

## **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Ammar Era *Medical* di Desa Gunung Sari**

Shinta Febryana Fambudi Putri<sup>1</sup>, Maria Magdalena Melani<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Djuanda, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi,  
Indonesia

[c.2210195@unida.ac.id](mailto:c.2210195@unida.ac.id), [maria.magdalen@unida.ac.id](mailto:maria.magdalen@unida.ac.id)

---

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Ammar Era *Medical* di Desa Gunung Sari. Latar belakang penelitian ini dilandasi oleh penggunaan *Microsoft Excel* secara manual dalam pencatatan transaksi penjualan, yang berisiko tinggi terhadap kesalahan input, manipulasi data, serta lemahnya pengendalian internal akibat tidak adanya pemisahan tugas dan prosedur standar operasional yang baku. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif melalui observasi langsung dan wawancara semi-terstruktur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan masih belum terintegrasi secara optimal dan bergantung pada pencatatan manual. Prosedur penjualan berjalan dari penerimaan pesanan hingga penerbitan *invoice*, namun masih menghadapi kendala seperti penyimpanan dokumen yang tidak terstruktur, ketergantungan pada *Excel*, serta keterbatasan SDM dan infrastruktur sistem. Kendala utama dalam penerapan sistem meliputi kurangnya pelatihan karyawan, kesenjangan data, serta minimnya dukungan dari manajemen. Penelitian ini merekomendasikan perlunya implementasi sistem akuntansi terkomputerisasi yang terintegrasi dengan penguatan pengendalian internal dan SOP, guna meningkatkan keakuratan data, efisiensi operasional, dan transparansi informasi penjualan.

**Kata Kunci:** Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, *Microsoft Excel*, PT Ammar Era *Medical*

### **PENDAHULUAN**

Dalam era globalisasi dan digitalisasi yang pesat, teknologi informasi telah mengubah fundamental cara perusahaan mengelola operasional dan keuangan, menempatkan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) sebagai elemen krusial yang mendukung pengambilan keputusan, pengawasan operasional, dan pengendalian keuangan. Khususnya dalam aktivitas penjualan, SIA bukan lagi sekadar alat pencatat transaksi, melainkan sistem vital yang memastikan akurasi data, pengendalian

internal, pelaporan yang relevan, serta menjadi dasar strategi penjualan dan penilaian performa bisnis.

PT Ammar Era *Medical*, sebagai distributor alat kesehatan dengan volume transaksi penjualan yang tinggi, sangat bergantung pada efektivitas SIA untuk memastikan seluruh transaksi tercatat dengan akurat dan sesuai prosedur. Perusahaan ini masih mengandalkan *Microsoft Excel* dalam mencatat dan mengelola data penjualan, termasuk transaksi tunai dan kredit. Penggunaan *Excel* ini, meskipun fleksibel, membawa risiko signifikan seperti kesalahan input, duplikasi, kehilangan data, dan manipulasi, serta kurangnya audit trail dan integrasi. Keterbatasan juga terlihat pada praktik pencatatan oleh staf yang sama dengan fungsi penerimaan pembayaran dan penyimpanan dokumen, serta absennya Prosedur Standar Operasional (SOP) yang menyebabkan inkonsistensi data dan membuka peluang kecurangan. Kondisi ini menunjukkan bahwa PT Ammar Era *Medical* masih dalam tahap awal pemanfaatan sistem informasi akuntansi dan menghadapi tantangan besar dalam menjaga kualitas data dan keteraturan administrasi penjualan, menciptakan fragmentasi informasi antar departemen. Fenomena ini menggaris bawahi kebutuhan mendesak bagi perusahaan untuk menata ulang sistem pencatatan dan memperkuat pengendalian internal guna menjaga stabilitas operasional dan integritas laporan keuangan.

Oleh karena itu, penulis terdorong untuk mengkaji secara mendalam sistem informasi akuntansi penjualan di PT Ammar Era *Medical*, mulai dari penerimaan pesanan hingga pengelolaan dokumen pendukung, mengidentifikasi kendala yang muncul, serta memberikan gambaran faktual dan rekomendasi bagi perbaikan sistem pencatatan yang lebih terstruktur dan terdokumentasi di masa depan. Dengan rumusan masalah utama yaitu bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang berjalan di PT Ammar Era *Medical* dan kendala apa saja yang dihadapi dalam penerapannya, yang bertujuan untuk mengetahui dan memahami sistem tersebut serta mengidentifikasi permasalahan yang ada. Berdasarkan latar belakang ini,

laporan KKL ini berjudul **“SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT AMMAR ERA *MEDICAL* DI DESA GUNUNG SARI”**

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Pendekatan kualitatif dipilih untuk memahami secara mendalam fenomena atau kegiatan yang diobservasi dalam konteks aslinya di PT. Ammae Era *Medical*. Penelitian deskriptif bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai berbagai kegiatan operasional, praktik kerja, serta struktur organisasi perusahaan yang menjadi objek kajian.

