kegiatan membaca sejumlah buku atau referensi. Menurut Sugiyono dalam Evanirosa, dkk. (2022: 85) studi kepustakaan adalah kajian teoritis, referensi serta literatur ilmiah lainnya yang berkaitan dengan budaya, nilai dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi kepustakaan yang dilakukan peneliti adalah membaca dan mencari buku atau refensi dan penelitian terdahulu yang terkait dengan tugas akhir.

# HASIL PENELITIAN

**4.1Hasil Evaluasi Prosedur Penjualan Tunai Pada PT Pasoka Sumber Karya**

Tabel 4.1

Hasil Evaluasi Prosedur Penjualan Tunai

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan Prosedur** | **Yang Berjalan** | **Rekomendasi** |
| Bagian Order Penjualan | Pada prosedur ini, Bagian order penjualan dan penerimaan kas digabung. Dimana dalam menerima permintaan pesanan, menerima pembayaran, dan pencetakan faktur penjualan tunai menjadi tanggung jawab kasir. Selain itu kasir juga bertugas untuk melakukan penyetoran hasil penjualan kepada bank.  Oleh karena itu, Prosedur seperti ini tidak optimal dan memakan waktu dalam pengambilan order pembeli yang bertele-tele, serta memungkinkan rentannya terjadi kecurangan dan kesalahan dalam penginputan. | Bagian order penjualan bertugas untuk melayani pembeli terkait dengan permintaan barang, kemudian mencatatnya ke dalam faktur sementara untuk diserahkan ke pembeli. Selanjutnya akan diserahkan oleh pembeli kepada bagian kasir. |
| Bagian Penerimaan Kas | Bagian kasir akan menerima faktur sementara dari pembeli. Selanjutnya kasir bertugas untuk melakukan penginputan dan menerima pembayaran dari pembeli serta mencetak faktur penjualan tunai. |
| Bagian Gudang | Tidak Ada | Pada rekomendasi prosedur ini, bagian gudang dan pengiriman barang digabung. Setelah menerima faktur penjualan tunai dari pembeli. Petugas akan mencek dan menyiapkan barang sesuai dengan faktur yang diterima, kemudian memberikan cap bukti pengambilan barang. Kemudian menyerahkan barang kepada pembeli.  Selanjutnya petugas akan melakukan pengecekan terhadap ketersediaan barang dan mencatatkan kartu gudang sesuai persediaan yang tersedia saat setelah transaksi selesai. |
| Bagian Pengiriman Barang | Pada prosedur ini, Bagian Pengiriman barang hanya akan bertugas menunggu konfirmasi dan arahan dari kasir terhadap barang yang akan dikemas. Karena tidak adanya bukti tertulis, penggunaan prosedur ini memungkinkan terjadi kesalahan saat pemberian barang, bahkan juga kecurangan. |
| Bagian Akuntansi | Bagian akuntansi melakukan pencatatan penjualan setiap harinya dan penyusunan laporan pada periode tertentu. | Bagian akuntansi melakukan pencatatan penjualan setiap harinya dan penyusunan laporan pada periode tertentu. |

(Sumber : Olahan Penulis. 2022)

Tabel 4.2

Hasil Evaluasi Fungsi yang Terkait Dengan Penjualan Tunai

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan Fungsi** | **Yang Berjalan** | **Rekomendasi** |
| Fungsi Penjualan | ✓ | ✓ |
| Fungsi Kas | ✓ |
| Fungsi Gudang | - | ✓ |
| Fungsi Pengiriman | ✓ |
| Fungsi Akuntansi | ✓ | ✓ |

(Sumber : Olahan Penulis. 2022)

Tabel 4.3

Hasil Evaluasi Dokumen yang Terkait Dengan Penjualan Tunai

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan Dokumen** | **Yang Berjalan** | **Rekomendasi** |
| Faktur Penjualan Tunai | ✓ | ✓ |
| Pita *Register* Kas | **-** | **-** |
| Credit Card Sales | **-** | **-** |
| Slip Bill of Lading | **-** | **-** |
| Faktur Penjualan COD | - | - |
| Bukti Setor Bank | ✓ | ✓ |
| Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan | - | - |

(Sumber : Olahan Penulis. 2022)

