

# **SISTEM PENJUALAN TUNAI MENGGUNAKAN PENDEKATAN PERPETUAL DI PT.RAMAYANA LESTARI SENTOSA**

Rizal Murtiyono<sup>1</sup>, Pedro Iriano<sup>2</sup>  
Prodi Komputerisasi Akuntansi  
STMIK IKMI Cirebon

## **ABSTRAK**

Belum optimalnya sistem penjualan, seperti penjualan barang dagang secara tunai, menyebabkan terjadinya keterlambatan laporan pertumbuhan penjualan disetiap bulannya, masih menggunakan Microsoft Excel. Selain itu, seringkali terjadinya kesalahan dalam pencatatan dan perhitungan pertumbuhan penjualan, data rusak dan seringkali hilang. Kurangnya pengetahuan staff Administrasi tentang sistem perhitungan pertumbuhan penjualan masih manual menyebabkan terjadinya kesalahan. Penulisan laporan ini menggunakan Pendekatan Perpetual. Metode perpetual merupakan sistem pencatatan, metode perpetual disebut juga metode buku adalah sistem dimana setiap persediaan yang masuk dan keluar dicatat di pembukuan. Setiap jenis barang dibuatkan kartu persediaan dan di dalam pembukuan dibuatkan rekening pembantu persediaan. Rincian dalam buku pembantu bisa diawasi dari rekening kontrol persediaan barang dalam buku besar. Hasil yang diharapkan dari laporan mudahnya terorganisasi laporan perhitungan penjualan, memudahkan pencarian data dan mengoptimalkan hasil laporan pertumbuhan penjualan menjadi lebih akurat.

**Kata Kunci :** *Dreamweaver, Penjualan Tunai, Perpetual, PHP, XAMPP*

## **A. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

PT. Ramayana Lestari Sentosa,Tbk merupakan salah satu perusahaan retail yang bergerak dalam bidang penjualan. Hal ini ditandai dengan semakin banyaknya usaha retail di Indonesia karena banyaknya permintaan masyarakat dan gaya hidup masyarakat yang semakin modern, yakni lebih menyenangkan suasana kenyamanan berbelanja, kemudahan dalam menemukan produk, kepraktisan dengan harga terjangkau. PT. Ramayana Lestari Sentosa,Tbk merupakan suatu

sarana berbelanja retail yang menawarkan berbagai jenis produk berbagai supplier untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Menjual berbagai produk makanan dan non makanan yaitu fashion termasuk pakaian, tas, sepatu, aksesoris, perabotan rumah tangga yang ditata menjadi bagian-bagian (department) dengan sistem pembelian secara swalayan. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan karena dari perusahaan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik

mereka sehingga dapat menghasilkan produk.

Berdasarkan buku yang di tulis oleh Mulyadi yang berjudul “Sistem Akuntansi” mengemukakan bahwa:

“Sistem suatu jaringan prosedur yang dibuat melalui pola terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan”.(Mulyadi, 2001b, p. 5)

Berdasarkan buku yang di tulis oleh Azhar Susanto yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi” mengemukakan bahwa:

“Sistem adalah kumpulan/group dari sub sistem/bagian/komponen baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu”.(Susanto, 2013, p. 22)

Menurut Basu Swastha dalam bukunya yang berjudul “Azas-azas Marketing” mengatakan bahwa:

“Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan”.(Swastha, 1998, p. 48)

Menurut Mulyadi dalam bukunya berjudul “Sistem Akuntansi” mengatakan bahwa:

“Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan

pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah itu uang di terima oleh perusahaan, barang di catat oleh perusahaan.”(Mulyadi, 2001a, p. 455)

Menurut Weygant dalam bukunya yang berjudul “Periodic Method” mengatakan bahwa:

“Kuantitas persediaan ditangan ditentukan, seperti yang tersirat oleh namanya, secara periodik. Semua pembelian persediaan selama periode akuntansi dicatat dengan mendebet akun pembelian.”(Weygant, 2007, p. 404)

Dari penjelasan diatas penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan, berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam kegiatan tersebut.

