

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DENGAN SISTEM APLIKASI MOBIZ DAN VENDIS PADA PT ADHITAMA MANDIRI SURABAYA

Gustika Ellen Safitri

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

Email : gustikaellen02@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian yang dilakukan pada skripsi yang berjudul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Sistem Aplikasi Vendis dan Mobiz pada PT. Adhitama Mandiri Surabaya” bertujuan untuk mengetahui bagaimana implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Sistem Aplikasi Vendis dan Mobiz. Metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode Kualitatif. Teknik Pengumpulan Data dalam penelitian ini penulis menggunakan metode dokumentasi, wawancara dan simulasi. Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan maka dapat disimpulkan hasil dari penelitian Sistem Aplikasi Vendis dan Mobiz pada PT. Adhitama Mandiri adalah antara lain : (1) Sistem penjualan yang diterapkan PT. Adhitama Mandiri masih menggunakan sistem manual (2) Sistem manual yang digunakan membuat proses penjualan mengalami kendala dalam pelaporan dan penyajian data sehingga dinilai tidak efektif dan tidak efisien (3) Penggunaan Sistem Aplikasi Vendis dan Mobiz dapat mengatasi permasalahan dalam proses penjualan PT. Adhitama Mandiri dengan sistem yang terintegrasi membuat proses penjualan lebih efektif dan efisien dan proses pelaporan yang tepat waktu dan akurat.

Kata kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Vendis, Mobiz

ABSTRACT

The research conducted on the thesis entitled "Analysis of Sales Accounting Information Systems with Vendis and Mobiz Application Systems at PT. Adhitama Mandiri Surabaya" aims to find out how to implement a Sales Accounting Information System with Vendis and Mobiz Application Systems. The method used by the author in this study is a qualitative method. Data collection techniques in this study the authors use the method of documentation, interviews and simulations. Based on the research that has been done, it can be concluded that the results of the Vendis and Mobiz Application System research at PT. Adhitama Mandiri are among others: (1) The sales system applied by PT. Adhitama Mandiri still uses a manual system (2) The manual system used makes the sales process experience problems in reporting and presenting data so that it is considered ineffective and inefficient (3) The use of Vendis and Mobiz Application Systems can overcome problems in the sales process of PT. Adhitama Mandiri with an integrated system makes the sales process more effective and efficient and the reporting process is timely and accurate.

Keywords : Accounting Information System, Vendis, Mobiz

A. PENDAHULUAN

1. LATAR BELAKANG

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi pada saat ini mempunyai peranan yang berorientasi pada pengembangan kehidupan masyarakat dunia saat ini. Adanya teknologi canggih yang dapat membantu pengguna dalam beraktivitas serta memiliki berbagai kemudahan dalam mengakses membuat pengguna lebih mudah dalam mengolah dan memberikan informasi secara tepat waktu dan efisien. Hal tersebut membuktikan dengan terciptanya teknologi jaringan internet yang dapat memberikan pengaruh dalam segala aspek kehidupan secara signifikan. Dalam penggunaan pelayanan internet dapat memberikan kemudahan bagi penggunanya dan akan tepat jika internet tersebut diterapkan pada bidang bisnis.

Dalam hal ini, jika perusahaan menggunakan internet dalam sistem informasinya maka akan memberikan kemudahan bagi para pelanggan dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Bagi perusahaan, kebutuhan internet memiliki jangkauan yang sangat luas dan dapat terhubung secara terintegrasi tanpa mengenal batas waktu dan tempat. Pada perkembangannya perusahaan juga memerlukan ketepatan, kecepatan, kemudahan dalam pelaksanaan proses penjualan. Dengan begitu, perusahaan bisa melihat keuangan dengan jelas dan juga bisa mengontrol kinerja dari sistem yang digunakan.

Kemajuan teknologi sekarang bisa dibilang sangat pesat dan memudahkan perusahaan dalam menyajikan laporan penjualan. Tetapi meskipun begitu pada industri penjualan parfum masih menggunakan atau bisa disebut tidak bisa lepas dari penawaran produk secara tatap muka atau *offline*. Karena mengingat pada parfum adalah produk yang harus dilihat dari karakter dan ketahanan aromanya. Maka dari itu untuk penawaran produk kepada konsumen tetap dilakukan secara *offline*. Tujuannya adalah untuk memberikan informasi karakteristik dan ketahanan aroma produk-produk baru dan menjalin relasi yang baik pada konsumen.

