

Analisis Siklus Penjualan Pada Indomaret Surya Sumantri 23 Cab. Bandung

Dea Mutiarani

Akuntansi, Digitech University, 40000, Indonesia
dea10221233@digitechuniversity.ac.id

Susilawati

Akuntansi, Digitech University, 40000, Indonesia
susilawati@digitechuniversity.ac.id

Abstract

This research aims to analyze the accounting information system in the sales cycle at Indomaret Surya Sumantri 23, Bandung. An efficient sales cycle is very important to maintain stock availability and increase customer satisfaction. However, in the last two months, Indomaret Surya Sumantri has experienced repeated stock shortages and delays in delivery of goods. This is caused by limited human resources who have to carry out more than one task, so that orders for goods are often late. This research uses a descriptive qualitative approach with data collection techniques through interviews, observation and documentation. Research respondents included Indomaret employees, shop heads, and customers who experienced the impact of stock shortages. The research results show that even though the accounting information system at Indomaret Surya Sumantri 23 has been integrated with the central system, there are still obstacles in inventory management which cause inaccuracies in the process of ordering and receiving goods. The implications of this research indicate the need for improvements in the stock management system, increasing efficiency in shipping goods, as well as adjusting employee duties to avoid ordering delays. By strengthening internal control and optimizing the accounting information system, it is hoped that Indomaret Surya Sumantri 23 can increase sales cycle efficiency and customer satisfaction.

Keywords: *Accounting Information System, Sales Cycle, Out of Stock, Indomaret, Operational Efficiency.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan di Indomaret Surya Sumantri 23, Bandung. Siklus penjualan yang efisien sangat penting untuk menjaga ketersediaan stok barang dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Namun, dalam dua bulan terakhir, Indomaret Surya Sumantri mengalami kekosongan stok yang berulang dan keterlambatan pengiriman barang. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan sumber daya manusia yang harus menjalankan

lebih dari satu tugas, sehingga pemesanan barang sering terlambat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Responden penelitian mencakup karyawan Indomaret, kepala toko, serta pelanggan yang mengalami dampak dari kekosongan stok. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun sistem informasi akuntansi di Indomaret Surya Sumantri 23 sudah terintegrasi dengan sistem pusat, masih terdapat kendala dalam pengelolaan persediaan yang menyebabkan ketidaktepatan dalam proses pemesanan dan penerimaan barang. Implikasi dari penelitian ini menunjukkan perlunya perbaikan dalam sistem pengelolaan stok, peningkatan efisiensi dalam pengiriman barang, serta penyesuaian tugas karyawan untuk menghindari keterlambatan pemesanan. Dengan penguatan pengendalian internal dan optimalisasi sistem informasi akuntansi, diharapkan Indomaret Surya Sumantri 23 dapat meningkatkan efisiensi siklus penjualan dan kepuasan pelanggan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Siklus Penjualan, Kekosongan Stok, Indomaret, Efisiensi Operasional.

I. PENDAHULUAN

Siklus penjualan muncul sebagai kerangka penting dalam manajemen bisnis untuk memastikan bahwa proses penjualan dilakukan dengan efisien, terstruktur, dan menghasilkan keuntungan. Namun siklus ini pada dasarnya menjadi landasan untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan hasil akhir perusahaan dan perusahaan yang mampu mengelola siklus penjualannya dengan baik cenderung lebih sukses dalam mencapai target pemasaran dan pertumbuhan bisnis.

Di Indomaret Surya Sumantri, Sukajadi, sistem informasi akuntansi digunakan untuk menjaga ketersediaan stok yang lebih lengkap dibandingkan toko-toko sekitar, sehingga mampu memberikan kenyamanan dan harga yang kompetitif bagi masyarakat setempat. Proses persediaan barang dagang di Indomaret dilakukan berdasarkan data stok kosong di toko. Pemesanan dilakukan setelah pengecekan stok untuk memastikan barang yang habis segera dipesan melalui sistem, sehingga persediaan selalu tersedia tanpa kekosongan di hari berikutnya.

Namun pada dua bulan terakhir Indomaret Surya Sumantri mengalami kekosongan stok dan keterlambatan pengiriman barang. Kekosongan barang tersebut disebabkan oleh beberapa faktor utama yaitu salah satunya adalah karyawan yang bertugas mengelola stok sering kali harus menjalankan tugas lain, seperti double job, merapikan rak dan mengawasi staf, sehingga pemesanan barang tidak dilakukan tepat waktu. Selain itu, manajemen stok di Indomaret surya sumatri masih memiliki kendala dalam mendeteksi barang yang hampir habis sehingga Ketika stok barang di sistem tidak akurat atau tidak diperbaharui secara real-time maka akan menyebabkan keterlambatan dalam pemesanan ulang.

Terkait hal ini, peneliti menggali respon masyarakat mengenai Indomaret tersebut. Peneliti melakukan wawancara pada dua orang warga sekitar minimarket

Kec. Sukajadi, yaitu firda Agustina seorang mahasiswi dari salah satu universitas swasta di Bandung dan Ibu Ratna ibu rumah tangga, menunjukkan bahwa mereka memilih Indomaret karena harga yang lebih murah dan persediaan yang lebih lengkap dibandingkan warung biasa. Namun, keduanya mengeluhkan kekosongan stok yang sering terjadi dan waktu tunggu yang lama untuk ketersediaan barang, yang membuat pengalaman berbelanja mereka kurang memuaskan.

Hasil wawancara dengan karyawan dan konsumen menunjukkan bahwa kekosongan stok yang sering terjadi membuat konsumen kecewa dan menunjukkan kelemahan dalam pengendalian internal perusahaan, yang berisiko mengganggu sistem pengelolaan persediaan.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi siklus penjualan di Indomaret Surya Sumantri 23 serta mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam pelaksanaannya.

