



Analisis siklus penjualan pada kedai ibu rini

Nanda Indah Lestari, Indah Pertiwi, Neng Linda Puspitasari

¹Departemen of Accounting, Pamulang University

e-mail: ¹nandaindahlestari26@gmail.com, dosen01936@unpam.ac.id, ¹puspitasarilinda981@gmail.com

Article History: Received on 28 Oktober 2022, Revised on 22 November 2022, Published on 15 Desember 2022

ABSTRACT

The purpose of this study is (1) to determine the sales cycle at Ibu Rini's shop in 2020. (2) to find out the threats that arise in internal control. This research method uses descriptive qualitative research methods. Data collection techniques used in this study were interview documentation and observation. Based on the results of the research carried out, it can be seen that (1) the seller in making sales must pay more attention to the conditions and situations at that time in which the condition must be that the seller must be more active in marketing or promotion in sales, always correcting what is lacking in taste, appearance and comfort at the place of sale so that consumers feel interested and want to buy what is being sold in Ibu Rini's shop. (2) Judging from the inhibiting factors, this shop experienced a decline when Covid-19 surged high because it became rare for consumers to come directly to Ibu Rini's shop, experiencing losses in the last three months due to the impact of Covid-19. From a situation like this, the seller must think of other ways to keep sales going by registering the food menu on OnlineFood so that consumers who are afraid to leave the house can order through the application, in this case it also helps in updating the ordering method and can help optimize the targets needed in sales and keep on selling.

Keywords: Ibu Rini's shop, income, sales

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui siklus penjualan pada kedai ibu rini tahun 2020. (2) untuk mengetahui ancaman yang muncul dalam pengendalian internal. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dokumentasi dan observasi. Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan dapat diketahui bahwa (1) Penjual dalam melakukan penjualan harus lebih memperhatikan lagi kondisi dan situasi pada saat itu yang dimana kondisi tersebut harus penjual harus lebih aktif dalam memasarkan atau promosi dalam penjualannya selalu mengoreksi apa yang kurang dalam segi rasa, tampilan dan kenyamanan pada tempat jualannya agar konsumen merasa tertarik dan ingin membeli apa yang di jual dalam kedai ibu rini ini. (2) Dilihat dari faktor penghambatnya kedai ini mengalami penurunan pada saat covid-19 melonjak tinggi karena itu menjadi jarang konsumen datang langsung ke kedai ibu rini ini, mengalami kerugian pada tiga bulan terakhir akibat dampak covid-19. Dari situasi seperti ini penjual harus memikirkan cara lain agar penjualan tetap terus berjalan dengan cara mendaftarkan menu makanannya di OnlineFood agar konsumen yang takut untuk keluar rumah bisa memesan melalui aplikasi dalam hal ini juga membantu dalam mengupdate cara pemesanan dan bisa membantu mengoptimalkan target yang dibutuhkan dalam penjualan dan tetap terus berjalan penjualannya.

Kata kunci: Kedai Ibu Rini, pendapatan, penjualan

Pendahuluan

Pada UMKM jika sudah mampu mendapatkan keuntungan yang besar maka usaha yang dilakukannya juga memiliki pengeluaran yang tidak sedikit, namun setiap usaha memiliki prinsip untuk menekan pembiayaan yang keluar menjadi seminimum mungkin. Hal inilah yang menjadi akibat banyaknya transaksi yang terjadi. Dalam UMKM memiliki beragam transaksi maka diperlukannya bantuan teknologi informasi berupa komputer, agar pekerjaan – pekerjaan yang tidak dapat dilakukan dalam waktu singkat agar dapat dilakukan dengan mudah. Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM). Menurut peraturan perundang -undangan No.20 tahun 2008. UMKM dibedakan menjadi beberapa kriteria, yaitu : usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Usaha mikro adalah usaha yang memiliki omzet maksimal 300 juta pada setiap tahun, usaha kecil memiliki omzet dari 300 juta hingga 2,5 milyar setiap tahun, sedangkan usaha menengah memiliki omzet 2,5 milyar hingga 50 milyar setiap tahun. Pada UMKM juga memiliki beberapa kendala yaitu pada permodalan.