Maka dari itu dengan adanya teknologi yang semakin maju dan canggih sehingga tercipta berbagai jenis *software* yang mampu mendukung kegiatan penjualan perusahaan. *Software* yang mana mampu atau sangat membantu banyak perusahaan untuk membuka market menjangkau konsumen tanpa harus memakan waktu lama. Dalam hal proses pelaporan hasil penjualan produk maupun laporan penjualan perusahaan yang memaikainya. Merupakan salah satu upaya untuk mempercepat proses data penjualan dan hasil pemasaran setiap perusahaan. Pada PT. Adhitama Mandiri sendiri menggunakan 2 (dua) *software*. Dengan kebutuhan bagian masing-masing yaitu *software* Vendis untuk Penjualan/Sales dan *software* Mobiz untuk Admin/Accounting.

Software Vendis adalah salah satu *software* berbasis Perangkat Lunak yang dapat diakses melalui *smartphone*. *Software* Vendis telah digunakan oleh kebanyakan perusahaan distributor yang memiliki pelanggan/toko yang tersebar secara luas dan memiliki puluhan salesman untuk dikelola dengan baik. Dengan *Software* Vendis, distributor akan dapat mengotomatiskan dan mendapatkan tampilan operasi bisnis yang jelas dengan alat pelaporan dan analitik canggih secara langsung. Distributor juga dapat melakukan analisis dan tinjauan bisnis ujung-ke-ujung secara menyeluruh dan yang lebih penting mereka akan dapat memantau dan melacak kemajuan dan penjualan secara real-time dan setiap hari.

Sedangkan *software* yang berfungsi untuk mengelola berbagai aktivitas manajemen adalah *software* Mobiz yaitu *software* berbasis ERP (Enterprise Resource Planning). Beberapa aktivitas manajemen yang dimaksud antara lain : Manajemen pengiriman barang, Manajemen kunjungan pelanggan, Manajemen persediaan barang, Pembelian barang, Penjualan barang, dan Manajemen penagihan, Pencatatan hutang piutang serta Laporan keuangan. Memiliki beberapa keunggulan dalam penyusunan perencanaan untuk mempermudah proses pengawasan sistem operasional berguna bagi perusahaan yang menginginkan proses yang efisien, efektif dan tepat waktu. Dengan menggunakan sistem yang memiliki akses secara *Online* dan penyimpanan data yang tersinkronisasi maka dapat mempermudah perusahaan yang memiliki beberapa kantor cabang.

Hal inilah yang mendorong penulis untuk melakukan penulisan ilmiah yang berjudul "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Sistem Aplikasi Mobiz dan Vendis pada PT. Adhitama Mandiri Surabaya"

2. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis memutuskan rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut : "Bagaimana Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Sistem Aplikasi Mobiz dan Vendis yang diterapkan oleh PT Adhitama Mandiri Surabaya?"

3. TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan permasalahan yang diteliti, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan oleh PT Adhitama Mandiri Surabaya dengan Sistem Aplikasi Mobiz dan Vendis.

4. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini ada beberapa aspek yaitu :

a. Aspek Akademis

Dapat digunakan untuk pembelajaran dalam mengarahkan studi dengan sistem kerja yang tepat, dan dapat membuat efisien dan efektif pekerjaan.

b. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dalam bidang sistem informasi akuntansi khususnya tentang perancangan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis sistem

c. Aspek Praktis

1. Bagi Perusahaan

- a. Memberi kemudahan terhadap transaksi penjualan
- b. Meminimalkan kesalahan pencatatan
- c. Memperoleh laporan sales secara *realtime*
- d. Mempercepat pekerjaan

2. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menjadi sebuah pelajaran dalam penerapan dan sarana pengembangan ilmu analisis penerapan sistem informasi akuntansi berbasis sistem yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam sebuah praktik yang sesungguhnya.

B. TINJAUAN PUSTAKA

1. PENGERTIAN AKUNTANSI

Akuntansi adalah sebuah penilaian dan pengambilan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut melalui suatu proses pengidentifikasian, pengukuran, dan pelaporan informasi ekonomi dengan memungkinkan adanya (Lantip, 2016). Akuntansi merupakan suatu ilmu seni dalam mengumpulkan, mengidentifikasikan, mengklasifikasikan, mencatat transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi, yaitu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan (Thomas Sumarsan, 2016). Dari penjelasan tersebut penulis dapat menyimpulkan bahwa akuntansi merupakan sebuah bentuk dari pada proses identifikasi, pengukuran dan mengolah data untuk dijadikan laporan yang dapat diinformasikan melalui pengkomunikasian kepada para pengambil keputusan.