Berdasarkan penelitian terdahulu, yang telah dilakukan tentang penjualan. Penelitian yang dilakukan oleh Supriyanto, tentang pembangunan sistem stok barang dan penjualan pada Toko Sero Elektronik tahun 2012 dengan fokus masalah stok barang dan penjualan masih secara konvensional, pada Toko Sero Elektronik masih banyak permasalahan pada proses stok barang sampai penjualan alat elektronik karena masih dilakukan

secara konvensional sehingga berdampak terhadap keterlambatan di dalam penyampaian suatu informasi, baik kepada manajer maupun kepada konsumen. Diharapkan dengan adanya program ini, maka akan mempermudah proses pencarian dan meng- *update* suatu barang untuk sebuah informasi yang lebih akurat dan lebih tepat waktu sesuai dengan yang diharapkan dan diinginkan oleh pemakai atau *user* (Suprayitno, 2012). Selain itu, Penelitian yang dilakukan oleh Jonathan Firdaus tahun 2013 dengan fokus masalah, penjualan barang digunakan secara manual. Metode *Business e-customer*, dengan majunya teknologi informasi, maka peneliti akan membuat website penjualan pada perusahaan dengan menggunakan metode *Business e- Consumer*. Maksud dari aplikasi penjualan ini adalah untuk mempermudah pengguna untuk melihat informasi yang ada dalam website penjualan tersebut. Para pelanggan dapat melakukan pemesanan barang dan dapat mencari informasi produk mengenai perusahaan tanpa datang ke toko (Hutasoit, 2013). Penelitian yang dilakukan oleh Novita rini tahun 2010 dengan fokus masalah masih menggunakan system manual, dengan itu diharapkan bisa terkomputerisasi untuk mempermudah pegawai .(Rini, 2010) Studi literatur diatas akan dijadikan

sebagai pijakan dalam membuat Tugas akhir ini. Dimana dapat disimpulkan dari tiga penelitian di atas bahwa :

Pentingnya sistem penjualan tunai. Sistem Penjualan harus secara maksimal agar tidak menghambat transaksi penjualan dan mempermudah pengguna melihat informasi penjualan . Dengan adanya sistem Aplikasi penjualan maka akan mempermudah proses penjualan dan mempermudah mendapatkan informasi penjualan.

Dari kesimpulan diatas bahwa penjualan meningkat pada bulan Januari dan mengalami penurunan di bulan Febuari dan Maret, disebabkan karena kurangnya barang dagangan dan acara promosi di PT.Ramayana Lestari Sentosa sehingga menyebabkan penjualan menurun dan tidak ada *Growth/* pertumbuhan penjualan di banding tahun lalu.

Permasalahan yang sering terjadi di PT.Ramayana Lestari Sentosa,Tbk yaitu kurang optimalnya sistem perhitungan pertumbuhan penjualan karena masih menggunakan Microsoft excel, dimana mengakibatkan data cepat rusak/hilang. Selain itu, data sulit untuk dicari.

Berdasarkan uraian diatas, maka dibuatlah judul “**Sistem Penjualan Tunai Menggunakan Pendekatan Perpetual di PT. Ramayana Lestari**

Sentosa, Tbk". Adapun alasan pembuatan laporan ini adalah mudahnya pencarian data yang akan dilakukan serta tepat waktu dalam pembuatan laporan perhitungan Pertumbuhan Penjualan.

### 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini, adalah :

1. Kurangnya pengetahuan staff dalam menggunakan komputer untuk melakukan pengelolaan perhitungan pertumbuhan penjualan, mengakibatkan kurang efisiensinya hasil laporan penjualan.
2. Sulitnya pencarian data laporan penjualan di dalam pembukuan, mengakibatkan efektifitas kinerja staff belum optimal.
3. Kurang akuratnya hasil laporan penjualan

### 4. Pembatasan Masalah

Pada laporan penelitian agar laporan penelitian yang dilakukan sesuai dengan perencanaan maka terdapat pembatasan masalah, diantaranya:

1. Penelitian hanya dilakukan terhadap transaksi yang mempengaruhi penjualan yaitu transaksi penjualan tunai melalui pendekatan perpetual.
2. Penelitian hanya dilakukan terhadap fungsi-fungsi yang terkait dengan

sistem informasi akuntansi penjualan tunai, dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai.