Untuk mengumpulkan data, digunakan dua metode utama yaitu observasi langsung dan wawancara. Penulis terlibat aktif dalam kegiatan harian seperti rekapitulasi data penjualan, pengarsipan dokumen, dan input data, yang memungkinkan observasi partisipatif terhadap alur kerja riil. Selain itu, wawancara semi-terstruktur dilakukan dengan karyawan dan pembimbing lapangan guna memperoleh informasi detail mengenai tugas, tanggung jawab, dan prosedur operasional standar.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

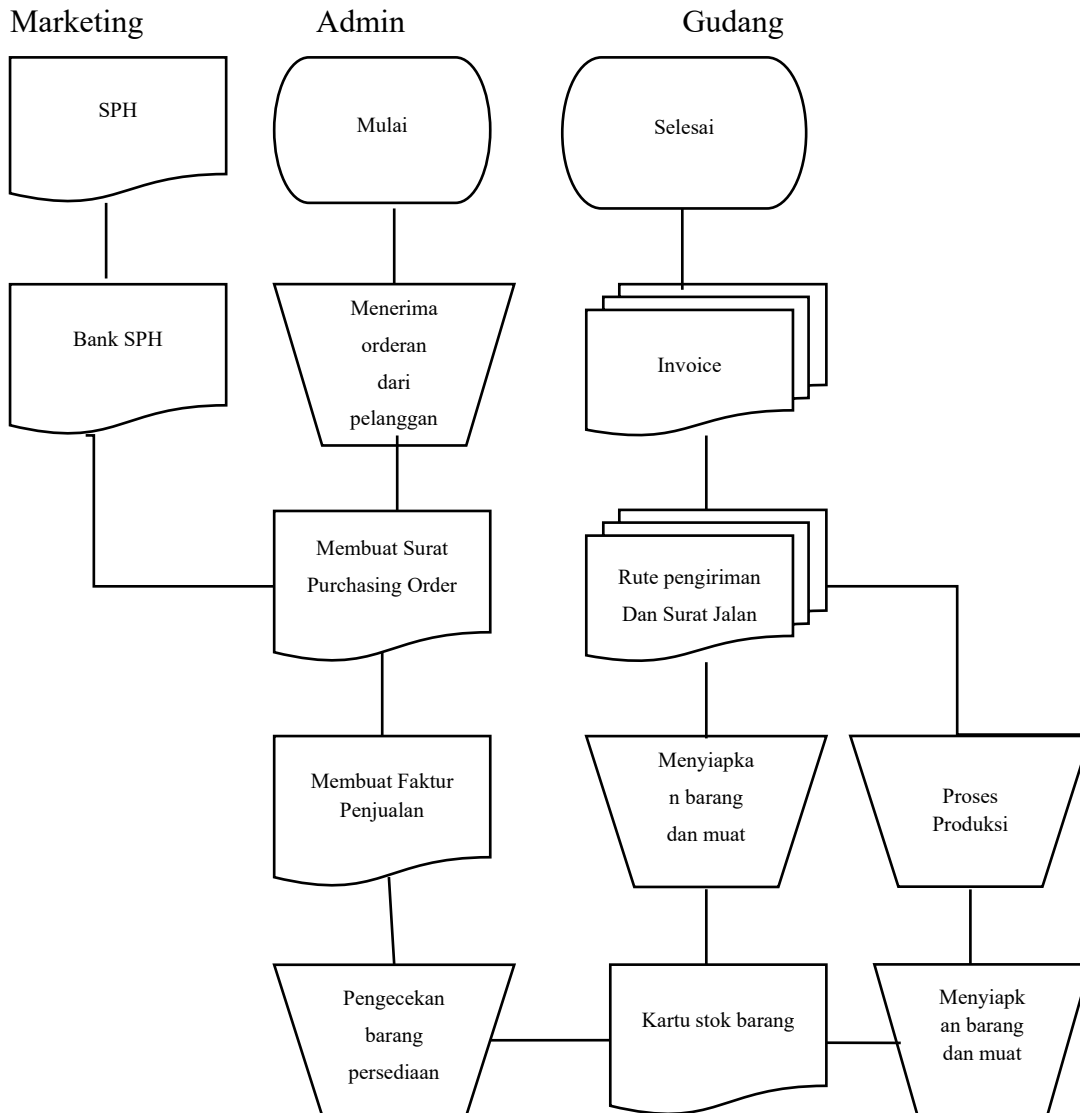
Dari hasil observasi dan wawancara yang sudah dilakukan, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di PT. Ammar Era *Medical* saat ini menguraikan beberapa aspek kunci, yaitu prosedur penjualan, dokumen pendukung dan aplikasi yang digunakan.