Penelitian terdahulu yang mendukung, Elya Rohali & Noor Shodiq Ask (2020) Menyatakan bahwa, penelitian ini menemukan bahwa perangkapan tugas antara kasir dan pencatatan penjualan memengaruhi efisiensi siklus penjualan. Hal ini mirip dengan temuan di Indomaret, di mana karyawan multitugas menghambat manajemen stok dan Fernando Tjandra & Agnes Utari Widyaningdyah (2023) Menyatakan bahwa, penelitian ini menyoroti kelemahan dalam sistem akuntansi yang tidak memiliki pengingat otomatis untuk jatuh tempo stok. Hal serupa ditemukan di Indomaret, di mana tidak ada fitur notifikasi otomatis untuk restocking barang dan Fefti Yulian Mela & Waliatun (2024) Menyatakan bahwa, penelitian ini menemukan bahwa pencatatan manual dalam proses penerimaan kas dan pengelolaan stok meningkatkan risiko manipulasi data. Masalah ini relevan dengan Indomaret, di mana pencatatan manual memengaruhi keakuratan data stok.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Sistem

Sistem menurut Sujarweni (2019:1) adalah kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan. Pengertian sistem dilihat dari masukan dan keluarannya. Sistem adalah salah satu rangkaian yang berfungsi menerima input (masukan), mengolah input, dan menghasilkan output (keluaran). Sistem yang baik akan mampu bertahan dalam lingkungannya. Jika dilihat dari prosedur atau kegiatannya, sistem adalah suatu rangkaian prosedur atau kegiatan yang dibuat untuk melaksanakan program.

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem yang mengelola data keuangan dan transaksi bisnis untuk menghasilkan informasi akurat yang mendukung keputusan manajerial dan operasional dalam organisasi. Jonny Seah (2020) Menyatakan bahwa Sistem informasi adalah gabungan dari berbagai komponen teknologi informasi yang

saling bekerja sama dan menghasilkan suatu informasi guna untuk memperoleh satu jalur komunikasi dalam suatu organisasi atau kelompok. Informasi adalah kumpulan pesan bermakna yang terdiri dari simbol-simbol dan dapat ditafsirkan. Informasi dapat direkam sebagai tanda, dan merupakan hasil pengolahan data yang memberikan arti serta manfaat. Namun, tidak semua hasil pengolahan data menjadi informasi hanya data yang memiliki makna dan manfaat bagi seseorang yang dianggap informasi. American Institute of Certified Public Accountants (AICPA): Menurut AICPA, akuntansi adalah proses pengidentifikasian, pengukuran, pencatatan, dan komunikasi informasi keuangan yang relevan untuk pengambilan keputusan.

Meiryani (2020) Menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi merupakan kumpulan unsur-unsur atau komponen yang saling terintegrasi dan bekerja sama dalam mencapai satu tujuan yaitu mengolah data keuangan menjadi informasi keuangan. Sistem informasi akuntansi sangat penting dalam perusahaan sebagai alat pengendalian dan pengecekan.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi penting bagi pengguna akuntansi, baik pihak eksternal maupun internal perusahaan dan pengembangan sistem ini sering melibatkan auditor internal dan eksternal untuk menilai pengendalian sistem informasi dalam proses audit.

Oleh karena itu, pengembangan sistem yang tujuannya:

1. Untuk memperbaiki kualitas informasi
2. Untuk memperbaiki suatu pengendalian internal
3. Untuk meminimalkan biaya yang berkaitan

Tujuan-tujuan dalam sistem informasi akuntansi saling berhubungan, tetapi terkadang terjadi konflik dalam perusahaan. Namun, Sistem informasi akuntansi juga menjadi faktor penting dalam pengambilan keputusan perusahaan. Berikut informasi dari beberapa pihak sistem informasi akuntansi yaitu:

I. Pihak Internal

Pada pihak internal, sistem informasi akuntansi mendukung manajemen dengan menyediakan informasi untuk mengelola operasi dan sumber daya. Dalam akuntansi manajemen, terdapat dua komponen utama untuk perencanaan dan pengendalian.

- 1) Sistem akuntansi biaya digunakan untuk membantu dalam perencanaan dan pengawasan aktivitas pengadaan, distribusi, dan penjualan.
- 2) Sistem budgeting adalah bagian dari keuangan perusahaan yang berfokus pada perencanaan masa depan dan bermanfaat untuk membantu manajer dalam perencanaan dan pengawasan.

II. Pihak Eksternal

- 1) Pelanggan
- 2) Pemasok
- 3) Pemegang Saham
- 4) Pegawai
- 5) Pemberi pinjaman
- 6) Instansi pemerintah

Sistem informasi akuntansi terdiri dari tiga subsistem utama:

- 1) Sistem Pemrosesan Transaksi: Mendukung operasional harian perusahaan.
- 2) Sistem Buku Besar/Laporan Keuangan: Menghasilkan laporan keuangan seperti laba rugi, neraca, arus kas, dan pengendalian pajak. Sistem Pelaporan Manajemen: Menyediakan laporan keuangan khusus bagi pihak internal untuk pengambilan keputusan, seperti anggaran, laporan kinerja, dan pertanggungjawaban.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Agus (2020) Menyatakan bahwa fungsi sistem informasi akuntansi adalah

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas dan transaksi.
2. Memproses data menjadi informasi yang dapat digunakan dalam proses pengambilan keputusan.
4. Melakukan kontrol secara tepat terhadap aset organisasi.

Siklus Sistem Informasi Akuntansi

Boockholdt dalam Erica, dkk (2019) Menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi meliputi empat siklus akuntansi, yaitu

1. Siklus Pendapatan, kejadian yang berkaitan dengan pendistribusian barang atau jasa ke entitas lain dan pengumpulan pembayaran. Aktivitas siklus pendapatan antara lain:
 - a. Menerima Pesanan Penjualan
 - b. Pengiriman Barang
 - c. Penangihan dan Piutang Usaha
 - d. Tagihan Kas
2. Siklus Pengeluaran, kejadian yang berkaitan dengan pengeluaran untuk keperluan pembayaran barang atau jasa yang digunakan untuk operasional perusahaan. Aktivitas siklus pendapatan antara lain:
 - a. Aktivitas melakukan pemesanan
 - b. Aktivitas menerima dan menyimpan barang
 - c. Pembayaran fatur pembelian
3. Siklus Produksi, kejadian yang berkaitan dengan pengolahan sumber daya menjadi barang atau jasa.
4. Siklus Keuangan, kejadian yang berkaitan dengan perolehan dan manajemen dana modal, termasuk kas.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sistem informasi yang mengatur serangkaian prosedur dan metode untuk menghasilkan, menganalisis, mendistribusikan, dan memperoleh informasi untuk mendukung pengambilan keputusan penjualan. Tujuan sistem informasi akuntansi penjualan adalah mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat, memverifikasi konsumen yang layak menerima kredit, mengirim produk dan memberikan jasa tepat waktu, membuat tagihan atas produk dan jasa secara tepat waktu dan akurat, dan mengelompokkan penerimaan kas secara cepat dan akurat, memposting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang, untuk menjaga keamanan produk dan untuk menjaga kas

perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan, termasuk sistem informasi akuntansi, harus dirancang secara internal.