3. Perancangan sistem informasi akuntansi penjualan tunai berdasarkan kebutuhan perusahaan dan kelayakan investasi.

### 5. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya laporan penelitian ini antara lain :

- a) Mengetahui sistem penjualan tunai menggunakan pendekatan perpetual di PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk
- b) Merancang sistem penjualan tunai menggunakan pendekatan perpetual di PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk,
- c) Menerapkan sistem penjualan tunai menggunakan pendekatan perpetual di PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk,

### 6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penyusunan laporan ini adalah :

- a. Mengetahui bagaimana cara menggunakan pendekatan perpetual untuk mempermudah laporan penjualan.
- b. Mengetahui Perhitungan pertumbuhan Penjualan.
- c. Dapat di gunakan oleh mahasiswa

STMIK IKMI Cirebon khususnya dalam membangun sitem aplikasi perhitungan pertumbuhan

- d. Dapat di gunakan sebagai aplikasi bagi staf administrasi dalam pengelolaan penjualan.

## **B. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Teori Metode *Spiral***

Menurut Reymond Retikan, dalam penelitiannya yang berjudul “Sistem Informasi Absensi Berbasis Web untuk Kegiatan Konferensi” menyatakan bahwa:

“model yang memadukan sifat iteratif atau perulangan dari model pengembangan *Prototyping* dengan model *Waterfall* yang sistematis dan terkontrol, sehingga memungkinkan proses pengembangan sistem secara bertahap sampai selesai”.(Retikan, 2016, p. 47)

### **2.2 Teori Sistem**

Menurut Jogiyanto, dalam bukunya yang berjudul Analisis dan Desain Sistem Informasi mengatakan bahwa:

“Terdapat dua kelompok dalam mendefinisikan sistem, yaitu yang menekankan pada prosedurnya dan yang menekankan pada komponen atau elemennya.”(Jogiyanto, 1989, p. 34)

### **2.3 Teori Penjualan**

Menurut Marwan.A dalam bukunya yang berjudul penjualan mengatakan bahwa:

“penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan karena dari perusahaan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan unuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat menghasilkan produk .(Marwan.A, 1986, pp. 8–18)(Marwan.A, 1986)

### **2.4 Teori Pertumbuhan Penjualan**

Menurut Barton, dalam penelitiannya yang berjudul penjualan mengatakan bahwa:

”Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang”.(Barton, 1989, p. 4)

### **2.5 Teori Perpetual**

Menurut Kieso pengertian metode persediaan perpetual yaitu sebagai berikut :

“Dalam sistem persediaan perpetual (perpetual inventory system) secara terus-menerus melacak perubahan akun persediaan. Yaitu, semua pembelian dan penjualan (pengeluaran) barang di catat

secara langsung ke persediaan pada saat terjadi".(Kieso, 2008, p. 405)

## C. METODE PENELITIAN

### 3.1 TEKNIK PENGUMPULAN DAN ANALISIS DATA

Tahapan ini menjelaskan tentang teknik pengumpulan dan analisis data tugas akhir yang berjudul sistem penjualan tunai menggunakan pendekatan periodik di PT.Ramayana Lestari Sentosa,Tbk, di dalamnya terdapat beberapa teknik pengumpulan data.. Disertai juga penjelasan singkat bagaimana prosedur tugas akhir akan dilakukan, maka penjelasan teknik pengumpulan data dan analisis data, sebagai berikut :

#### 3. Teknik Pengumpulan Data

Didalam teknik pengumpulan data, terdapat 4 tahapan, penjelasan tahap teknik pengumpulan data, sebagai berikut :

##### a. Observasi

Tahapan observasi dilakukan dengan pengambilan data dan pengamatan di lapangan, data penelitian pendukung penelitian merupakan hasil pengumpulan data dari bagian penjualan PT. Ramayana Sentosa,Tbk , yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan studi dokumentasi dilapangan.