2. PENGERTIAN SISTEM INFORMASI

Sistem yang menyediakan informasi untuk manajemen dalam mengambil keputusan dan juga untuk menjalankan operasional perusahaan adalah pengertian dari Sistem informasi. Yang termasuk dalam sistem tersebut antara lain kombinasi dari pengguna, teknologi informasi dan prosedur-prosedur yang terorganisasi. Memiliki fungsi untuk suatu perusahaan atau badan usaha dalam menyediakan informasi yang berguna bagi manajemen. Sistem informasi merupakan suatu kumpulan dari komponen-komponen dalam organisasi yang berhubungan dengan proses penciptaan aliran informasi Menurut Yakup (2012), Sementara itu menurut Swastika dan Putra (2016) menyatakan dalam mengelola informasi membutuhkan sistem informasi untuk menjadi salah satu subsistem organisasi. Dalam operasi dan kehidupan organisasi diakui tidak dapat dipisahkan dari sistem informasi yang saat ini sudah dioperasikan oleh hampir seluruh sumber daya manusia suatu organisasi.

Sistem informasi adalah sebuah proses untuk menjalankan beberapa fungsi yaitu antara lain : mengumpulkan data (*input*), memproses, menyimpan, menganalisis, dan menyebarkan informasi (*output*), yang digunakan suatu kepentingan tertentu menurut Soeherman, Ariyanto dan Yuliani (2010). Tujuan dari sistem informasi adalah untuk menghasilkan informasi. Data yang tanpa tidak cukup apabila dikatakan sebagai suatu informasi maka dari itu sistem informasi dapat membantu dalam mengolah data menjadi bentuk yang berguna bagi para penggunanya. Untuk dapat dikategorikan sebagai data informasi yang berguna, maka harus tersedia komponen seperti berikut :

Relevance = Tepat kepada orangnya

Timeliness = Tepat waktu

Accurate = Akurat atau tepat nilainya

Pada penjelasan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa sistem informasi adalah kumpulan urutan proses yang saling berkaitan dan saling berinteraksi membentuk satu kesatuan serta kerjasama antara bagian satu dengan bagian yang lainnya. Sistem ini dapat membantu tugas seorang akuntan untuk melakukan audit kondisi keuangan perusahaan, menampilkan data-data pemasukan dan pengeluaran, melihat keuntungan dan kerugian bisnis, merapikan pencatatan pelaporan keuangan dan masih banyak lainnya. Hal tersebut adalah upaya untuk melakukan fungsi pengolahan data dengan bantuan teknologi yaitu menerima masukan

(*input*) berupa data-data, kemudian mengolahnya (*processing*), dan menghasilkan keluaran (*output*). Menghasilkan informasi yang akurat sebagai dasar pengambilan keputusan guna mencapai tujuan.

3. PENGERTIAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI

Sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan adalah pengertian dari Sistem informasi akuntansi. Termasuk pengguna, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan menjadi salah satu faktor bagi sistem informasi Menurut Romney & Steinbart (2018). Sedangkan menurut Turner, Weickgenannt & Copeland (2017). Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu proses, prosedur, dan sistem yang akan menangkap data akuntansi dari proses penjualan, lalu mencatat data akuntansi ke dalam catatan yang sesuai, serta mengelompokkan, merangkum, mengkonsolidasikan dan memproses data akuntansi secara terperinci kemudian melaporkan data akuntansi tersebut kepada pengguna internal maupun eksternal. Pada penjelasan sebelumnya bisa disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang dapat mempermudah bagian manajemen untuk proses kontrol suatu pekerjaan meliputi catatan, formulir, serta laporan dengan susunan tertentu sehingga menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan perusahaan. Jika dulu catatan akuntansi memakai cara manual dengan penerapan sistem informasi akuntansi sekarang catatan lebih mudah dirancang karena bisa dibuat secara otomatis.

4. FUNGSI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI

Menurut Romney & Steinbart (2018) mengatakan bahwa fungsi sistem informasi akuntansi adalah suatu proses yang memiliki komponen-komponen yang dapat mempengaruhi sistem informasi akuntansi dalam memenuhi fungsi-fungsi penting, yaitu antara lain :

- a. Pengumpulan dan penyimpanan data yang berhubungan dengan kegiatan antara lain : organisasi, sumber daya, serta anggota dari organisasi. Organisasi yang dimaksud adalah kegiatan untuk melakukan proses penjualan barang dan pembelian bahan baku yang sering dilakukan secara berulang.
- b. Mengolah data menjadi sebuah informasi untuk kebutuhan manajemen yang dapat digunakan dalam melakukan perencanaan, pelaksanaan, pengendalian, dan mengevaluasi kegiatan para organisasi, sumber daya, serta anggota organisasi.
- c. Memberi akses pengendalian yang sesuai dalam perlindungan aset dan data organisasi tersebut.

5. MANFAAT PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI

Menurut Romney & Steinbart (2018) mengatakan bahwa manfaat sistem informasi akuntansi adalah yang memiliki enam komponen dalam sistem yang sudah dirancang dengan baik dan sesuai sehingga dapat memberikan manfaat penuh dalam organisasi yaitu antara lain :

- a. Peningkatan kualitas dan pengurangan biaya dari produk atau layanan (jasa).
- b. Berbagi ilmu pengetahuan.