### **Prosedur Penjualan**

Prosedur penjualan pada PT. Ammar Era *Medical* disajikan dalam Tabel 1 Bagan alir Penjualan yaitu dimulai dari menerima orderan dari pelanggan dengan menerima pesanan atau permintaan dari pelanggan. Jika order melalui marketing pengecekan Surat Penawaran Harga (SPH) dan persetujuan dari Bank SPH, lanjutkan ke pembuatan Faktur Penjualan, lalu membuat surat *purchasing order* berdasarkan orderan pelanggan, dilanjutkan dengan pengecekan ketersediaan barang di gudang atau stok persediaan. Jika barang tersedia, lanjutkan dengan menyiapkan barang. jika barang tidak tersedia, mungkin perlu melalui "proses

produksi", lalu siapkan barang yang dipesan dan lakukan proses pemuatan untuk pengiriman, lalu catat setiap pergerakan barang pada kartu stok barang untuk memperbarui jumlah persediaan, dilanjutkan dengan menyiapkan ongkir dan surat jalan, terakhir buat dan keluarkan *invoice* (faktur) untuk pelanggan sebagai tagihan pembayaran.

**Tabel 1 Bagan alir Penjualan**



SPH : Surat Penawaran Harga

Sumber : Data Diolah, 2025

### Dokumen Penjualan

Setiap transaksi penjualan, baik tunai maupun kredit, didukung oleh dokumen fisik yang relevan seperti faktur penjualan, kwitansi penerimaan kas (untuk transaksi tunai), dan surat jalan. Dokumen-dokumen ini disimpan secara terpisah dari data elektronik yang diinput ke dalam sistem. Observasi menunjukkan bahwa penyimpanan dokumen fisik ini tidak selalu terdokumentasi dengan rapi, yang berpotensi menimbulkan kesenjangan atau

ketidaksesuaian antara data yang tercatat dalam sistem dengan bukti fisik transaksi di lapangan.

### **Aplikasi yang Digunakan**

Dalam mengelola data penjualan dan menyusun laporan keuangan, PT Ammar Era *Medical* masih sangat bergantung pada penggunaan *Microsoft Excel* sebagai alat bantu utama. Seluruh pencatatan transaksi penjualan, baik tunai maupun kredit, dilakukan secara manual ke dalam lembar kerja *Excel* tersebut. Meskipun *Excel* menawarkan fleksibilitas dan kemudahan akses, penggunaannya tanpa integrasi sistem yang solid menunjukkan bahwa perusahaan masih berada dalam tahap awal pemanfaatan sistem informasi akuntansi yang terpadu dan canggih.

### **Kendala yang dihadapi dalam Penerapan Sistem Informasi Penjualan**

Sistem informasi penjualan, yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi, seringkali menghadapi berbagai kendala kompleks dalam implementasinya di dunia nyata, yang bervariasi berdasarkan konteks organisasi, skala bisnis, dan jenis sistem. Kendala-kendala utama meliputi aspek Sumber Daya Manusia, di mana kurangnya pelatihan dan pemahaman karyawan dapat menyebabkan data tidak akurat, proses terhambat, bahkan penolakan terhadap sistem baru. Dari sisi teknis, masalah dapat muncul dari ketidakkompatibelan dengan sistem lama, ancaman keamanan siber yang membahayakan data sensitif, munculnya *bug* atau *error* yang mengganggu operasional, serta buruknya skalabilitas sistem yang tidak dirancang untuk pertumbuhan bisnis di masa depan. Lebih lanjut, kendala juga berasal dari Proses Bisnis dan Data, di mana proses bisnis yang belum terstandarisasi dapat memperparah kekacauan saat sistem baru diimplementasikan, dan kualitas data yang buruk akan menghasilkan *output* yang tidak akurat, sehingga membutuhkan upaya pembersihan dan migrasi data yang masif. Terakhir, kendala Manajemen dan Organisasi, khususnya kurangnya komitmen dari manajemen puncak, dapat menghambat alokasi sumber daya dan prioritas proyek, serta melemahkan upaya adopsi sistem oleh karyawan. Dengan memahami secara menyeluruh berbagai kendala ini, organisasi diharapkan dapat lebih siap dalam merencanakan, mengimplementasikan, dan mengelola sistem informasi penjualan mereka guna mencapai manfaat maksimal sambil meminimalkan risiko kegagalan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan dan pengamatan selama Kuliah Kerja Lapangan (KKL) di PT Ammar Era *Medical*, disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan masih bersifat manual dan belum terintegrasi sepenuhnya. Prosedur penjualan mencakup tahapan dari penerimaan order, pembuatan faktur, pengecekan stok, pengiriman barang, hingga pembuatan *invoice*, yang semuanya didokumentasikan baik secara fisik maupun dalam *file Microsoft Excel* tanpa dukungan sistem otomatis. Dokumen-dokumen penting seperti surat order penjualan, surat jalan, dan *invoice* juga dibuat manual dan belum terintegrasi dalam basis data terpusat, menyulitkan pelacakan dan pencocokan data. Dari sisi pengendalian internal, perusahaan belum menerapkan struktur kontrol yang kuat karena tidak adanya pemisahan tugas yang jelas *segregation of duties*, di mana beberapa staf merangkap fungsi pencatatan, penerimaan pembayaran, dan pengarsipan, sehingga berisiko tinggi terhadap manipulasi data atau kesalahan administratif. Aplikasi *Microsoft Excel* yang digunakan hanyalah *template* sederhana yang diisi manual dengan detail transaksi seperti tanggal, nomor faktur, nama pelanggan, jenis dan jumlah barang, harga, total penjualan, serta jenis pembayaran dan keterangan tambahan.