Tabel 4.4

Hasil Evaluasi Catatan Akuntansi yang Terkait Dengan Penjualan Tunai

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Keterangan Catatan Akuntansi** | **Yang Berjalan** | **Rekomendasi** |
| Jurnal Penjualan | ✓ | ✓ |
| Jurnal Penerimaan Kas | ✓ | ✓ |
| Jurnal Umum | **-** | **-** |
| Kartu Persediaan | **-** | **-** |
| Kartu Gudang | - | ✓ |

(Sumber : Olahan Penulis. 2022)

# KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT Pasoka Sumber Karya, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa prosedur penjualan tunai pada PT Pasoka Sumber Karya memiliki beberapa bagian tahapan, yaitu dimulai dari penerimaan order penjualan dan penerimaan kas, bagian pengiriman barang, bagian administrasi, dan bagian akuntansi.

Hal ini belum optimal dalam hal pelayanan dan ketelitian mengantisipasi adanya kesalahan ataupun kecurangan jika dibandingkan dengan standar prosedur yang ada. Permintaan pesanan barang dan penerimaan kas di bagian kasir memang menghemat pengadaan karyawan, tetapi prosedur ini tidak optimal karena memakan waktu pemesanan bagi pembeli yang bertele-tele. Selanjutnya tidak adanya bukti tertulis pemesanan barang kepada bagian pengiriman,mengakibatkan kemungkinan terjadi kesalahan saat penyerahan barang, bahkan juga kecurangan. Dokumen yang digunakan oleh PT Pasoka Sumber Karya hanya faktur penjualan tunai saja.

# SARAN

1. Bagi PT Pasoka Sumber Karya

Berdasarkan kesimpulan diatas, peneliti memberikan saran dan rekomendasi agar bagian order penjualan dipisah dengan penerimaan kas. Hal tersebut dilakukan agar tidak adanya kemungkinan kesalahan penginputan danmengantisipasi adanya kecurangan. Dengan pemisahan prosedur tersebut, maka akan lebih jelas pembagian tugas masing-masing. Pembagian prosedur penjualan yang jelas dan terstruktur akan meningkatkan pelayanan dan kinerja pada PT Pasoka Sumber Karya. Penulis juga merekomendasikan adanya faktur sementara untuk catatan pramuniaga dalam pembuatan permintaan pesanan.

1. Bagi Akademi Akuntansi Indonesia Padang

Diharapkan kerja sama antara perguruan tinggi dengan perusahaan lebih ditingkatkan agar memudahkan peneliti untuk melakukan studi lapangan terkait tugas akhir.

# DAFTAR PUSTAKA

Binti, Mahtumah. 2018. *Administrasi Transaksi.* Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia

Butarbutar, Marisi, dkk. 2022. *Metode Penelitian: Pendekatan Disipliner.* Bandung: Media Sains Indonesia

Efendy, Jonaiedi dan Johnny Ibrahim. 2018. *Metode Penelitian Hukum.* Depok: Prenadamedia Group

Evanirosa, Christina Bagenda, dkk. *Metode Penelitian Kepustakaan.* Bandung: Media Sains Indonesia

Nasution, Dito Aditia Darma., Supraja, Galih., & Damanik, Annisa Fajariah. 2022. *Monograf Percepatan Pengembangan Produktivitas Regional dan Desa Melalui Analisis Efektivitas Sistem dan Prosedur Penerbitan Surat Perintah Membayar uang Persediaan (SPB-UP) Pada Sekretariat DPPR Sumatera Utara*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia

Purnamawati, Gusti Ayu. 2021. *Akuntansi Dan Implementasinya Dalam Koperasi Dan UMKM.* Depok: Rajagrafindo Persada.

Sudarmanto, Eko, dkk. 2021. *Sistem Pengendalian Internal*. Medan: Yayasan Kita Menulis

Telaumbanua, Eben Haezari. 2022. *Pengembangan Model WICDIE Dalam Pembelajaran.* DKI Jakarta: Publica Indonesia Utama

Raharjo, Suci. 2020. *Golden Rules To Better Life.* Bogor: Guepedia.

Rahmat. 2019. *Evaluasi Pembelajaran.*Yogyakarta: Bening Pustaka