Hal ini karena penjualan kredit dan tunai merupakan sumber pendapatan utama perusahaan. Aktivitas penjualan yang tidak dikelola dengan baik, khususnya penjualan kredit, mengakibatkan perusahaan tidak hanya gagal memenuhi target penjualannya, tetapi juga menurunkan pendapatan yang secara langsung merugikan perusahaan. Sebuah sistem informasi penjualan harus mampu menciptakan sistem informasi yang up-to-date mengenai harga, prospek, saluran distribusi, syarat pengiriman dan pembayaran. Menurut Hall (2021), sistem ini membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi proses penjualan, mulai dari pemesanan hingga pencatatan pembayaran, serta meminimalkan risiko kesalahan pencatatan. Dalam sistem penjualan berbasis teknologi informasi, integrasi antara berbagai modul, seperti persediaan, penagihan, dan pembayaran, menjadi elemen kunci. Marwaha et al. (2022) menekankan bahwa otomatisasi proses dalam SIA penjualan tidak hanya meningkatkan kecepatan transaksi tetapi juga memberikan analisis data yang lebih baik untuk mendukung pengambilan keputusan strategis.

Siklus Penjualan

Romney, Steinbart, & Bagranoff (2020) Menyatakan bahwa siklus penjualan merupakan rangkaian aktivitas bisnis yang terintegrasi, melibatkan pengelolaan pesanan, pengiriman barang atau jasa, penagihan, hingga penerimaan pembayaran dari pelanggan. Dalam era digital, siklus ini didukung oleh pemanfaatan teknologi informasi untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan akurasi, dengan fokus pada pengalaman pelanggan sebagai pusat pertukaran informasi eksternal. Pertukaran informasi yang efektif dalam siklus ini melibatkan interaksi sistem yang bersifat real-time antara perusahaan, pelanggan, dan mitra bisnis.

Penjualan

Sumiyati dan Yamimatun (2021) Menyatakan bahwa tujuan penjualan adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan mengelola yang baik. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya, misalnya pedagang, agen dan tenaga pemasaran.

Tujuan Penjualan

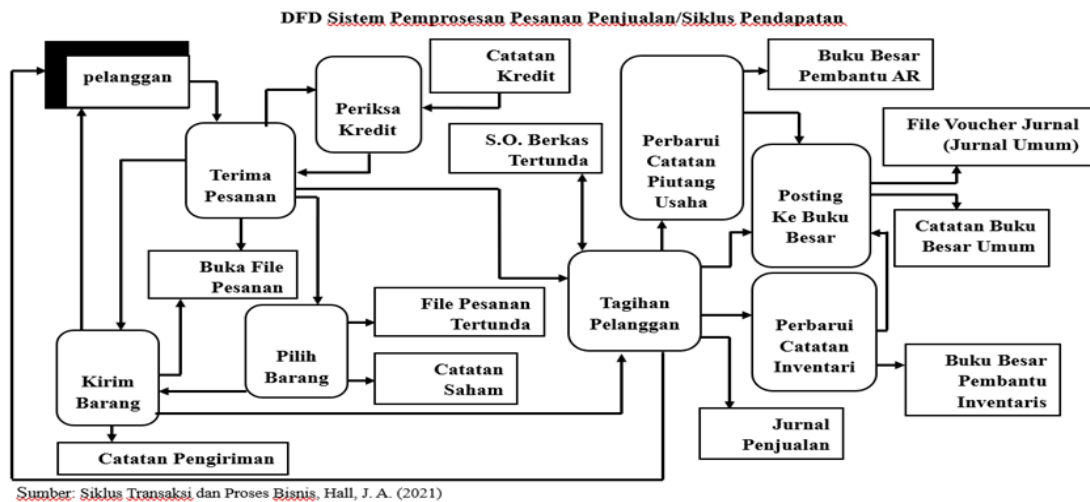
Sumiyati dan Yamimatun (2021) Menyatakan bahwa tujuan penjualan adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

Pengendalian Internal

Berdasarkan COSO (2013), Pengendalian internal mencakup lima elemen utama lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Implementasi pengendalian internal yang kuat membantu mencegah kesalahan pencatatan dan kecurangan dalam siklus penjualan.

Pencatatan Transaksi

Azwar et al. (2022) Menyatakan bahwa pencatatan akuntansi merupakan pencatatan suatu transaksi yang didasarkan pada dokumen sumber atau bukti bukti transaksi. Selain itu, pencatatan akuntansi dapat dikatakan sebagai prosedur yang berguna untuk menganalisis transaksi keuangan yang telah terjadi dengan cara mencatat pada kolom debit dan kredit.



III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan sistem informasi akuntansi siklus penjualan yang diterapkan di Indomaret Surya Sumantri 23 Cab dan mengidentifikasi berbagai masalah yang muncul, seperti kekosongan stok barang penjualan dan kendala yang menyebabkan siklus penjualan di Indomaret Surya Sumatri 23 tidak berjalan sebagaimana mestinya. Penelitian deskriptif berfokus pada pengumpulan data untuk menggambarkan kondisi atau situasi yang ada tanpa berusaha mengubah atau memanipulasi variabel yang ada. Objek penelitian adalah Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan pada Indomaret Surya Sumantri 23 Cab. Bandung. Subjek penelitian terdiri dari Kepala Toko, Supervisor, karyawan, dan 2 konsumen. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur dengan panduan pertanyaan yang fleksibel, bertujuan mengali informasi tentang proses dan prosedur penjualan pada perusahaan terkait.