Namun, dalam implementasinya, sistem ini menghadapi berbagai kendala kompleks, terutama dari aspek sumber daya manusia akibat kurangnya pelatihan dan pemahaman pengguna yang menyebabkan kesalahan input dan inefisiensi. Kendala teknis meliputi masalah kompatibilitas, keamanan data yang lemah, *bug system*, serta skalabilitas yang buruk. Selain itu, belum adanya standardisasi proses bisnis dan kualitas data awal yang buruk juga menghambat kinerja sistem, diperparah oleh kurangnya komitmen manajemen puncak yang berdampak pada alokasi sumber daya dan keberhasilan implementasi secara keseluruhan.

## REFERENSI

- Anggraini, S. D., & Kustiningsih, N. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Happy Net Sidoarjo. *Ekonomia*, 7(2), 116–127. Retrieved from <https://ekomania.stiemahardhika.ac.id/index.php/ekomania/article/view/15>
- Bawimbang, V., Tanor, L., & Suot, H. L. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt Daya Anugerah Mandiri Manado. *Jurnal Akuntansi Manado (JAIM)*, 1(3), 17–21. <https://doi.org/10.53682/jaim.v1i3.527>
- Betah, J., Elim, I., & Mawikere, L. M. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Melodi Asri Bitung. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1), 282–288.
- Finami, D., Andriyanto, W. A., & Widyastuti, S. (2020). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Dalam Transaksi Penjualan Barang (Studi Kasus Pada Rumah Makan Lembur Kuring Bogor). *Business Management, Economic and Accounting National Seminar*, 1, 210.
- Irawan, K., & Triana, N. (2023). Pembukuan Sederhana Menggunakan *Microsoft Excel* pada UMKM Sari Rasa di Desa Lemahsubur. *ABDIMA Jurnal Pengabdian Mahasiswa*, 2(2), 5721–5728.
- Kholidah, N. diana, & Widyawati, D. (2017). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal PT. Dimensi Citra Semesta. *Jurnal Ilmu & Akuntansi*, 6(September), 2460–0585.
- Kusasi, D., & Rahman, Y. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pembelian Pada Cv. Kerja Sama Di Marabahan. *Kindai*, 14(2), 122–136. <https://doi.org/10.35972/kindai.v14i2.202>
- Mela, F. Y., & Waliatun, W. (2024). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT Prima Motor Rokan Hulu. *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi*, 10(2), 221–235. <https://doi.org/10.53494/jira.v10i2.572>
- Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

- Nufus, K. (2018). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan. *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 1(1), 61–70.
- Pala'langan, E. I., Saerang, D. P. E., & Gamaliel, H. (2020). Analysis of Accounting Information System Sales At Pt. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata. *Jurnal EMBA*, 8(4), 824–834. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id>
- Pasha, D., & Susanti, M. (2022). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Rumah Pada PT Graha Sentramulya. *Journal of Engineering and Information Technology for Community Service*, 1(1), 10–15. <https://doi.org/10.33365/jeit-cs.v1i1.128>
- Putra, A. Y. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan. *Juhanperak*, 242–257. Retrieved from <http://ejournal.uniks.ac.id/index.php/PERAK/article/view/1436>
- Safri. (2018). *SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS SEBAGAI PENGENDALIAN INTERN PADA PT GREENSPAN PACKAGING SYSTEM* Safri. 89–101.
- Siti Aisyah Siregar. (2022). *Pengantar Aluntansi Dasar (Perusahaan Jasa, Dagang dan Manufaktur)*. Umsu Press.
- Stone, L., & Peacock, J. (2015). *View metadata, citation and similar papers at core.ac.uk*.
- Voets, F. O., Sondakh, J. J., & Wangkar, A. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pnejualan Dan Pnerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart) Cabang Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(04), 191–202. Retrieved from <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/13604>.