

APLIKASI PENGELOLAAN TRANSAKSI PENJUALAN PADA PT DARULIN JAYA MANDIRI BERBASIS APPSHEET

Hamidah¹, SalasMahmudMarzuqi²

^{1,2} 2 Program Studi Komputerisasi Akuntansi, Institut Digital Ekonomi LPKIA 3 Jl. Soekarno Hatta No.456

Bandung, 40266, Telp 022 75642823, Fax 022 7564282

¹ Hamidah@lpkia.ac.id, ² 220213002@fellow.lpkia.ac.id

Abstrak

Penelitian ini berjudul “Aplikasi Pengelolaan Transaksi Penjualan pada PT Daraulin Jaya Mandiri Berbasis AppSheet”. Latar belakang penelitian ini adalah masih digunakannya pencatatan manual menggunakan pembukuan konvensional dan spreadsheet sederhana dalam pengelolaan keuangan penjualan. Hal tersebut menyebabkan keterlambatan pelaporan, kurangnya efisiensi, serta sulitnya melakukan analisis penjualan secara akurat. Penelitian ini bertujuan untuk merancang dan membangun aplikasi pengelolaan keuangan berbasis AppSheet yang dapat membantu perusahaan dalam mencatat transaksi penjualan, retur, dan kas masuk secara terstruktur, cepat, dan real-time. Metode yang digunakan adalah Waterfall, meliputi analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian, dan pemeliharaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aplikasi mampu mencatat transaksi penjualan secara otomatis, menghasilkan laporan real-time, dan menyediakan fitur pengelolaan stok yang terintegrasi. Secara umum, aplikasi ini meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi risiko human error, serta mendukung manajemen dalam pengambilan keputusan.

Kata kunci : *appsheet, transaksi penjualan, pengelolaan, sistem informasi akuntansi*

1. PENDAHULUAN

Dalam sebuah perusahaan, pengelolaan keuangan merupakan hal yang sangat penting bagi keberlangsungan hidup perusahaan. Pengelolaan keuangan yang baik akan mendukung proses pengambilan keputusan yang cepat dan akurat oleh pihak manajemen. Menurut Purba (114:2021) dalam (Syaula, Amelia, and Purnomo 2023), pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan keuangan seperti pengadaan dan pemanfaatan dana usaha. Seperti PT Daraulin Jaya Mandiri yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor, event organizer, pengadaan, agensi, talent management, dan

konsultan. Sebagai perusahaan yang berfokus pada aktivitas penjualan, perusahaan ini dituntut untuk memiliki sistem yang mampu mencatat transaksi keuangan secara sistematis, menyajikan laporan secara real-time, dan mudah diakses kapan saja.

Berdasarkan hasil observasi di lapangan, pengelolaan keuangan penjualan di PT Daraulin Jaya Mandiri masih dilakukan secara manual menggunakan pembukuan konvensional dan spreadsheet sederhana. Metode pencatatan manual ini menimbulkan beberapa permasalahan, seperti ketidakefisienan dalam pengelolaan data, keterlambatan dalam penyusunan laporan keuangan, serta kesulitan dalam melakukan analisis penjualan yang mendalam. Data yang tidak terintegrasi secara

otomatis dapat menghambat perusahaan dalam mengambil keputusan strategis yang berbasis data akurat. Selain itu, penggunaan spreadsheet konvensional juga memiliki keterbatasan dalam hal keamanan dan aksesibilitas data, terutama ketika diakses oleh banyak pengguna sekaligus.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan sebuah sistem aplikasi yang mampu mengotomatisasi proses pencatatan transaksi penjualan dan menghasilkan laporan keuangan yang terstruktur serta mudah diakses. Menurut Petrovic, dkk (2020) dalam (Al-fajri et al. 2023) AppSheet adalah platform pengembangan aplikasi online yang memungkinkan pembuatan dan distribusi aplikasi mobile, dan web dengan mudah mulai dari sumber data cloud, seperti spreadsheet dan database tanpa mengetikkan koding apa pun. AppSheet hadir sebagai solusi untuk membangun sistem pencatatan keuangan penjualan yang efisien dan fleksibel.

Proses pengelolaan keuangan penjualan dalam sistem ini dapat dijabarkan melalui pendekatan Input, Process, Output (IPO). Pada tahap input, pengguna akan memasukkan data transaksi penjualan, data barang, dan informasi pelanggan ke dalam sistem melalui perangkat mobile atau desktop. Tahap process mencakup validasi data, perhitungan otomatis total penjualan, retur, dan kas masuk, serta pengelompokan transaksi berdasarkan periode waktu tertentu. Sedangkan pada tahap output, sistem akan menghasilkan laporan penjualan mingguan dan bulanan, laporan penerimaan kas, dan laporan stok penjualan.