Wawancara ini dilakukan dengan kepala toko sebagai informan serta para pihak terkait seperti supervisor, dan karyawan dan 2 konsumen. Selain itu, observasi dilakukan dengan mengamati langsung bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan digunakan dalam operasional perusahaan, termasuk pengelolaan dokumen transaksi serta bagaimana cara dokumen diproses. Observasi dilakukan dengan tujuan mendeteksi efisiensi atau kesalahan prosedur yang mungkin tidak teridentifikasi melalui wawancara. Dokumentasi juga digunakan sebagai metode pendukung dengan

mengumpulkan dokumen terkait seperti surat jalan, bukti data pemrosesan, surat jalan paket sehingga bisa memvalidasi data. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan metode analisis tematik yang mencakup tahap reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data dari wawancara, observasi, dan dokumentasi dikategorikan berdasarkan tema yang relevan untuk mengidentifikasi pola permasalahan serta Solusi dalam penerapan Siklus Penjualan di Indomaret Surya Sumatri 23 Cab. Bandung. Validasi data dilakukan melalui Teknik trigulasi, yaitu dengan membandingkan temuan penelitian. Penelitian ini dilakukan selama bulan Oktober 2024 hingga Februari 2025.

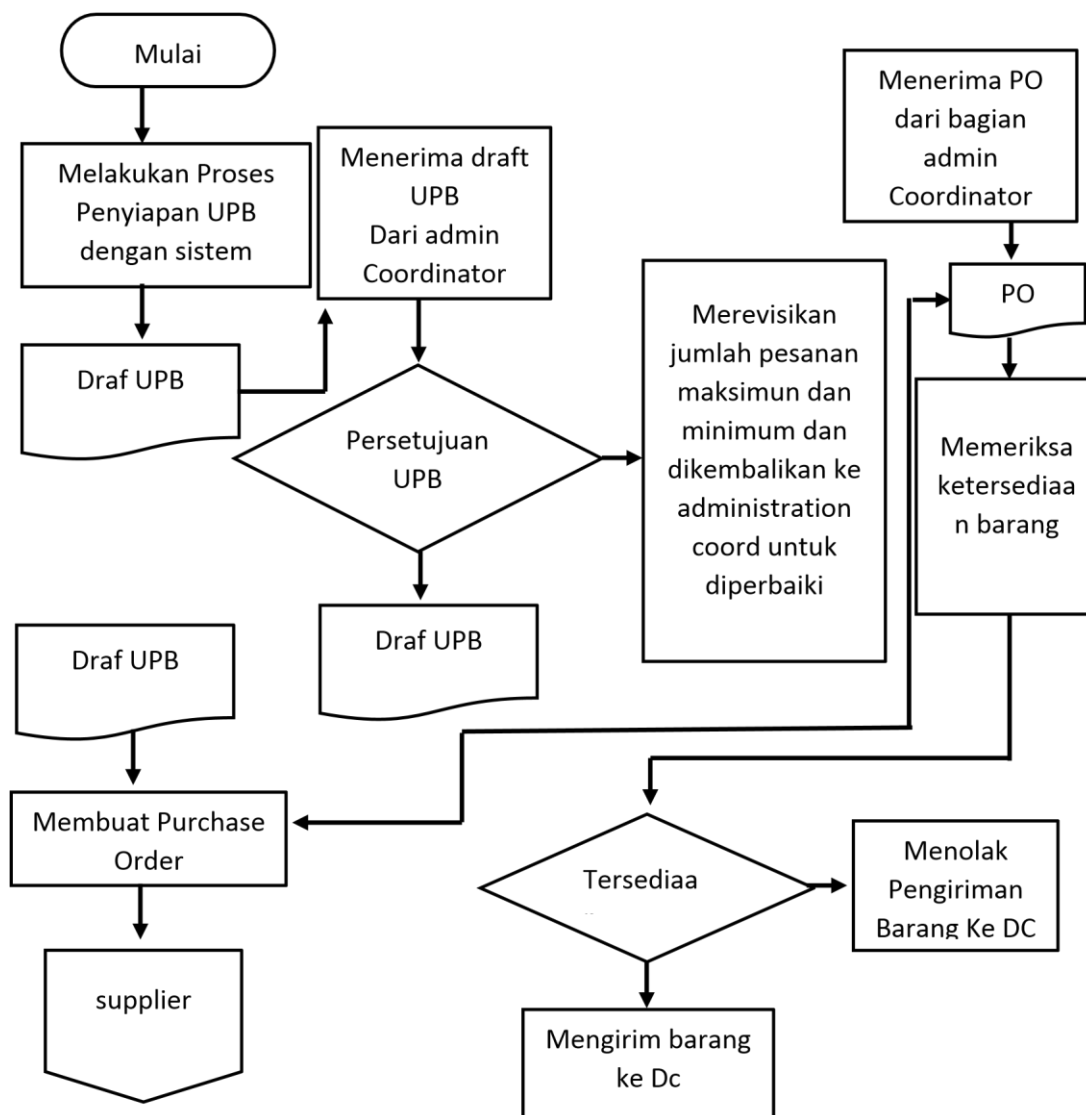
IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Analisis Siklus Penjualan pada Indomaret Surya Sumatri 23 yang berasal dari wawancara dan observasi langsung Hasil wawancara yaitu meliputi, Akurasi Pencatatan Transaksi, Pencatatan transaksi diindomaret dicatat otomatis oleh sistem Pos yaitu Point Of Sale setiap transaksi penjualan dicatat melalui sistem kasir berbasis Pos dan terhubung dengan data base pusat. Sistem ini juga otomatis mencatat barang yang dibeli, jumlah, harga, diskon, dan total pembayaran, serta bisa melacak stok barang, pendapatan harian, dan data penjualan produk. data dari sistem Pos laporan harian untuk mencatat total penjualan, uang masuk dan stok barang yang keluar. Kelengkapan Dokumen Transaksi, Merujuk pada tersedianya seluruh dokumen yang diperlukan untuk mendukung setiap transaksi, baik dalam pencatatan keuangan maupun dalam operasional perusahaan. Prosedur Penerimaan Order, Pada prosedur penerimaan order yang ada di indomaret surya sumatri yang merupakan jaringan minimarket modern, biasanya didasarkan pada sistem terintegrasi untuk memastikan efisiensi dan keakuratan. Ketepatan waktu dalam Pengiriman Barang, Keandalan Pengendalian Internal, Merujuk pada proses, kebijakan, dan sistem yang dirancang untuk memastikan bahwa pengelolaan stok barang dilakukan secara akurat, efisien, dan sesuai dengan tujuan organisasi. Pengendalian internal yang andal membantu mencegah kesalahan, kehilangan, atau penyalahgunaan barang dan mendukung pengambilan keputusan yang tepat.