- c. Meningkatkan tingkat efisiensi dan efektivitas rantai pasokan (*supply chains*).
- d. Perbaiki struktur pengendalian internal.
- e. Peningkatan kemampuan organisasi dalam pengambilan keputusan.

6. BAGIAN-BAGIAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI

Terdapat beberapa bagian penting dalam sistem informasi akuntansi. Bagian tersebut meliputi:

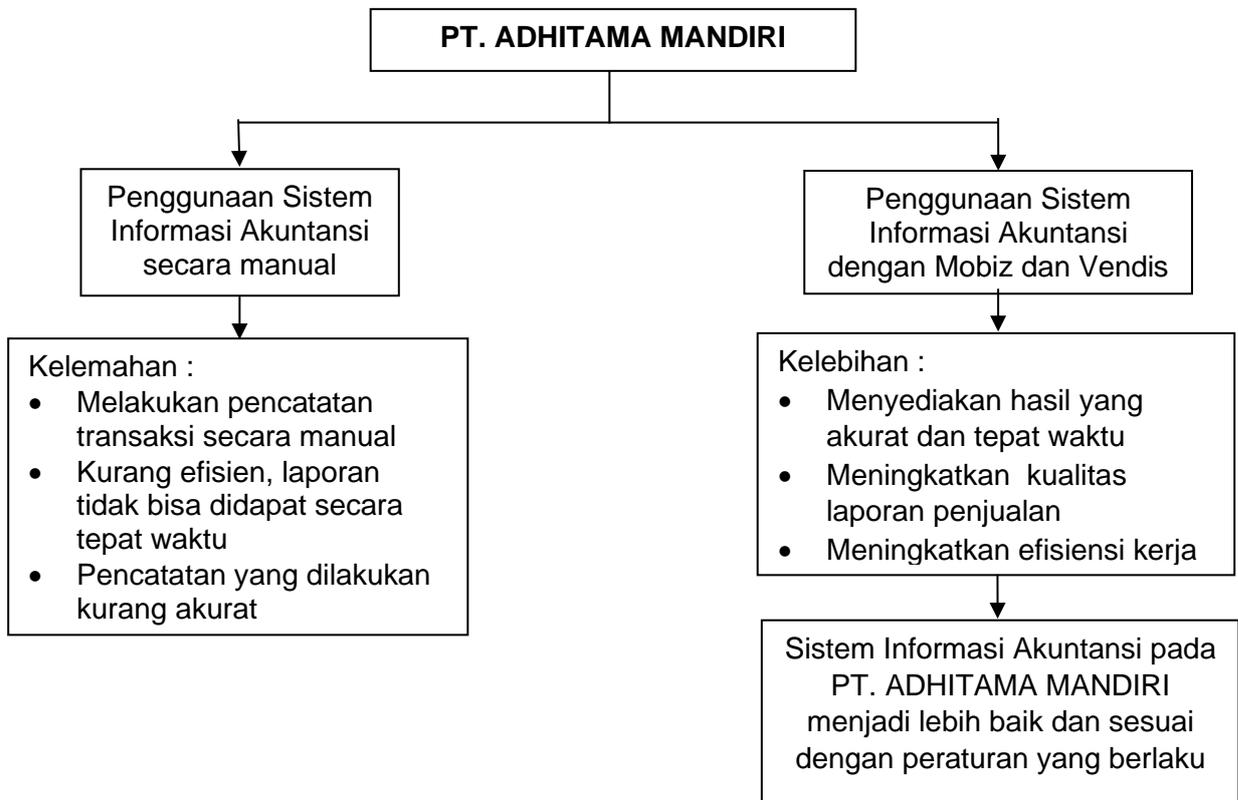
- a. *People*, yaitu yang bertugas mengoperasikan sistem serta melakukan ragam fungsi.
- b. *Procedure*, yakni alur yang berfungsi untuk mengumpulkan, memproses, serta menyimpan data yang ada hubungannya dengan aktivitas organisasi.
- c. *Data*, yakni bagian yang melakukan kegiatan dan proses bisnis.
- d. *Software*, merupakan bagian yang memproses data yang terdapat pada organisasi.
- e. Infrastruktur Informasi Teknologi, yaitu bagian yang terdiri dari komputer serta peralatan lain.

7. STANDAR SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN

Standar Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dibutuhkan suatu perusahaan untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan bagi proses penjualan dalam pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli serta dapat mencapai penjualan yang menghasilkan laba. Karena penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, maka dari itu penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda. Maka dapat disimpulkan dari penjelasan tersebut adalah dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.

Menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra (2000) dalam buku "Manajemen Pemasaran" tentang pengertian penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu maupun kelompok bisa mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. "Dalam Buku Kamus Istilah Ekonomi" Menurut Moekijat (2000) yang menyatakan bahwa "*selling*" atau penjualan ialah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu dengan menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga. Sedangkan Pengukuran penjualan adalah jumlah penjualan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakai aktiva tersebut. Jumlah penjualan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan oleh perusahaan menurut PSAK No. 23 Tahun 2015.

8. KERANGKA BERFIKIR



C. METODE PENELITIAN

1. JENIS PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah jenis penelitian kualitatif, yaitu metode penelitian yang memberikan teknik untuk memperoleh jawaban atau informasi mendalam tentang pendapat dan perasaan seseorang (Sugiyono, 2008). Sugiyono juga menjelaskan bahwa, metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang dilandasi filsafat *post positivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan tri-anggulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan arti dari pada generalisasi.

2. POPULASI DAN SAMPEL PENELITIAN

a. Populasi

Menurut Wahyuni (2020) populasi adalah suatu gambaran pada beberapa orang, kejadian atau sesuatu yang memiliki karakteristik tertentu. Anggota populasi tersebut disebut dengan elemen populasi (*populasi element*). Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah laporan penggunaan sistem penjualan Vendis & Mobiz pada PT. Adhitama Mandiri.

b. Sampel

Menurut Wahyuni (2020) sampel adalah suatu bagian dari populasi yang menjadi salah satu sampel penelitian. Sampel adalah bagian kecil dari populasi yaitu merupakan beberapa objek yang mewakili populasi sehingga sampel yang dipilih harus menggambarkan karakteristik populasi

tersebut. Hasil sampel harus akurat dan presisi. Hasil Akurat adalah memiliki data yang relevan dan tidak bisa (*underestimate* atau *overestimate*, seimbang antara masing-masing sampel) serta data sampel penelitian harus representatif. Hasil presisi adalah jumlah sampel yang harus sesuai dengan persyaratan dalam statistik. Dalam penelitian ini sampel yang diambil yaitu transaksi sejak penggunaan sistem Sistem Aplikasi Vendis dan Mobiz pada PT. Adhitama Mandiri Bulan Agustus 2020.

3. DEFINISI OPERASIONAL

a. SIA PENJUALAN

Sistem informasi akuntansi menurut Susanto (2013) dalam bukunya yang berjudul "Sistem Informasi Akuntansi", sistem informasi akuntansi adalah Kumpulan atau group dari sub sistem, komponen, bagian apapun baik fisik atau non fisik yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya dan bekerja sama secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.

b. Vendis Mobile & Distribution System

Vendis Mobile & Distribution System merupakan suatu sistem yang dirancang untuk menghubungkan proses kegiatan penjualan yang berlangsung secara optimal dan efisien. Dibeekali dengan kemudahan internet dalam setiap jangkauannya dan dengan diberikan akses *software* melalui *smartphone* bagi para bagian penjualan atau salesman dan akses web bagi para administrator dan supervisor menjadi langkah untuk mempermudah proses pengecekan secara tepat waktu dan akurat.

c. Mobiz Distribution System

Mobiz Distribution System merupakan suatu sistem yang digunakan untuk bagian administrasi dan keuangan dalam melakukan pekerjaannya dengan detail dan terperinci. Dengan memiliki fitur sinkronisasi terhadap sistem Vendis Mobile & Distribution System maka Mobiz Distribution System dapat mengintegrasikan setiap aktivitas penjualan yang sudah disimpan menjadi data yang diperlukan bagian administrasi. Sistem tersebut dapat mempermudah dalam menjalankan aktivitas manajemen mulai dari manajemen barang sampai manajemen piutang penjualan dan laporan keuangan.

4. SUMBER DAN PENGUMPULAN DATA

Sumber dan pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian antara lain :

a. Data Intern

Data Intern merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya yaitu dengan mengajukan pertanyaan secara langsung dari berbagai responde di PT. Adhitama Mandiri yaitu bagian keuangan. Data tersebut diperoleh dengan menggunakan metode deskriptif dan wawancara.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber lain yang dikumpulkan untuk suatu maksud tertentu. Data yang diperoleh dengan menggunakan literatur yang ada di perusahaan dan juga buku-buku yang berhubungan dengan penelitian. Dengan menggunakan metode dokumentasi dan studi pustaka peneliti dapat memperoleh data tersebut.

5. TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian antara lain:

a. Dokumentasi

Metode dokumentasi dengan melakukan pencatatan data yang diperoleh peneliti dari kumpulan dokumen-dokumen di lokasi penelitian. Dokumen yang akan digunakan adalah untuk penelitian mengenai penerapan sistem akuntansi PT. Adhitama Mandiri.

b. Wawancara

Metode wawancara atau *interview* dengan melakukan tanya jawab langsung antara peneliti dengan responden penelitian. Metode wawancara atau *interview* dapat digunakan sebagai metode pengumpulan data dengan jalan tanya-jawab yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian. Wawancara dilakukan terhadap karyawan bagian keuangan dan akuntansi di PT. Adhitama Mandiri.

c. Simulasi

Metode simulasi dengan melakukan uji coba secara langsung pada suatu obyek yang akan diteliti dengan tujuan untuk mengetahui apakah sistem tersebut jalan atau tidak. Metode simulasi ini digunakan untuk melakukan pengamatan secara langsung terhadap penerapan sistem akuntansi PT. Adhitama Mandiri.

6. ANALISIS DATA

Analisis data yang digunakan dalam penelitian antara lain :

a. Teknik Penyajian Data

Penyajian data dan pemilihan pengelompokkan data sesuai dengan kriteria masing-masing dan yang dibutuhkan dalam penelitian. Maka dari itu untuk mencapai tujuan penelitian tersebut yang diharapkan dalam penyusunan tugas akhir ini dan untuk diperolehnya suatu kesimpulan maka data yang telah terkumpul akan dianalisis dengan mengamati mengenai diperlukannya sesuai kriteria dan hal-hal yang diperlukan dalam suatu pendapat.

b. Metode Analisis Data

Dari data yang diperoleh kemudian disajikan berdasarkan analisis. Secara umum analisis data yang digunakan secara deskriptif, yaitu menganalisis data penjualan yang telah diterapkan. Dari data yang diperoleh penulis dapat menerapkan sistem akuntansi yang bisa dimanfaatkan oleh perusahaan.

D. ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. SEJARAH PERUSAHAAN

Perusahaan bibit parfum asal Prancis bernama Parfex yang didirikan di Grasse, Prancis pada tahun 1985 adalah perusahaan yang menciptakan dan memproduksi parfum, perawatan tubuh, dan produk pengharum ruangan. Parfex memiliki beberapa ahli antara lain : pembuat parfum, departemen pemasaran & evaluasi, dan laboratorium analisis, aplikasi, dan analisis sensorik untuk merancang dan menguji parfum berkualitas tinggi. Selama 30 tahun lebih, Parfex telah mengembangkan wewangian seiring dengan tren, pasar, dan kemajuan teknologi. Dengan moto " *Low Cost Business Class* " strategi menggabungkan kebijakan harga yang terjangkau dengan kualitas layanan yang terbaik. Serta keahlian yang diakui di bidang bibit parfum khususnya, memasok merek-merek terkenal, dan menjual di lebih dari 50

negara di seluruh dunia. Antara lain Barcelona, Frankfurt, Dubai, Jakarta dan lain-lain.

PT Adhitama Mandiri adalah yang salah satu perusahaan distributor bibit minyak wangi Parfex tersebut. Selain minyak wangi PT. Adhitama juga menjual botol parfum dan perlengkapan parfum secara grosir dan eceran. PT. Adhitama Mandiri mempunyai beberapa kantor cabang yang sudah tersebar di kota-kota besar di Pulau Jawa, Pulau Sumatera, dan Pulau Kalimantan. Kemasan yang disediakan adalah kemasan 500 ml dan kemasan 1.000 ml. PT Adhitama Mandiri mulai berdiri sejak tahun 2005 didirikan oleh Sulaiman Tjondro beserta istrinya Resti Wianda. Selain distributor bibit parfum "Parfex" PT. Adhitama Mandiri juga menjadi distributor botol parfum yang memiliki berbagai motif dan ukuran botol. Menjual berbagai macam jenis bibit parfum yang memiliki pangsa pasar yang luas, baik dari ketahanan aroma maupun harga yang bersaing.

2. DATA PENELITIAN

Faktor sumber daya manusia yang ada dalam suatu perusahaan merupakan faktor dominan dalam pencapaian tujuan dari perusahaan. Banyak perusahaan menyadari bahwa unsur manusia dalam suatu perusahaan dapat memberikan keunggulan saat bersaing. Karyawan yang kinerjanya dalam perusahaan akan membuat sasaran, strategi dan inovasi untuk mencapai tujuan dalam perusahaan itu sendiri. Perusahaan sangat membutuhkan karyawan yang mempunyai kinerja yang tinggi dan mampu untuk bekerja lebih baik dan cepat. Ini berarti bahwa perusahaan membutuhkan sumber daya manusia yang handal dan yang memang mampu bekerja dengan baik sesuai dengan kemampuan yang dimiliki.