Dengan penerapan aplikasi berbasis AppSheet ini, diharapkan PT Daraulin Jaya Mandiri dapat mengatasi permasalahan dalam pencatatan keuangan penjualan dan memperoleh informasi keuangan yang akurat, cepat, dan relevan untuk pengambilan keputusan manajerial.

Identifikasi Masalah

- Terdapat masalah di bagian penjualan pada penginputan karena masih dilakukan pencatatan manual.
- Terdapat masalah pada pengelompokan data transaksi penjualan.
- Terdapat masalah pada penyajian laporan transaksi penjualan.

Tujuan Pembuatan Aplikasi

- Untuk membuat aplikasi input transaksi penjualan.
- Untuk membuat aplikasi pengelompokan data transaksi penjualan.
- Untuk membuat aplikasi penyajian laporan transaksi penjualan.

Metodologi Pengembangan Sistem

Dalam pengembangan aplikasi pengelolaan keuangan pada PT Daraulin Jaya Mandiri, penulis menggunakan metode Waterfall. Menurut (Pressman 2012) Model Waterfall (model air terjun) merupakan suatu model pengembangan secara sekuensial. Model Waterfall bersifat sistematis dan berurutan dalam membangun sebuah perangkat lunak. Proses pembuatannya mengikuti alur dari mulai analisis, desain, kode, pengujian dan pemeliharaan. Adapun tahapan dalam metodologi waterfall adalah sebagai berikut: analisis kebutuhan, perancangan, implementasi, pengujian dan pemeliharaan.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengelolaan

Menurut Suharsimi Arikunta (2018) dalam (Zaini Miftach 2018) pengelolaan adalah pokok inti dari mengelola, sedangkan mengelola berarti suatu tindakan yang dimulai dari penyusunan data, merencana, mengorganisasikan, melaksanakan, sampai dengan pengawasan dan penilaian. Dijelaskan kemudia pengelolaan menghasilkan suatu dan sesuatu itu dapat merupakan sumber penyempurnaan dan peningkatan pengelolaan selanjutnya.

Menurut Inu Kencana (2013:118) dalam (Nuzulia 2018) manajemen (pengelolaan) adalah

kemampuan mengurus organisasi untuk mencapai tujuan yang ditetapkan semula dengan melihat fungsi-fungsi manajemen itu sendiri, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, pengkoordinasian, pelaporan, pembiayaan, pengaturan, pengarahan, pendorongan, dan pengomandoan.

Berdasarkan pengertian diatas, penulis menyimpulkan bahwa Pengelolaan pada dasarnya merupakan inti dari kegiatan mengelola yang mencakup serangkaian proses mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, hingga pengawasan dan penilaian.

Menurut George R. Terry dalam (Nadzifah 2020), menjelaskan bahwa pengelolaan yang baik meliputi:

1) Perencanaan (Planning) adalah pemilihan fakta-fakta dan usaha menghubungkan fakta satu dengan lainnya, kemudian membuat perkiraan dan peramalan tentang keadaan dan perumusan tindakan untuk masa yang akan datang yang sekiranya diperlukan untuk mencapai hasil yang dikehendaki.

2) Pengorganisasian (Organizing) diartikan sebagai kegiatan mengaplikasikan seluruh kegiatan yang harus dilaksanakan antara kelompok kerja dan menetapkan wewenang tertentu serta tanggung jawab sehingga terwujud kesatuan usaha dalam pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

3) Penggerakan (Actuating) adalah menempatkan semua anggota daripada kelompok agar bisa bekerja secara sadar untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan sesuai dengan perencanaan dan pola organisasi.

4) Pengawasan (Controlling) diartikan sebagai proses penentuan yang dicapai, pengukuran dan koreksi terhadap aktivitas pelaksanaan dan bilamana perlu mengambil tindakan korektif terhadap aktivitas pelaksanaan dapat berjalan menurut rencana.

Transaksi

Menurut (Abdurrahman Wahid Pekalongan 2025) transaksi adalah suatu tindakan atau proses pertukaran nilai atau barang/jasa antara pihak-pihak

yang berhubungan dalam kegiatan bisnis, yang kemudian dianalisis dan dijadikan bahan dalam pengambilan keputusan administrasi bisnis.

Menurut (Agustin 2023), transaksi adalah kegiatan ekonomi yang dapat diukur dengan satuan uang yang menyebabkan perubahan terhadap posisi keuangan individu atau organisasi, misalnya jual beli, pembayaran, dan penerimaan uang. Transaksi harus dicatat secara kronologis dan sistematis agar dapat memberikan informasi keuangan yang akurat.

Menurut Slamet Wiyono (2005) dalam (Collins et al. 2021), transaksi adalah peristiwa ekonomi yang melibatkan minimal dua pihak yang saling melakukan pertukaran atas dasar hukum atau prinsip saling suka sama suka. Transaksi ini dapat berupa jual beli, pinjam meminjam, dan kegiatan ekonomi lainnya yang mempengaruhi kondisi keuangan bisnis.