Dari sisi teori, kondisi ini menunjukkan belum optimalnya penerapan prinsip pengendalian internal (COSO, 2013). idealnya, pemisahan tugas antara bagian pemesanan, penerimaan, dan pencatatan dilakukan agar risiko kesalahan berkurang. Mengenai sistem informasi akuntansi penjualan pada Indomaret Surya Sumatri 23. Indomaret Surya Sumantri 23 merupakan jaringan minimarket yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari. Dalam penjualannya sendiri minimarket ini memiliki sistem penjualan. Penulis fokus pada siklus penjualan dengan dilatar belakangi permasalahan yang terjadi pada sistem siklus penjualan. Berdasarkan informasi yang telah didapatkan peneliti dari proses penelitian.

Berikut Siklus Penjualan yang ada pada Indomaret Surya Sumantri 23 Cab. Bandung sebagai berikut:



Sumber: Indomaret Surya Sumantri 23 Cab Bandung (2024)

Berdasarkan perbandingan antara flowchart teori Hall (2021) dan temuan di Indomaret Surya Sumantri, terdapat beberapa perbedaan signifikan dalam fokus dan implementasi sistemnya. Flowchart teori Hall lebih menitikberatkan pada pemrosesan pesanan dan siklus pendapatan yang mencakup penerimaan pesanan, pemeriksaan kredit, pemrosesan stok, pengiriman barang, serta pencatatan keuangan di buku besar dan jurnal. Sementara itu, flowchart di Indomaret lebih berorientasi pada operasional toko, yang terbagi menjadi dua aspek utama, yaitu proses penjualan di kasir dan pemesanan barang ke supplier.

Pembahasan Penelitian

Romney, Steinbart, & Baganoff (2020) Menyatakan bahwa siklus penjualan merupakan rangkaian aktivitas bisnis yang terintegrasi, melibatkan pengelolaan

pesanan, pengiriman barang atau jasa, penagihan, hingga penerimaan pembayaran dari pelanggan. Siklus penjualan yang ada di Indomaret Surya Sumatri 23. Tahapan pertama Pengelolaan Stok Barang, yaitu dengan cara pemilihan barang, barang yang dijual dipilih berdasarkan kebutuhan konsumen di area tertentu lalu pengadaan barang, barang didistribusikan dari gudang pusat (distribution center) Indomaret atau dari supplier langsung lalu pengisian rak, barang diletakkan di rak sesuai kategori, dengan sistem tata letak yang memudahkan pelanggan. Tahapan kedua Promosi dan Penawaran, yaitu Indomaret menawarkan berbagai promosi, seperti diskon, bundling produk, atau program loyalitas (Indomaret Card). Promosi disebarluaskan melalui media seperti brosur, aplikasi, atau media sosial. Tahapan ketiga Penjualan Langsung (Point of Sale) yaitu, Interaksi Pelanggan, Pelanggan memilih barang dari rak dan membawa ke kasir lalu proses di kasir dan barang di-scan menggunakan sistem POS (Point of Sale) dan kasir menghitung total belanjaan termasuk pajak dan potongan harga (jika ada) dan Pelanggan membayar dengan tunai, kartu debit/kredit, dompet digital, atau e-voucher. Tahapan keempat Pencatatan Transaksi Azwar et al. (2022) Menyatakan bahwa pencatatan akuntansi merupakan pencatatan suatu transaksi yang didasarkan pada dokumen sumber atau bukti transaksi. Pencatat transaksi yang ada di Indomaret Surya Sumatri yaitu, transaksi dicatat otomatis oleh sistem POS dan terhubung dengan database pusat dan sistem ini juga melacak stok barang, pendapatan harian, dan data penjualan produk. Tahapan kelima Pengelolaan Data Penjualan yaitu, data dari setiap transaksi diolah untuk melihat tren penjualan, mengevaluasi produk yang laris, dan merancang promosi baru dan data ini juga membantu menentukan pengadaan barang untuk menjaga ketersediaan stok. Tahapan keenam Layanan Purna Jual (After-Sales Service) yaitu, Indomaret menyediakan layanan pengembalian barang sesuai kebijakan tertentu, misalnya jika barang rusak atau salah dan pelanggan juga dapat memberikan feedback untuk meningkatkan pelayanan. Tahapan ketujuh Pelaporan dan Analisis Keuangan yaitu, penjualan harian, mingguan, dan bulanan dilaporkan untuk mengevaluasi performa toko dan keuntungan dihitung dan dibandingkan dengan target yang telah ditetapkan.

Penjualan di Indomaret Surya Sumantri 23 mengalami fluktuasi yang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Pada hari-hari tertentu, seperti akhir pekan, awal bulan, atau saat ada promosi khusus, toko cenderung lebih ramai karena banyak pelanggan yang datang untuk berbelanja kebutuhan mereka. Sebaliknya, pada hari kerja atau saat tidak ada diskon menarik, jumlah pelanggan cenderung lebih sedikit. Selain itu, faktor cuaca juga dapat memengaruhi tingkat penjualan. Misalnya, saat musim hujan, permintaan terhadap produk seperti jas hujan dan mie instan meningkat, sedangkan pada musim panas, minuman dingin lebih diminati. Ketersediaan barang juga menjadi faktor utama dalam memengaruhi tingkat keramaian toko. Jika banyak produk yang kosong, pelanggan cenderung kecewa dan beralih ke toko lain, sehingga penjualan pun menurun.