PT. Adhitama Mandiri mengalami kendala dalam pencatatan pesanan penjualan dari pelanggan yang masih dilakukan secara manual maka dinilai kurang efektif dan efisien dalam memproses pesanan tersebut. Maka dari itu, perusahaan membutuhkan inovasi dalam mengintegrasikan bagian penjualan dan bagian administrasi dengan baik. Untuk memperoleh laporan yang tepat waktu dan akurat. Bagian penjualan saat ini masih melakukan laporan kegiatan dan lokasi terkini secara manual melalui grup sales se-Jawa Timur. Laporan Kegiatan antara lain laporan kunjungan pelanggan yang dilakukan dengan mengirimkan foto toko pelanggan pada setiap kunjungan lalu jika selesai kunjungan dicatat kembali isi dari kunjungan tersebut ke dalam laporan manual dan laporan lokasi terkini dilakukan dengan mengirimkan lokasi yang masih dibatasi waktu yaitu maksimal 8 (delapan) jam saja. Juga pencatatan pesanan penjualan dari pelanggan dilakukan dengan memberikan informasi pesanan dalam bentuk pesan atau telepon kepada bagian administrasi.

Informasi posisi lokasi dan aktivitas bagian penjualan masih dilakukan melalui lampiran foto yang dikirimkan setiap melakukan kunjungan kepada pelanggan. Pesanan penjualan yang diterima akan diproses oleh bagian administrasi. Dari menyiapkan pesanan, mengatur pengiriman, membuat surat jalan, dan faktur penjualan. Setiap transaksi penjualan dicatat melalui *Microsoft Excel* dalam laporan penjualan setiap hari dan dilaporkan kepada pemilik perusahaan setiap minggu. Dengan informasi yang dicatat pada laporan penjualan terkait Faktur Penjualan antara lain : tanggal faktur, nomor faktur, nama sales, nama pelanggan, keterangan barang, kemasan barang, kuantitas barang, harga barang, besar diskon, harga barang setelah diskon, kurs rupiah, dan total seluruh penjualan.

Setelah Faktur penjualan dibuat selanjutnya dicatat pada Laporan Piutang, setiap pelanggan memiliki catatan khusus untuk termin pembayaran faktur penjualannya. Jika termin pembayaran tunai langsung dicatat pada laporan pembayaran, sedangkan pembayaran yang dilakukan dengan cara tempo akan dicatat melalui *Microsoft Excel* dalam laporan hutang setiap hari dan dilaporkan kepada pemilik perusahaan setiap minggu. Dengan informasi yang dicatat pada laporan piutang antara lain : nama pelanggan, nomor faktur, tanggal faktur, tempo faktur, tanggal jatuh tempo faktur, dan total faktur penjualan. Selanjutnya bagian administrasi membuat jadwal penagihan dan melakukan penagihan faktur penjualan yang sudah jatuh tempo setiap hari.

Penagihan faktur penjualan dapat melalui pesan, telepon, atau membuat janji kunjungan sebelumnya dengan pelanggan. Untuk pembayaran secara tunai akan disetorkan setiap hari oleh bagian administrasi ke rekening bank perusahaan. Sedangkan pembayaran secara transfer wajib melampirkan bukti transfer yang sah dan mengecek dengan laporan mutasi rekening bank perusahaan. Pencatatan transaksi pembayaran dicatat melalui *Microsoft Excel* dalam laporan pembayaran setiap hari dan dilaporkan kepada pemilik perusahaan setiap minggu. Dengan informasi yang dicatat pada laporan pembayaran antara lain : tanggal pembayaran, nomor faktur, nama pelanggan, jumlah pembayaran, total pembayaran, rekening bank perusahaan, dan keterangan status faktur penjualan.

Dengan penjelasan yang sebelumnya dapat disimpulkan bahwa proses pencatatan yang dilakukan masih secara manual, jika memerlukan data harus melihat satu persatu transaksi dan menghitung secara manual. Sehingga resiko kesalahan pencatatan dan hasil yang tidak akurat akan berdampak buruk bagi perusahaan. Sedangkan pemilik perusahaan menginginkan laporan secara akurat dan tepat waktu.

3. HASIL PENELITIAN

a. *Vendis Mobile & Distribution System*

Sistem Aplikasi yang diterapkan oleh PT. Adhitama Mandiri untuk mempermudah proses pekerjaan bagian penjualan atau para salesman adalah Sistem Aplikasi VENDIS. Merupakan Sistem Aplikasi yang telah dirancang dan dibangun untuk mengotomatiskan proses bisnis yang kompleks dalam kegiatan Penjualan. Digunakan untuk Mengelola Proses Penjualan atau Pemesanan dengan ratusan atau bahkan ribuan pelanggan atau toko yang dimiliki PT. Adhitama Mandiri pada seluruh kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Dengan menggabungkan daftar produk dan kategori produk yang diperlukan dalam perusahaan yang memiliki pelanggan atau toko yang tersebar luas secara geografis dan pengarahannya serta pengelolaan bagian penjualan atau salesman dengan baik, hal tersebut menambah kompleksitas proses yang ada.