Berdasarkan pengertian diatas, penulis menyimpulkan bahwa transaksi pada dasarnya merupakan suatu kegiatan atau peristiwa ekonomi yang melibatkan minimal dua pihak, di mana terjadi pertukaran nilai berupa barang, jasa, atau uang. Transaksi tidak hanya sebatas jual beli, tetapi juga mencakup pembayaran, penerimaan, hingga pinjam meminjam yang berdampak pada perubahan posisi keuangan individu maupun organisasi.

Penjualan

Pengertian penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021 : 2) dalam (Ii and Penjualan 2021), adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan.

Penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.(Basu Swasta 2014)

Berdasarkan pengertian diatas, peneliti menyimpulkan bahwa penjualan adalah suatu transaksi antara penjual dan pembeli yang melibatkan pertukaran barang atau jasa dengan sejumlah uang yang telah disepakati. Penjualan juga berperan sebagai sumber utama pendapatan bagi perusahaan, di mana peningkatan penjualan akan berdampak langsung pada peningkatan pendapatan perusahaan. Aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan yaitu:

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang terlebih dahulu ke pelanggan atau pembeli sesuai dengan transaksi yang dilakukan lalu pembeli melakukan pembayaran secara langsung sesuai dengan jumlah harga barang tanpa mengangsur.

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang terlebih dahulu ke pelanggan atau pembeli sesuai dengan transaksi yang dilakukan tapi pembeli melakukan pembayaran secara tidak langsung atau cicil sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan.

Persediaan

Persediaan menurut Herjanto (2020:2-3) dalam (Agustina 2022) mengemukakan bahwa persediaan adalah bahan baku atau barang yang disimpan yang akan digunakan untuk memenuhi tujuan tertentu, misalnya untuk digunakan dalam proses produksi atau perakitan, untuk dijual kembali, atau untuk suku cadang dari suatu peralatan atau mesin.

Menurut (Wahyu Baskoro 2021) persediaan merupakan barang yang dimiliki oleh perusahaan, yang mempunyai peran sangat penting untuk perusahaan dalam memperoleh keuntungan atau laba. Menurut (Dahira 2020) persediaan adalah suatu jenis aktiva yang cukup penting, yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali baik itu perusahaan dagang maupun perusahaan industri dan persediaan digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan.

Dari beberapa definisi tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa persediaan adalah aset penting dalam bentuk bahan baku, barang jadi, atau barang dagangan yang dimiliki perusahaan untuk mendukung proses produksi, penjualan, atau operasional, serta berperan dalam menunjang keuntungan perusahaan. Selain itu, dalam pengelolaan persediaan juga perlu memperhatikan transaksi retur, baik retur penjualan maupun retur barang. Berikut adalah penjelasan mengenai kedua hal tersebut:

1. Retur Penjualan

Menurut Soemarso (2009) dalam (Annashihah, Febransyah, and Syukri 2022), Retur penjualan adalah barang dagang yang dijual mungkin dikembalikan oleh pelanggan atau oleh karena kerusakan atau alasan-alasan lain, pelanggan diberikan potongan harga (pengurangan harga atau Sales allowance).

2. Retur barang

Retur barang adalah proses pengembalian barang yang telah diterima karena alasan seperti kerusakan, cacat, atau tidak sesuai dengan pesanan. Retur ini berpengaruh terhadap catatan pembelian atau persediaan perusahaan.(Sudana 2018).

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (Romney 2015) Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan.

Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sub-sub sistem atau komponen-komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan secara harmonis untuk mengolah data keuangan menjadi informasi keuangan yang dibutuhkan oleh berbagai pihak sebagai dasar pengambilan keputusan dan pengendalian dalam suatu organisasi.(In and Coordinates 2021).

Sistem Informasi Akuntansi didefinisikan Lim (2013) dalam (Sudana 2018) sebagai suatu alat yang terintegrasi di lapangan dengan system informasi dan teknologi suatu perusahaan.

Dari beberapa definisi tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah suatu sistem terintegrasi yang berfungsi untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data keuangan menjadi informasi yang relevan dan bermanfaat dalam proses pengambilan keputusan.

1. Jenis-Jenis Dokumen dan Penanggung Jawabnya

Dalam sistem informasi akuntansi, dokumen merupakan bukti fisik atau digital dari suatu transaksi yang terjadi dalam operasional perusahaan. Dokumen ini menjadi dasar pencatatan dalam sistem akuntansi dan penting untuk proses pelaporan keuangan. Setiap dokumen memiliki penanggung jawab yang memastikan keabsahan data dan kelengkapan informasi yang dicatat. Berikut adalah beberapa dokumen penting dalam proses pengelolaan keuangan penjualan beserta penanggung jawabnya:

a. Dokumen Dokumen Penjualan

Dokumen-dokumen penjualan menurut Midjan (2006) dalam (Wijaya¹ and Roy Irawan² 2018) sebagai berikut:

1. Order Penjualan Barang (Sales order) merupakan penghubungan antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan penjualan.
2. Nota Penjualan Barang merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen bagi pelanggan.
3. Perintah Penyerahan Barang (delivery order) merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang untuk diserahkan kepada pelanggan setelah adanya pencocokan rangkap slip.
4. Faktur Penjualan (invoice) adalah dokumen yang menunjukkan jumlah yang berhak ditagih kepada

pelanggan yang menunjukkan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihan.