Kekosongan stok barang memiliki dampak langsung terhadap penjualan di Indomaret Surya Sumantri 23. Jika produk yang dicari pelanggan tidak tersedia, mereka akan memilih untuk berbelanja di tempat lain, yang menyebabkan potensi

kehilangan pendapatan bagi toko. Produk-produk dengan permintaan tinggi, seperti kartu e-money dan jas hujan, sering kali mengalami kekosongan, sehingga pelanggan tidak dapat membeli barang tersebut meskipun ada niat untuk membelinya. Selain itu, karyawan juga harus menghadapi keluhan pelanggan akibat ketersediaan barang yang tidak stabil, yang dapat memengaruhi reputasi toko. Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan sistem manajemen stok yang lebih efisien, seperti pemantauan real-time dan otomatisasi pemesanan barang. Dengan adanya perbaikan dalam pengelolaan stok, Indomaret Surya Sumantri 23 dapat meningkatkan kepuasan pelanggan serta menjaga kestabilan tingkat penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian di Indomaret Surya Sumantri 23, ditemukan bahwa sistem informasi akuntansi sudah terintegrasi dengan sistem pusat, namun masih terdapat kendala dalam pengelolaan stok yang menyebabkan ketidaktepatan dalam proses pemesanan dan penerimaan barang. Salah satu permasalahan utama adalah stok barang yang tidak terlihat secara real-time dalam sistem, yang mengakibatkan keterlambatan dalam restocking barang yang habis. permasalahan utama adalah keterlambatan pemesanan barang terjadi karena sistem tidak memberikan notifikasi otomatis ketika stok hampir habis. Hal ini menyebabkan kekosongan barang, terutama pada produk dengan permintaan tinggi serta perbedaan antara stok fisik dan stok dalam sistem sering terjadi akibat kesalahan pencatatan dan kurangnya pengecekan berkala serta Sistem POS (Point of Sale) sudah digunakan untuk mencatat transaksi secara otomatis, tetapi belum sepenuhnya terintegrasi untuk memberikan informasi stok yang akurat kepada manajemen toko serta pemantauan stok harus dilakukan secara manual, sehingga sering terjadi keterlambatan dalam pengisian ulang barang.

Permasalahan kedua yaitu, ada beberapa kendala yang dapat menyebabkan siklus penjualan di Indomaret 23 tidak berjalan dengan lancar kendala-kendala ini bisa bersifat internal maupun eksternal. Penyebab Utama kendala Stok Barang,

Romney & Steinbart (2020) Menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi yang efektif harus mampu memberikan informasi real-time tentang stok barang untuk mendukung pengambilan keputusan yang cepat, termasuk restocking barang dagangan. Ketidakesesuaian antara tingkat permintaan dan stok menunjukkan kelemahan dalam sistem informasi akuntansi yang kurang responsif terhadap kebutuhan pasar. Stok habis (Out of Stock) barang yang sering dicari pelanggan tidak tersedia karena keterlambatan pengadaan atau kesalahan perencanaan dan stok berlebih (Overstock) barang yang kurang diminati menumpuk, sehingga memakan tempat dan modal kerja, serta barang yang sudah kadaluarsa terutama makanan atau minuman yang sudah kadaluarsa dapat menimbulkan kerugian. Penyebab Kedua Masalah Distribusi, Christopher (2020) Menyatakan bahwa dalam Logistics & Supply Chain Management, pandemi dan dinamika global memperparah gangguan pada rantai pasok, menciptakan masalah seperti keterlambatan pengiriman dan kenaikan biaya logistik. Keterlambatan pengiriman, masalah di rantai pasok, seperti kendaraan distribusi rusak, cuaca buruk, atau kemacetan, dapat menghambat pengiriman barang ke toko dan kesalahan dalam pengiriman pengiriman barang yang tidak sesuai dengan pesanan (kuantitas atau jenis barang) dapat memengaruhi operasional toko. Penyebab

Ketiga Teknologi dan Sistem, Romney, Steinbart, & Bagranoff (2020) Menyatakan bahwa dalam edisi terbaru Accounting Information Systems menyoroti kendala dalam adopsi teknologi informasi, seperti kurangnya integrasi sistem, biaya implementasi tinggi, dan resistensi terhadap perubahan di kalangan karyawan. Gangguan sistem POS, sistem Point of Sale yang bermasalah (misalnya, server down atau perangkat kasir rusak) dapat memperlambat proses transaksi serta kesalahan data stok, data stok yang tidak akurat antara sistem dan kondisi nyata di toko bisa menyebabkan pengambilan keputusan yang keliru. Penyebab Keempat Kinerja Karyawan, Dessler (2020) Menyatakan bahwa dalam Human Resource Management menyoroti kendala seperti kurangnya tenaga kerja dengan keterampilan digital, keterbatasan pengembangan karir, dan perubahan pola kerja akibat remote working. Kurangnya pelatihan, karyawan yang kurang terampil dalam mengoperasikan sistem atau melayani pelanggan dapat memengaruhi kelancaran penjualan dan kesalahan dalam pencatatan stok, penghitungan transaksi, atau pelayanan pelanggan bisa mengganggu siklus penjualan. Penyebab Kelima Kompetisi Pasar, Porter (2020) Menyatakan bahwa dalam pembahasan tentang Five Forces Model menyoroti bahwa inovasi teknologi dan globalisasi meningkatkan tekanan persaingan, terutama dengan masuknya pemain baru dan produk substitusi di pasar. Persaingan harga yaitu, jika harga di toko pesaing lebih murah atau promosi lebih menarik, pelanggan mungkin beralih ke tempat lain atau kemunculan toko baru, dan kehadiran pesaing di sekitar lokasi Indomaret dapat mengurangi jumlah pelanggan. Penyebab Keenam Perubahan Kebiasaan Konsumen yaitu penurunan daya beli, kondisi ekonomi yang melemah dapat mengurangi belanja konsumen lalu perubahan preferensi, konsumen mungkin lebih memilih belanja online atau produk dari merek tertentu yang tidak tersedia di Indomaret. Penyebab Ketujuh Faktor Eksternal, Menurut Kotler & Keller (2020) Menyatakan bahwa dalam Marketing Management, perusahaan menghadapi tantangan besar akibat fluktuasi pasar global, perang dagang, pandemi COVID-19, dan ketidakpastian ekonomi yang menghambat perencanaan strategis. Kondisi ekonomi, Inflasi, resesi, atau kebijakan pemerintah (seperti kenaikan pajak) dapat memengaruhi penjualan lalu pandemi atau bencana alam, kejadian ini dapat mengurangi kunjungan pelanggan ke toko atau masalah logistik global, Jika ada gangguan dalam rantai pasok global, seperti kelangkaan bahan baku, barang tertentu mungkin sulit didapatkan. Penyebab Kedelapan Gangguan Operasional Toko yaitu kerusakan fasilitas, misalnya, rak barang rusak, listrik mati, atau pendingin tidak berfungsi lalu lokasi yang tidak strategis, lokasi yang sulit diakses pelanggan bisa mengurangi potensi penjualan. Untuk mengatasi kendala-kendala ini, Indomaret biasanya mengandalkan evaluasi rutin, sistem manajemen modern, pelatihan karyawan, serta inovasi dalam promosi dan pengelolaan stok.