##### b. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan cara

mewawancari :

a. Supervisor Administrasi dengan pertanyaan ?

1. Apa saja yang menjadi kendala pihak penjualan, dalam perhitungan pertumbuhan penjualan di PT.Ramayana Lestari Sentosa,Tbk ?
2. Sudah berapa lama permasalahan tersebut menjadi kendala pada perhitungan pertumbuhan penjualan ?

b. Kepala Toko dengan pertanyaan ?

1. Bagaimana solusinya agar penjualan selalu mencapai target yang sudah ditetapkan perusahaan diPT.Ramayana Lestari Sentosa,Tbk?
2. Bagaimana solusinya agar *customer* selalu ingin berbelanja diPT.Ramayana Lestari Sentosa,Tbk?

##### c. Studi Dokumentasi

Dalam laporan menggunakan 2 dokumen pendukung yaitu, dokumen internal dan dokumen eksternal, dimana dua dokumen tersebut menjadi dasar penelitian yang dilakukan, dua penjelasan dokumen tersebut sebagai berikut :

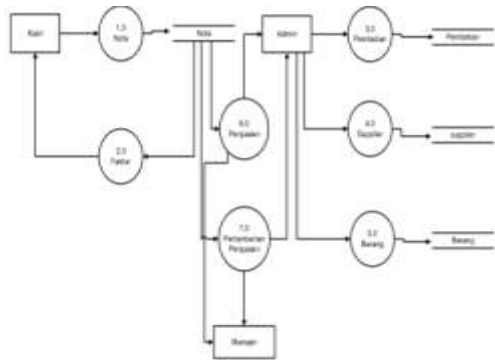
1. Dokumen Internal :
  - a. Nota Penjualan
  - b. Data penjualan
  - c. Validasi Penjualan

2. Dokumen Exsternal :

C. Tanda terima penjualan **HASIL DAN PEMBAHASAN**

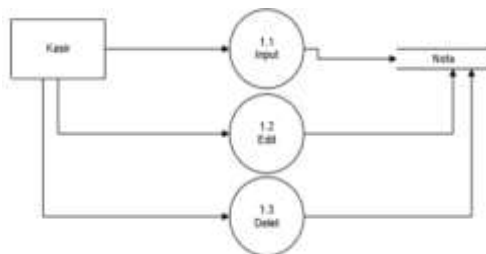
**4.1 DFD Level 0**

DFD level 0 merupakan breakdown dari konteks diagram yang telah digambarkan diatas. Didalamnya terdapat rincian kinerja sistem yang berupa aliran data dari setiap proses yang ada. Berikut dibawah ini merupakan DFD level 0 dari Aplikasi penjualan tunai di PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk.