5. Surat Pengiriman Barang (Shipping Slip) adalah suatu bukti pengiriman barang yang diberikan kepada pelanggan. Surat pengiriman barang (shipping Slip) ini biasanya untuk pengiriman via laut.

6. Jurnal Penjualan (Sales Journal) adalah jurnal yang digunakan khusus untuk mencatat penjualan kredit. Sumber pencatatan jurnal penjualan yaitu faktur penjualan. Posting jurnal penjualan biasanya dilakukan secara periodik, biasanya akhir bulan. mempersiapkan barang dagangan yang akan dikirim kepada pembeli.

Berdasarkan definisi diatas, penulis menyimpulkan bahwa terdapat penanggung jawab dari dokumen penjualan tersebut diantaranya:

b. Penanggung Jawab Dokumen Penjualan

Setiap dokumen penjualan dalam sistem informasi akuntansi memiliki penanggung jawab yang spesifik sesuai dengan fungsi dan alur kerja perusahaan. Berikut adalah daftar dokumen penjualan beserta penanggung jawabnya:

1. Order Penjualan Barang (Sales Order)

Penanggung jawab: tim penjualan (Motoris)

Tim penjualan mengisi permintaan pemesanan barang berdasarkan kebutuhan pasar.

2. Nota Penjualan Barang

Penanggung jawab: tim penjualan dan Admin penjualan

Nota ini disusun oleh motoris saat transaksi dan divalidasi oleh admin untuk keperluan pencatatan dan pelaporan keuangan.

3. Perintah Penyerahan Barang (Delivery Order)

Penanggung jawab: Staf Gudang dan Admin

Staf gudang menyiapkan barang sesuai perintah pengambilan, dan admin mencatat pengeluaran barang berdasarkan permintaan.

4. Faktur Penjualan (Invoice)

Penanggung jawab: Admin keuangan dan bagian akuntansi.

Admin keuangan membuat faktur sebagai dasar penagihan dan dicatat dalam sistem oleh bagian akuntansi.

5. Surat Pengiriman Barang (Shipping Slip)

Penanggung jawab: bagian logistik dan tim penjualan. Logistik mencetak dan menyerahkan shipping slip ke motoris, yang kemudian digunakan sebagai bukti saat pengiriman ke pelanggan.

6. Jurnal Penjualan (Sales Journal)

Penanggung jawab: bagian Akuntansi.

Bertugas untuk mencatat penjualan kredit berdasarkan faktur yang telah diterbitkan secara periodik.

2. Standard Operating Procedure (SOP) Penjualan

Standar Operasional Prosedur (SOP) merupakan dokumen yang berisi langkah-langkah/sistematika kerja dalam sebuah organisasi. Dari beberapa pengertian SOP menurut para ahli, tujuan utama dari penyusunan SOP adalah untuk mempermudah setiap proses kerja dan meminimalisir adanya kesalahan di dalam proses pengerjaannya (Koesmono, 2012) dalam (Subkhi Mahmasani 2020). Dalam konteks sistem informasi akuntansi, SOP penjualan berperan penting dalam mendukung keakuratan data transaksi, keteraturan alur kerja, serta integrasi informasi antar bagian yang berkaitan, seperti bagian gudang, penjualan, dan akuntansi. SOP juga menjadi alat kontrol internal yang efektif untuk mencegah kesalahan dan penyalahgunaan wewenang dalam proses penjualan.

Secara umum, SOP penjualan meliputi beberapa tahapan utama, yaitu:

a. Perencanaan Penjualan

Tahapan ini mencakup proses analisis permintaan, penyusunan Forecast penjualan, dan perencanaan distribusi barang. Forecast yang akurat akan membantu dalam pengambilan keputusan pengadaan serta penyesuaian strategi promosi dan penjualan.

b. Pengadaan dan Penerimaan Barang

Barang yang diterima dari supplier diperiksa dan dicatat sebagai inventaris. Prosedur ini menjamin bahwa hanya barang yang sesuai dan layak jual yang diterima oleh perusahaan.

c. Distribusi Barang ke Tim Penjualan

Barang yang tersedia akan didistribusikan ke tim penjualan berdasarkan kebutuhan dan target yang telah ditetapkan. Pencatatan pengambilan dan pengembalian barang menjadi bagian penting dalam kontrol persediaan.