Temuan hasil penelitian, berdasarkan hasil analisis yaitu, kekosongan stok dalam wawancara dengan kepala toko dan karyawan menunjukkan bahwa jadwal pemesanan manual dua hari sekali sering terlambat karena karyawan sibuk dengan tugas lain seperti, merapikan rak dan melayani pelanggan lalu keterlambatan pengiriman, dalam Pengiriman barang dilakukan setiap dua hari dengan sistem First In First Out (FIFO) yang diterapkan, tetapi pengiriman barang tetap mengalami

keterlambatan. Feriyanto et al., 2024 menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi memiliki peran penting dalam pengelolaan stok dan efisiensi operasional perusahaan. Dalam penelitian ini, ditemukan bahwa peran ganda karyawan (*double job*) menjadi penyebab utama ketidakefisienan dalam pengelolaan stok. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian pada Indomaret Surya Sumantri 23, di mana karyawan yang bertanggung jawab atas pemesanan stok juga harus menjalankan tugas lain, menyebabkan keterlambatan pemesanan barang dan kekosongan stok. Oleh karena itu, diperlukan sistem yang lebih terstruktur dalam pengelolaan stok dan distribusi tanggung jawab karyawan untuk menghindari permasalahan ini. Dan kendala logistik seperti keterbatasan armada menghambat ketepatan waktu pengiriman lalu ada kinerja karyawan, kepala toko mengeluhkan bahwa kurangnya karyawan khusus untuk pengelolaan stok berdampak pada efisiensi proses restocking. Dan kurangnya pengendalian internal jadi tidak ada sistem otomatis yang memberi peringatan saat stok barang hampir habis. Penelitian ini juga menemukan bahwa pelanggan mengeluhkan kekosongan barang seperti gula, minyak, dan mie instan selama dua bulan terakhir.

Berdasarkan perbandingan antara flowchart teori Hall (2021) dan temuan di Indomaret Surya Sumantri, terdapat beberapa perbedaan signifikan dalam fokus dan implementasi sistemnya. Flowchart teori Hall lebih menitikberatkan pada pemrosesan pesanan dan siklus pendapatan yang mencakup penerimaan pesanan, pemeriksaan kredit, pemrosesan stok, pengiriman barang, serta pencatatan keuangan di buku besar dan jurnal. Sementara itu, flowchart di Indomaret lebih berorientasi pada operasional toko, yang terbagi menjadi dua aspek utama, yaitu proses penjualan di kasir dan pemesanan barang ke supplier.

Dalam teori Hall, pemesanan dilakukan oleh pelanggan, dan sebelum diproses, harus melewati tahap pemeriksaan kredit untuk memastikan kemampuan pembayaran. Sebaliknya, di Indomaret, barang tersedia langsung di toko tanpa pemeriksaan kredit, karena pelanggan melakukan pembayaran tunai atau debit secara langsung. Selain itu, dalam hal pengelolaan stok, teori Hall memperbarui data setelah transaksi dicatat dalam jurnal, sedangkan sistem di Indomaret memperbarui stok secara real-time melalui sistem terintegrasi seperti ERP dan POS.

Perbedaan utama lainnya adalah dalam pencatatan keuangan. Flowchart teori Hall mengacu pada sistem akuntansi yang berbasis jurnal umum, buku besar, dan piutang usaha, sedangkan di Indomaret, pencatatan lebih sederhana dan berfokus pada transaksi langsung di kasir serta pemesanan barang ke supplier berdasarkan stok minimum dan maksimum. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa teori Hall lebih relevan dalam sistem pencatatan keuangan berbasis akuntansi, sedangkan sistem di Indomaret lebih mengutamakan efisiensi operasional dan pengelolaan stok secara langsung.

V. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Siklus penjualan di Indomaret Surya Sumantri 23 mengikuti serangkaian tahapan yang mencakup pengelolaan stok, promosi, transaksi penjualan, pencatatan data, layanan purna jual, serta pelaporan keuangan. Proses penjualan dimulai dengan pengelolaan stok, di mana barang didistribusikan dari gudang pusat atau supplier, lalu diatur dalam rak berdasarkan kategori produk. Promosi dilakukan melalui diskon, bundling, dan program loyalitas yang menarik pelanggan. Dalam transaksi penjualan, pelanggan membawa barang ke kasir, yang kemudian diproses melalui sistem Point of Sale (POS) yang mencatat semua transaksi secara otomatis. Setelah transaksi selesai, data penjualan dipantau dan dianalisis untuk mengidentifikasi tren penjualan serta kebutuhan restocking barang. Layanan purna jual diberikan dalam bentuk kebijakan retur barang. Pada akhirnya, laporan keuangan disusun berdasarkan data penjualan harian, mingguan, dan bulanan untuk mengevaluasi performa toko dan memastikan keberlanjutan operasional.

Kendala dalam siklus penjualan yang berpotensi menghambat efisiensi bisnis. Salah satu kendala utama adalah kekosongan stok barang, yang disebabkan oleh keterlambatan dalam pemesanan dan pengiriman barang. Karyawan yang harus menjalankan multitugas, seperti merapikan rak sambil mengelola persediaan, menyebabkan keterlambatan dalam memesan barang yang sudah hampir habis. Masalah lainnya adalah sistem POS yang tidak memiliki notifikasi otomatis untuk stok hampir habis, sehingga kepala toko harus melakukan pengecekan manual sebelum mengajukan pemesanan. Selain itu, gangguan pada rantai pasok, seperti keterlambatan distribusi akibat faktor eksternal (kemacetan, cuaca buruk, atau kendala logistik), semakin memperparah ketidakseimbangan stok di toko. Beberapa solusi dapat diterapkan guna meningkatkan efisiensi dan memastikan ketersediaan barang yang lebih baik.