Gambar 1 DFD level 0

**4.2 DFD level 1**



Gambar 2 DFD level 2

**4.3 Tampilan Login**



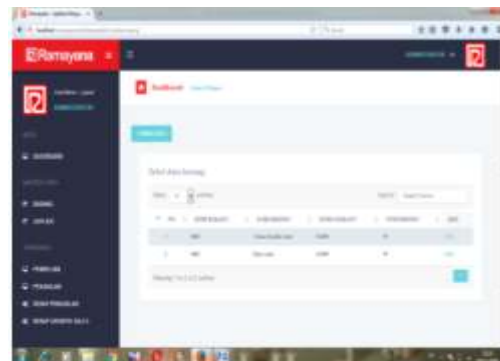
Gambar 3 Tampilan Login

**4.4 Tampilan Menu**



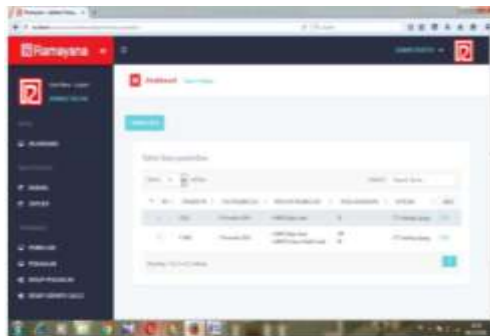
Gambar 4 Tampilan Menu

**4.5 Tampilan Data Barang**



Gambar 5 Tampilan Data Barang

**4.6 Tampilan Data Pembeli**



Gambar 6 Tampilan Data Pembeli

#### 4.7 Tampilan Tambah Pembelian



Gambar 7 Tampilan tambah pembelian

#### 4.8 Tampilan Tambah Penjualan



Gambar 8 Tampilan tambah penjualan

#### 4.9 Tampilan Laporan Penjualan



Gambar 9 Tampilan laporan penjualan

#### 4.10 Tampilan Rekap Pertumbuhan Penjualan

### D. KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil laporan dan analisis data dalam penelitian yang telah penulis lakukan. Dan sejalan dengan permasalahan yang telah dikemukakan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Mengetahui Laporan pertumbuhan penjualan di PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk di harapkan menggunakan aplikasi yang sesuai.
2. Merancang Laporan pertumbuhan penjualan di PT. Ramayana Lestari Sentosa akan memudahkan mendapatkan informasi dan laporan pertumbuhan penjualan lebih efisien dan akurat.
3. Menerapkan Laporan pertumbuhan penjualan di PT. Ramayana Lestari Sentosa, Tbk menggunakan database yang terkomputerisasi yang



berkelanjutan, sehingga banyaknya laporan bulan sebelumnya mudah di cari.

## 5.2 Saran

1. Membuat laporan pertumbuhan penjualan disarankan sebaiknya menggunakan aplikasi agar hasilnya lebih akurat dan mempercepat pekerjaan untuk karyawannya.
2. Perlu adanya pemeliharaan dan pengembangan terhadap sistem yang telah dibuat sehingga sistem dapat dipergunakan sesuai dengan kebutuhan seperti adanya pembaharuan informasi baik isi maupun tampilan aplikasi.
3. Perlu memperbaiki dan mengembangkan aplikasi untuk membuat laporan pertumbuhan penjualan agar data tidak hilang dan mudah untuk di cari.

## DAFTAR PUSTAKA

Barton. (1989). Landasan Teori Tingkat Pertumbuhan Penjualan.

Hutasoit, J. F. (2013). Indomarco Priscatama Dengan Menggunakan Metode Bussnies To Consumer ( B2c ). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Pt. Indomarco Priscatama Dengan Menggunakan Metode Bussnies To Consumer (B2C), (November), 109–113.

Jogiyanto. (1989). IJNS – Indonesian

Journal on Networking and Security - Volume 3 No 4 – Oktober 2014 – ijns.org. Analisis Dan Desain Sistem Informasi, 34.

Kieso. (2008). Universitas Sumatera Utara. Persediaan, 405.

Marwan.A. (1986). ST AY. Penjualan, 8–18.

Mulyadi. (2001a). No Title. Sistem Akuntansi, 455. Mulyadi. (2001b). PENJUALAN KREDIT , PIUTANG DAN PENERIMAAN KAS PADA PT . INSAN MEDIA PRATAMA. Sistem Akuntansi, 5.

Retikan, R. (2016). Teori metode Spiral. Informasi Absensi Berbasis Web Untuk Kegiatan Konferensi, 47.

Rini, N. (2010). No Title. Sistem Informasi Penjualan Barang Toko Sumber Urip, 1–63. Suprayitno. (2012). (IJCSS) 14 - Indonesian Journal on Computer Science Speed - FTI UNSA Vol 9 No 3 – Desember 2012 - ijcss.unsa.ac.id. Pembangunan Sistem Stok Barang, 9(3), 94– 103.

Susanto, A. (2013). Sistem Informasi Akuntansi.

Swastha, B. (1998). Azaz Azaz Manaemen. Azaz Azaz Manajemen, 48. Weygant. (2007). Metode Pencatatan Persediaan periodik. Periodic Method, 404.