d. Aktivitas Penjualan di Lapangan

Proses penjualan dilakukan oleh tim penjualan secara langsung kepada pelanggan, baik secara tunai maupun kredit. SOP memberikan pedoman tentang bagaimana tim menjalankan aktivitas ini sesuai dengan etika, target, dan prosedur perusahaan.

e. Penyetoran Hasil Penjualan dan Pencatatan Keuangan

Setiap hasil penjualan harus disetorkan kepada bagian keuangan dan dicatat dalam sistem. Prosedur ini menjamin keakuratan dan transparansi data kas masuk.

f. Retur dan Penyesuaian Stok

Barang yang rusak atau tidak terjual dapat dikembalikan, dan proses ini dicatat dalam dokumen retur untuk penyesuaian persediaan dan laporan keuangan.

g. Pelaporan dan Evaluasi

Setiap transaksi yang telah dicatat menjadi dasar pembuatan laporan penjualan, laporan kas, dan laporan persediaan. Laporan ini digunakan manajemen untuk mengevaluasi kinerja dan merumuskan strategi yang lebih efektif.

Appsheets

Menurut Suharna (2021) dalam (Studi and Informasi 2024), AppSheet adalah salah satu platform yang dapat digunakan untuk membuat aplikasi tanpa kode; itu berbasis web dan tidak perlu diinstal untuk digunakan.

AppSheet merupakan platform pengembangan aplikasi yang memberikan fasilitas

pada pengguna untuk membuat, mengelola, dan menyesuaikan aplikasi berbasis data dengan hanya memerlukan keterampilan pemrograman yang tidak terlalu mendalam.(Suprihatin and Herlangga 2024)

AppSheet merupakan platform pengembang memungkinkan siapa pun untuk membuat aplikasi tanpa membutuhkan keterampilan pemrograman.(Rizki et al. 2024)

Berdasarkan pengertian diatas, peneliti menyimpulkan bahwa AppSheet adalah platform berbasis web yang memungkinkan pengguna untuk membuat dan mengelola aplikasi tanpa perlu keterampilan pemrograman yang mendalam. Platform ini memberikan kemudahan dalam pengembangan aplikasi berbasis data secara fleksibel dan efisien.

HASIL OBSERVASI

Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian terapan dengan pendekatan deskriptif. Fokus penelitian adalah merancang dan membangun aplikasi pengelolaan transaksi penjualan berbasis AppSheet untuk menyelesaikan permasalahan pencatatan manual di PT Daraulin Jaya Mandiri.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dilakukan dengan:

Observasi: penulis melakukan pengamatan langsung terhadap proses pencatatan transaksi penjualan, retur, dan kas masuk yang sedang berjalan di perusahaan.

Wawancara: dilakukan kepada pihak yang terkait, seperti staf gudang, admin keuangan, dan tim sales, untuk memperoleh informasi kebutuhan sistem dan permasalahan yang dihadapi.

Studi Dokumentasi: penulis mempelajari dokumen-dokumen perusahaan, seperti nota penjualan, bukti setor, retur barang, dan laporan penjualan, untuk mendukung perancangan sistem.

Gambaran Sistem Berjalan

Gambaran Sistem Penjualan yang Berjalan

Berikut adalah penjelasan tentang alur proses penjualan yang dilakukan:

1. Penerimaan dan pencatatan barang: setibanya barang di gudang, staf gudang melakukan pemeriksaan fisik dan administratif. Barang yang diterima akan dicocokkan dengan surat jalan dan dicatat ke dalam surat penerimaan barang. Pemeriksaan meliputi jumlah, jenis, dan kondisi barang. Setelah itu, barang disimpan dengan sistem penyusunan yang memudahkan pengambilan oleh tim Sales. Barang-barang ini disiapkan untuk didistribusikan ke motoris sesuai kebutuhan penjualan.

2. Distribusi ke tim Sales: bagian gudang mendistribusikan barang kepada tim Sales atau motoris sesuai dengan rencana penjualan mingguan. Proses distribusi ini dicatat melalui surat pengambilan barang, yang mencantumkan nama motoris, jenis barang, dan jumlah barang yang diambil. Jika terjadi kelebihan stok karena tidak semua barang terjual di lapangan, maka barang dikembalikan ke gudang disertai surat pengembalian barang. Barang yang dikembalikan diperiksa kembali dan diinput ulang ke sistem stok.

3. Aktivitas penjualan di lapangan: Sales atau motoris kemudian menjalankan aktivitas penjualan langsung ke pelanggan atau toko-toko mitra di wilayah operasional. Penjualan dilakukan sesuai dengan target harian atau mingguan yang telah ditetapkan. Barang dijual secara tunai motoris juga melakukan promosi sesuai materi Point Of Sales Materials (POSM) yang telah dibawa. Semua aktivitas penjualan dipantau oleh manager lalu manager melaporkan ke kantor pusat.