Pertama, sistem otomatisasi notifikasi stok habis perlu diterapkan pada sistem POS agar dapat memberikan peringatan jika stok barang mendekati batas minimum. Selain itu, penggunaan analisis prediktif berbasis data dapat membantu memperkirakan kebutuhan restocking berdasarkan tren penjualan sebelumnya, sehingga pemesanan barang bisa dilakukan secara lebih proaktif dan tepat waktu. Selanjutnya, dalam optimasi manajemen karyawan, perlu dilakukan pemisahan tugas antara manajemen stok dan layanan pelanggan agar staf yang bertanggung jawab atas inventaris dapat lebih fokus dalam mengelola persediaan barang.

Pelatihan khusus bagi karyawan juga diperlukan untuk meningkatkan pemahaman mereka dalam menggunakan sistem informasi dan melakukan pemesanan barang secara cepat dan akurat. Dengan demikian, kesalahan dalam pencatatan stok dan keterlambatan pemesanan dapat diminimalkan. Selain itu, peningkatan efisiensi rantai pasok menjadi langkah penting dalam mengurangi keterlambatan pengiriman barang. Indomaret perlu meningkatkan koordinasi dengan distribution center (DC) agar jadwal pengiriman lebih konsisten dan tidak terjadi penundaan yang berulang. Implementasi sistem pemesanan otomatis berbasis data

juga dapat membantu toko dalam menyesuaikan jadwal pengiriman berdasarkan permintaan stok di masing-masing cabang.

Terakhir, evaluasi dan pengawasan berkala harus dilakukan untuk memastikan akurasi stok yang lebih baik. Audit stok yang lebih ketat dan rutin akan membantu mendeteksi adanya ketidaksesuaian antara stok fisik dan data sistem sejak dini. Teknologi barcode scanner dan RFID juga dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan akurasi pencatatan stok secara real-time dan mengurangi kesalahan akibat pencatatan manual. Dengan menerapkan solusi-solusi ini, Indomaret Surya Sumantri 23 dapat mengurangi frekuensi kekosongan stok, meningkatkan efisiensi operasional, serta memberikan pengalaman belanja yang lebih baik bagi pelanggan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan operasional perusahaan, khususnya dalam hal manajemen stok dan efisiensi kerja.

Pertama, peningkatan sistem pengelolaan stok perlu dilakukan dengan mengintegrasikan sistem Point of Sale (POS) dengan modul prediktif agar pemantauan stok dapat dilakukan secara otomatis, sekaligus memberikan notifikasi ketika persediaan mendekati batas minimum. Selain itu, penerapan teknologi machine learning dapat dimanfaatkan untuk menganalisis pola permintaan pelanggan berdasarkan data historis penjualan, sehingga keputusan pengadaan barang menjadi lebih akurat. Perusahaan juga disarankan menambahkan fitur otomatisasi pemesanan ulang untuk barang yang memiliki tingkat perputaran tinggi, guna mengurangi ketergantungan pada sistem pemesanan manual.

Kedua, untuk mengatasi permasalahan kekosongan stok, perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap sistem restocking agar keterlambatan dalam pemenuhan stok dapat diminimalkan. Pengiriman barang sebaiknya dijadwalkan lebih sering untuk produk dengan permintaan tinggi, seperti mie instan dan jas hujan. Selain itu, penambahan jumlah armada logistik atau kerja sama dengan jasa ekspedisi tambahan dapat membantu memastikan kelancaran proses distribusi barang ke toko-toko.

Ketiga, peningkatan kompetensi karyawan juga menjadi faktor penting dalam menunjang keberhasilan sistem pengelolaan stok. Perusahaan dapat mengadakan pelatihan rutin bagi karyawan mengenai pengoperasian sistem POS dan ERP untuk meningkatkan efisiensi kerja. Program pelatihan manajemen stok bagi kepala toko dan karyawan terkait juga perlu diberikan, disertai dengan penggunaan modul simulasi stok untuk membantu karyawan memahami cara memprediksi potensi kekosongan barang secara lebih baik.

Keempat, peningkatan pengawasan operasional perlu diperkuat dengan melibatkan supervisor dalam memantau secara langsung aktivitas pengelolaan stok dan transaksi penjualan di toko. Penggunaan sistem real-time monitoring melalui dashboard ERP dapat membantu manajemen pusat dalam memperoleh laporan

kinerja operasional secara cepat dan akurat. Selain itu, frekuensi audit internal perlu ditingkatkan untuk memastikan pelaksanaan Standard Operating Procedure (SOP) berjalan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Jonny Seah. 2020. *Sistem Informasi: Komponen Teknologi untuk Komunikasi Organisasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hall, J. A. (2021). *Accounting Information Systems*. Mason, OH: South-Western Cengage Learning.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2020). *Accounting Information Systems*. Boston: Pearson.
- Sumiyati, & Yamimatun. (2021). *Pengantar Akuntansi: Konsep Dasar dan Implementasi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Sistem Informasi Akuntansi untuk Manajerial*. Bandung: Alfabeta.
- Marwaha, K., et al. (2022). *Digital Transformation in Sales Accounting Systems*. New Delhi: Tata McGraw-Hill.
- COSO. (2013). *Internal Control – Integrated Framework. Committee of Sponsoring Organizations*.
- Azwar, S., et al. (2022). *Pencatatan Transaksi Keuangan dalam Sistem Akuntansi Modern*. Surabaya: ITS Press.
- Meiryani. (2020). *Sistem Informasi Akuntansi: Konsep dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). *Pengertian Akuntansi*. New York: AICPA Press.
- Boockholdt, J.L. 2019. *Siklus Sistem Informasi Akuntansi dalam Erica*, dkk. Chicago: South-Western Cengage Learning.
- Agus. 2020. *Fungsi Sistem Informasi Akuntansi*. Diterbitkan oleh Universitas Teknologi Bandung Press.