Penerapan Sistem informasi penjualan memiliki prosedur dalam hal mencatat, mengkalkulasikan, membuat dokumen serta membuat informasi penjualan untuk keperluan kedepannya untuk usaha yang di dirikannya, mulai dari di terima nya order penjualan sampai pencatatan timbulnya tagihan atau piutang dagang. Sistem informasi akuntansi rangkaian laporan catatan, data, grafik yang menggambarkan keuangan dalam perusahaan atau lembaga yang digunakan oleh manajemen untuk bahan pengambilan keputusan. Penerapan sistem informasi pada suatu usaha bisnis secara umum dapat meningkatkan daya saing dengan cara memberikan nilai tambah pada produk dan layanan yang dihasilkan, (Mulyadi, 2016:3)

Penjualan merupakan strategi utama perusahaan untuk dapat menjalankan usaha yang dijalankannya. Penjualan yang dilakukan dapat mendapatkan laba bagi pihak yang menjualnya. Apabila usaha mengalami banyak penjualan maka usaha usaha mendapatkan laba yang besar dan mendapatkan keuntungan bagi usahanya. Sedangkan menurut (Hadi, A. K. & Budi, S : 2020) Penjualan adalah adanya arus keluar barang dari perusahaan kepada konsumen baik dilakukan secara tunai dan kredit. Penjualan juga proses terjadinya transaksi penjualan dimana konsumen mencari suatu barang yang di butuhkan dan sesuai keinginan pembeli dan penjual melanjutkan transaksi yaitu membayar barang yang telah dipilih nya dan menjadi keuntungan bagi kedua belah pihak. Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas penulis tertarik mengambil penelitian mengenai sistem informasi pada kedai ibu rini. pencatatan yang dilakukan masih manual

mnggunakan nota atau buku penjualan secara manual karna itu yang dilakukan tidak efektif dan kemungkinan banyak salah catat atau tidak tercatatnya laporan. Maka saya bertujuan untuk mengembangkan sistem informasi penjualan agar lebih efisien dan efektif dengan menggunakan teknologi yang lebih maju lagi. Oleh karena itu saya mengambil judul **“AnalisisSiklus Penjualan Pada Kedai Ibu Rini”**

Tinjauan Pustaka

Menurut Bank Dunia, UMKM merupakan suatu bisnis yang memenuhi dua dari tiga kriteria yaitu kekuatan karyawan, ukuran aset atau penjualan tahunan (Das, 2017). Sedangkan Menurut Tambunan (2013: 2) UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi. Berdasarkan definisi di atas dapat dikatakan bahwa UMKM adalah usaha yang didirikan perorangan dengan modal sendiri dan rancangan sendiri untuk memajukan usaha dan ekonomi kehidupannya agar lebih sejahtera. Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Ada beberapa jenis penjualan dimana salah satu nya yaitu Penjualan Tunai. Pengertian Penjualan Tunai menurut Mulyadi (2013:455) mengatakan bahwa: Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Dari pengertian diatas dapat di simpulkan Penjualan Tunai, maka dapat di simpulkan bahwa penjualan tunai adalah transaksi jual beli yang dilakukan ole dua orang dan menerima barang yang diinginkan atas kesepakatan bersama.

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha (2014) sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual
 - a. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan.
 - b. Harga produk atau jasa.
 - c. Syarat penjualan, seperti : pembayaran, pengiriman.
2. Kondisi Pasar
 - a. Jenis pasar

- b. Kelompok pembeli
 - c. Daya beli
 - d. Frekuensi pembelian
 - e. Keinginan dan kebutuhan
3. Modal
- Dengan modal perusahaan akan dapat melakukan aktivitas yang bisa meningkatkan volume penjualan.
4. Kondisi Organisasi
- Perusahaan Kondisi organisasi yang ada dalam perusahaan bisa mempengaruhi tingkat penjualan suatu perusahaan.
5. Faktor-faktor lain
- a. Promosi
 - b. Distribusi

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Tujuan penelitian ini untuk menerapkan laporan keuangan pada perusahaan. Penelitian ini dilaksanakan di Kedai Ibu Rini Jl. Pendidikan No.6, RT.001/RW.007, Grogol, Kec. Limo, Kota Depok, Jawa Barat 16514. Metode yang digunakan dalam menganalisis data yang di peroleh adalah analisis Deskriptif Kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif dilakukan dengan beberapa tahap yaitu mengkombinasikan hasil wawancara, analisis pencatatan, pengumpulan data serta mengolah data yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan.

Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian pada Toko Bangunan Sumber Makmur diperoleh informasi data sebagai berikut :

1. Pencatatan Keuangan Kedai Ibu Rini

Kedai Ibu Rini tidak melakukan pencatatan, pencatatanya sangat sederhana tidak sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Laporan pembukuan Kedai Ibu Rini ini belum adanya pemisahan antara pendapatan dan beban dalam pendapatannya. Pencatatan yang dilakukan hanya pemasukan dan pengeluaran saja yang bersumber dari nota yang di arsipkannya tetapi tidak lengkap juga karna tidak di rapihkan dengan baik. Pemilik kedai merasa usaha nya hanya milik pribadi sehingga dalam pembukuan perhari nya tidak terlalu di pentingkan. Kedai ini pun hanya mencatat keperluan pengeluaran yang di anggap penting saja dan hanya sebagai pengingat, seperti

membayar listrik, membeli bahan untuk jualan tapi tidak di rincikan. Total pengeluaran di bandingkan dengan pemasukan kas pada bulan yang sama untuk mengetahui berapa laba yang di terima nya.

2. Bukti Transaksi

Nota adalah dokumen yang digunakan oleh Kedai Ibu Rini ini untuk segala macam bentuk transaksi baik penjualan dan pembelian. Pencatatan pengeluaran kas juga beberapa di masukan di dalam nota tersebut. Nota di jadikan untuk mencatat transaksi pengeluaran yang dilakukan seperti membayar listrik. Untuk pemasukannya dari hasil penjualan dimasukan jugake nota yang sama juga.

Tabel 4.1 Laporan Laba Rugi Kedai Ibu Rini

Keterangan	Debit	Kredit
Pendapatan Jasa		71.100.000
Total Pendapatan		71.100.000
Beban - Beban :		
Beban Listrik dan Kuota	1.500.000	
Total Beban		1.500.000
Laba Operasional		69.600.000
Pendapatan lain -lain		
Jumlah		

Format perhitungan laba atau rugi di Kedai Ibu Rini di hitung dari jumlah pendapatan yang di terima sebesar Rp. 71.100.000 dikurangi dengan beban ooperasional sebesar Rp. 1.500.000 maka laba bersih yang di terima Kedai Ibu Rini ini sebesar Rp. 69.600.000.,

Pembahasan

Pada penelitian di Kedai Ibu Rini ini di dapatkan hasil dari wawancara kepada pemilik kedai mendapatkan hasil bahwa pelaporan penjualan yang dilakukan sangat

sederhana di mana pencatatan hanya yang dirasa penting saja. Pelaporan keuangan juga belum sesuai dengan standar akuntansi, karena pencatatan tidak menunjukkan tahapan - tahapan seperti siklus akuntansi yang berlaku dan pencatatan hanya di pahami oleh pemilik itu sendiri. Sehingga peneliti membuat laporan laba/rugi. Format laporan laba/ rugi, pembuatan laporan laba/rugi untuk mengetahui Kedai Ibu Rini mengalami laba atau rugi dalam usaha nya periode enam bulan. Dengan melihat hasil pendapatan dan beban - beban pada laba/rugi juga dapat membantu untuk mengevaluasi perkembangan usaha nya untuk periode kedepannya.

Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat di simpulkan bahwa usaha kecil menengah membutuhkan pengetahuan akan pembukuan setiap hari nya. Tujuannya di buat strategi seperti itu untuk agar UKM tersebut dapat berjalan dengan baik dan mampu meningkatkan produktivitas usahanya. Salah satu upaya pengelolaan keuangan adalah dengan penerapan laporan keuangan tiap periode sesuai standar akuntansi yang berlaku, strategi ini digunakan karena untuk mengetahui perkembangan usaha Kedai Ibu Rini dari waktu ke waktu. Dari hasil penelitian Kedai Ibu Rini telah melakukan pencatatan laporan keuangan masih sangat sederhana dan secara manual berdasarkan pemahaman sendiri serta belum sesuai dengan siklus akuntansi dan tidak memiliki pengetahuan akan hal pembukuan laporan keuangan dan kurangnya kesadaran akan pentingnya laporan keuangan agar berkembang usahanya. Bukti penjualan di tulis pada nota yang sama lalu di arsipkan walaupun tidak rapi. Penerapan laporan keuangan ini dari hasil wawancara saat pengumpulan data untuk membuat laporan keuangan, namun saat penerapan langsung oleh pelaku usaha memiliki keterbatasan karna pemilik tidak sama sekali memiliki pengetahuan akan pembuatan laporan keuangan karna hal tersebut membutuhkan waktu cukup lama untuk melaksanakan pelatihan ppenerapan tersebut. Dari hasil penelitian ini pemilik kedai dapat mengetahui laba/rugi usaha nya dan bisa mengevaluasi untuk terus menjadi baik.

Saran

Berdasarkan hasil yang peneliti lakukan pada penjualan Kedai ibu rini, saya mengemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Dalam penjualan ini sebaiknya lebih melihat bagaimana situasi keadaan di hari hari itu dan bisa mengabil cara dengan promosi yang bih banyak terus

menawarkan agar konsumen bertambah banyak dan penjualan bisa lebih tinggi lagi. Mencoba dengan mengadakan inovasi baru atau menu - menu baru dalam penjualannya agar lebih banyak dan menarik untuk konsumen membelinya.

2. Dilihat dalam penjualan di kedai ibu rini ini mengalami penurunan yang signifikan pada tiga bulan terakhir disebabkan karena dampak dari virus yang sedang terjadi yaitu Covid 19. Disarankan untuk melakukan penjualan dengan mendaftarkan dagangannya ke penjualan online yang sekarang banyak orang menjalannya biasa dikenal dengan GoFood atau sebagainya karena ini juga termasuk salah satu cara promosi atau membantu konsumen yang takut ingin membeli secara langsung bisa menggunakan aplikasi yang telah disediakan. Ini juga menjadi salah satu faktor agar penjualan kembali naik dan pendapatan juga sesuai yang diinginkan penjual atau sesuai target yang telah ditentukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Majid. 2013. Strategi Pembelajaran. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Basu Swastha Dharmmesta. (2014). Manajemen Pemasaran. BPFE: Yogyakarta
- Diana, Anastasia; Setiawati, Lilis. (2011). Sistem Informasi Akuntansi. Edisi Pertama. Yogyakarta: Andi.
- Hadi, A. K., & Budi, S. (2020). Analisis Pengendalian Piutang Usaha Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih. *Jurnal Penelitian Implementasi Akuntansi (JPIA)*, 1(1), 71-87.
- Krismiaji. (2015). Sistem Informasi Akuntansi edisi ketiga. Yogyakarta: unit penerbit dan Sekolah Tinggi Ilmu YKPN
- Lilis, Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini. 2011. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta : Graha Ilmu.
- Mulyadi, (2016). *Sistem Akuntansi*. Penerbit : Salemba Empat Jakarta Selatan.
- Mulyadi, (2013). *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Nickels, William G, et al, (2010). Pengantar Bisnis Edisi 8-Buku 2. Jakarta: Salemba Empat
- Samryn, (2011). Pengantar Akuntansi Mudah Membuat Jurnal Dengan Pendekatan Siklus Transaksi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Sugiyono, (2015). Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, (2018). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, penerbit Alfabeta, Bandung
- Tambunan M Rudi, (2013), Pedoman penyusunan Standard operating prosedur, Edisi 2013, Penerbit Maiesta.