4. Penyetoran dan retur: setelah melakukan penjualan, Sales menyetorkan hasil penjualan hariannya ke bagian admin atau akunting. Penyetoran dicatat melalui dokumen bukti setor oleh Sales. Jika terdapat barang yang rusak, tidak sesuai, atau tidak terjual, maka dilakukan proses retur yang dicatat dalam nota retur. Retur ini berlaku baik untuk produk jual maupun Point Of Sales Materials (POSM) yang

tidak lagi dibutuhkan karena program promosi telah selesai.

5. Pencatatan transaksi keuangan: admin atau bagian akunting mencatat semua transaksi keuangan dan stok barang ke dalam pembukuan konvensional dan spreadsheet sederhana. Pencatatan ini meliputi kas masuk dari penjualan dan barang yang kembali.

6. Monitoring dan evaluasi: setelah seluruh transaksi tercatat, manajer perusahaan melakukan monitoring terhadap laporan yang dihasilkan oleh sistem. Laporan ini menjadi dasar evaluasi performa tim Sales, efektivitas program promosi, serta efisiensi distribusi barang. Bila terdapat penurunan performa, lonjakan retur, atau penurunan target penjualan, manajemen akan segera mengeluarkan arahan untuk penyesuaian strategi dan perencanaan ulang forecast penjualan.

Bagian gudang memverifikasi barang masuk, kemudian menyiapkan barang untuk didistribusikan ke Sales. Jika terdapat retur dari pelanggan, gudang juga mencatat input retur agar stok kembali diperbarui.

2) Distribusi ke Sales

Sales menerima barang dari gudang dengan bukti surat pengambilan barang. Barang yang diterima kemudian digunakan untuk melakukan penjualan langsung ke pelanggan.

3) Aktivitas Penjualan

Sales mencatat transaksi penjualan langsung ke aplikasi, termasuk jumlah uang yang diterima dan barang yang dijual. Sistem otomatis menghitung total harga, diskon, dan kembalian.

4) Penyetoran Hasil Penjualan

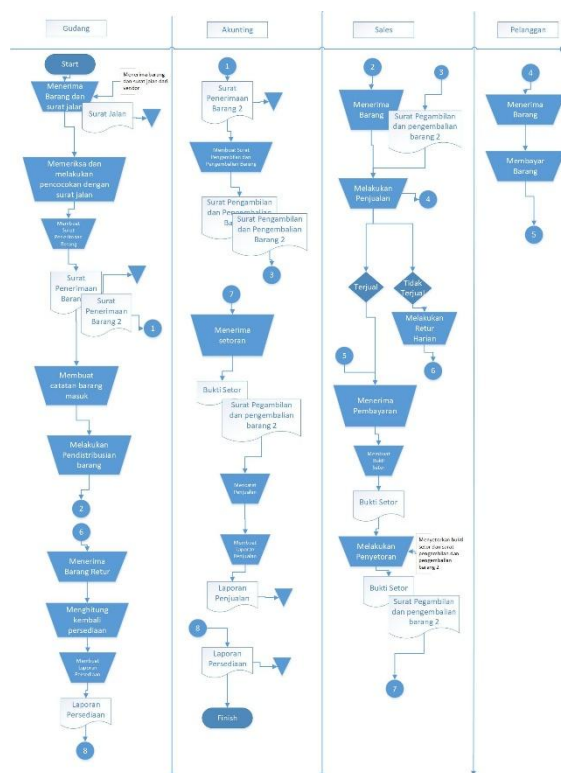
Setelah transaksi selesai, Sales membuat bukti setor dan menyerahkan hasil penjualan kepada bagian akunting.

5) Pencatatan oleh Akunting

Akunting mencatat hasil setoran ke sistem aplikasi. Data ini otomatis masuk ke dalam laporan penjualan dan laporan kas masuk yang bisa diakses secara real-time oleh manajemen.

6) Laporan dan Monitoring

Sistem menghasilkan laporan penjualan, laporan kas masuk, dan laporan persediaan. Semua laporan dapat dipantau oleh manajer untuk evaluasi kinerja penjualan dan pengambilan keputusan strategis. Seluruh proses berakhir ketika laporan sudah tersusun secara otomatis. Manajemen dapat menggunakan data tersebut untuk monitoring, analisis tren penjualan, dan merencanakan strategi berikutnya.

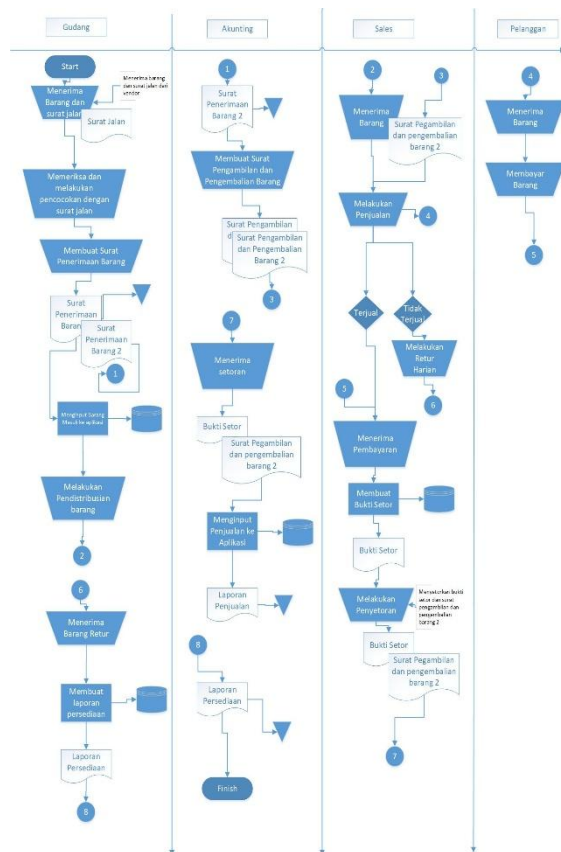


Gambar 1 Diagram Sistem Berjalan

Diagram Flowmap Sistem Usulan

Setelah adanya aplikasi pengelolaan keuangan penjualan berbasis AppSheet, alur proses menjadi lebih terstruktur dan otomatis. Berikut penjelasan alurnya:

1) Pengelolaan di Gudang



Gambar 2 Diagram Sistem Usulan

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis, perancangan, implementasi, dan pengujian terhadap aplikasi pengelolaan keuangan penjualan berbasis appsheet pada PT Daraulin Jaya Mandiri, penulis menyimpulkan bahwa pengembangan sistem ini mampu memberikan solusi nyata terhadap permasalahan yang sebelumnya dihadapi perusahaan. Sistem pencatatan manual yang menggunakan buku dan spreadsheet konvensional terbukti kurang efisien, rawan kesalahan, dan menghambat proses pelaporan yang cepat dan akurat. Melalui aplikasi appsheet yang dibangun, pencatatan transaksi penjualan, retur barang, kas masuk, hingga pengelolaan stok dapat dilakukan secara otomatis, sistematis, dan terintegrasi, sehingga menghasilkan laporan keuangan yang real-time dan akurat.

Dari sisi aspek positif, aplikasi ini terbukti meningkatkan efisiensi operasional, meminimalkan human error, serta mempermudah pihak manajemen dalam mengambil keputusan berbasis data. Selain itu, kemudahan akses melalui perangkat mobile dan

desktop, serta sistem keamanan berbasis akun yang terverifikasi, menambah nilai lebih terhadap kinerja aplikasi. Antarmuka aplikasi yang dirancang sederhana dan fungsional juga mendukung kemudahan penggunaan bagi staf gudang, tim sales, dan admin, meskipun berasal dari latar belakang non-teknis.

Namun demikian, dari sisi aspek negatif, masih terdapat beberapa hal yang menjadi catatan. Kendala utama terletak pada proses adaptasi pengguna terhadap penggunaan sistem baru, khususnya pada staf yang sebelumnya terbiasa dengan metode manual. Selain itu, ruang lingkup aplikasi masih terbatas pada transaksi tunai dan belum mencakup pengelolaan piutang, pelacakan profitabilitas, maupun integrasi lanjutan dengan sistem keuangan lainnya. Faktor lain yang menjadi hambatan adalah ketergantungan terhadap jaringan internet yang stabil, terutama saat aplikasi digunakan di lapangan oleh tim sales di wilayah yang konektivitasnya rendah.

Secara keseluruhan, aplikasi pengelolaan keuangan penjualan ini dapat dinilai berhasil dalam meningkatkan efisiensi dan akurasi proses pencatatan keuangan perusahaan. Namun, masih diperlukan pengembangan lebih lanjut agar aplikasi dapat menjangkau seluruh kebutuhan pengelolaan keuangan yang lebih luas dan mendalam, serta adaptif terhadap dinamika operasional perusahaan ke depannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Wahid Pekalongan, Uin KH. 2025. "PENERAPAN PERPAJAKAN DALAM TRANSAKSI E-COMMERCE Ismatul Khaliyah." *Penerapan Perpajakan dalam Transaksi E-commerce* 6(1): 170–79. <http://pub.unj.ac.id/journal/index.php/japa>.
- Agustin, Ekaw. 2023. "Bab Ii Kajian Teori Tentang Transaksi." : 98.
- Agustina, Anisa. 2022. "Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Dengan Metode EOQ (Economic Order Quantity) Di BFC Taman Cimanggu." *Skripsi, SI Manajemen GICI Business School*: 7–21. <https://repository.stiegici.ac.id/document/96/analisis-pengendalian-persediaan-bahan-baku->

- dengan-metode-eoq-economic-order-quantity-di-bfc-taman-cimanggu.
- Al-fajri, Muhammad, Caesar Sabilla Wiratmaka, Program Studi, Ilmu Komputer, Fakultas Ilmu Komputer, and Universitas Muhammadiyah Metro. 2023. "IMPLEMENTASI APLIKASI APPSHEET BERBASIS ANDROID UNTUK MENDUKUNG PROSES PEMBELAJARAN DI SDN 6 METRO UTARA." 4(2).
- Annashihah, Hafshah, Febransyah, and Ahmad Syukri. 2022. "Analisis Audit Operasional Atas Sistem Akuntansi Return/Refund Penjualan Serta Peranannya Terhadap Omzet." *Perspektif* 1(3): 273–83. doi:10.53947/perspektif.v1i3.135.
- Basu Swasta, Henry Simamora. 2014. "Pengertian Penjualan, Jenis, Dan Bentuk Penjualan."
- Collins, Sean P, Alan Storrow, Dandan Liu, Cathy A Jenkins, Karen F Miller, Christy Kampe, and Javed Butler. 2021. "No Title 濟無No Title No Title No Title." : 167–86.
- Dahira. 2020. "Fungsi Persediaan." *Suparyanto dan Rosad (2015* 5(3): 248–53.
- Ii, B A B, and A Penjualan. 2021. "Jurnal Teori Penjualan." : 1–14.
- In, Tensors, and Cartesian Coordinates. 2021. *I As Ay As Az Ay Az Ax Ay Az Ax Ay*.
- Nadzifah, Jeklin Andrew. 2020. "Teori Pengelolaan." *Repository IAIN Kediri*: 1–23.
- Nuzulia, Atina. 2018. "Analisis Pengelolaan Museum Sang Nila Utama Oleh Dinas Kebudayaan Provinsi Riau." *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.: 5–24.
- Pressman. 2012. "Http://Eprints.Uny.Ac.Id/62678/2/BAB%20II .Pdf." *Journal of Chemical Information and Modeling* 53(9): 1689–99. [http://eprints.uny.ac.id/62678/2/BAB II.pdf](http://eprints.uny.ac.id/62678/2/BAB%20II.pdf).
- Rizki, Ari Muhammad, Dena Latif Setiawan, Pendidikan Teknologi, and Universitas Muhammadiyah Kuningan. 2024. "MENGUNAKAN APLIKASI APPSHEET BERBASIS ANDROID." 8(5): 10704–12.
- Romney. 2015. "Komponen Sistem Informasi Akuntansi." *Sistem Informasi Akuntansi*: 1–25. <https://pustaka.ut.ac.id/lib/wp-content/uploads/pdfmk/EKSI431203-M1.pdf>.
- Studi, Program, and Sistem Informasi. 2024. "Program Studi Sistem Informasi Depok Agustus 2024."
- Subkhi Mahmasani. 2020. "View Metadata, Citation and Similar Papers at Core.Ac.Uk." 5: 274–82.
- Sudana, I made. 2018. "Books @ Books.Google.Co.Id." *Hukum Perumahan*: 482. https://books.google.co.id/books?id=t3zPqTnRjX0C&dq=wrong+diet+pills&source=gbs_navlinks_s.
- Suprihatin, Eti, and Satria Herlangga. 2024. "Komputerisasi Transaksi Penjualan Tunai Celana Jeans Menggunakan Appsheet Pada PT Multi Garmenjaya Bandung." 2(3): 198–216. doi:10.56855/analysis.v2i3.1195.
- Syaula, Maya, Ocdy Amelia, and Cahyo Purnomo. 2023. "Analisis Pengelolaan Keuangan Umkm Desa Kota Pari Dalam Peningkatan Ekonomi Pasca Pandemi Covid-19." *Seminar of Social Sciences Engineering & Humaniora e-ISSN: 2775 - 4049*: 125–33.
- Wahyu Baskoro. 2021. "Perancangan Persediaan Stok Barang." *Gastronomía ecuatoriana y turismo local*. 1(69): 5–24.
- Wijaya1, Darma, and Roy Irawan2. 2018. "Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat." *Skripsi Pengertian Penjualan* XVI(1): 40. <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/perspektif/article/viewFile/2495/2057>.
- Zaini Miftach. 2018. "Pengertian Pengelolaan." *Jurnal Komunikasi*: 53–54.
- Zuama, Robi Aziz, Muhamad Abdul Ghani, Deni Gunawan, and Abdul Latif Matihudin. 2023. "Implementasi Metode Waterfall Dalam Mengembangkan Sistem Informasi Ujian Online Dengan Fitur Proctoring." *INFORMATICS FOR EDUCATORS AND PROFESSIONAL : Journal of Informatics* 7(2): 218. doi:10.51211/itbi.v7i2.2382.