Dengan Sistem Aplikasi VENDIS, perusahaan akan dapat mengotomatiskan dan mendapatkan tampilan operasi bisnis yang jelas dengan alat pelaporan dan analitik canggih yang langsung tersedia melalui aplikasi VENDIS yang berjalan pada smartphone setiap bagian penjualan atau Salesman dan Web Vendis untuk Administrator dan Supervisor. Aplikasi VENDIS memungkinkan salesman melakukan transaksi di smart phone saat dia melakukan perjalanan atau mengunjungi pelanggan, Mengambil Transaksi: Pemesanan, Penjualan, Pengiriman, Bonus dan Pembayaran. Web Vendis digunakan Administrator dan Supervisor untuk merencanakan dan menetapkan rute harian ke salesman, dan yang lebih penting mereka akan dapat memantau dan melacak kemajuan dan penjualan secara real-time dan

setiap hari. Perencanaan dan penetapan rute harian ke salesman juga berfungsi untuk meninjau dan menganalisis laporan seperti aktivitas penjualan atau pemesanan, penerimaan dan harga produk, serta potensi dan cakupan area.

Aplikasi vendis juga memiliki fungsi dalam menampilkan informasi produk secara lengkap yang akan digunakan dalam penjualan kepada pelanggan yang akan dikunjungi. Aplikasi Vendis menggunakan laporan lapangan dengan foto pada setiap kegiatan antara lain absensi, info pelanggan dan kunjungan pelanggan. Dengan aplikasi Web VENDIS, administrator dan supervisor juga dapat melihat secara real-time laporan lapangan dan foto yang berkaitan dengan pemasaran lapangan dan aktivitas tersebut. Selama kegiatan di lapangan, aplikasi vendis akan mengumpulkan data seperti waktu dan lokasi dari setiap transaksi yang dilakukan. Bagian penjualan atau salesman harus mengisi formulir pada setiap proses dalam aplikasi, mengumpulkan gambar, tanda tangan atau konfirmasi dari pelanggan bahwa pekerjaan telah dilakukan sudah sesuai permintaan. Sistem Aplikasi Vendis juga dapat diintegrasikan dengan *Software* ERP (Enterprise Resource Planning) yang sudah bekerja sama sehingga setiap kegiatan yang sudah berlangsung pada aplikasi VENDIS dapat melakukan sinkronisasi secara teratur. *Software* ERP (Enterprise Resource Planning) yang sudah bekerja sama dengan Sistem Aplikasi Vendis dan direkomendasikan sesuai dengan kebutuhan perusahaan PT. Adhitama Mandiri adalah Sistem Aplikasi Mobiz *Distribution System*.

b. Mobiz *Distribution System*

Software ERP (Enterprise Resource Planning) yang diterapkan oleh PT. Adhitama Mandiri untuk mempermudah proses pekerjaan bagian administrasi dan keuangan adalah Mobiz *Distribution System*. Mobiz *Distribution System* digunakan untuk mengintegrasikan proses operasional dan manajemen yang berlangsung. Dengan memiliki beberapa aktivitas manajemen yang dimaksud antara lain : Manajemen pengiriman barang, Manajemen kunjungan pelanggan, Manajemen persediaan barang, Pembelian barang, Penjualan barang, dan Manajemen penagihan, Pencatatan hutang piutang serta Laporan keuangan. Memiliki beberapa keunggulan dalam penyusunan perencanaan untuk mempermudah proses pengawasan sistem operasional berguna bagi perusahaan yang menginginkan proses yang efisien, efektif dan tepat waktu. Dengan menggunakan sistem yang memiliki akses secara *Online* dan penyimpanan data yang tersinkronisasi maka dapat menghemat biaya infrastruktur jaringan dan mempermudah perusahaan yang memiliki beberapa kantor cabang dalam pengolahan laporan secara tepat waktu dan akurat. Sistem Aplikasi Mobiz berfungsi sebagai pencatatan transaksi perusahaan khususnya dalam hal pembelian barang dari pemasok dan penjualan barang ke pelanggan melalui bagian penjualan atau salesman yang sedang mengunjungi untuk menerima pesanan penjualan.

PT. Adhitama Mandiri memiliki kebijakan dalam memberika termin atau kredit yang berbeda-beda dari setiap toko pelanggan, sehingga membutuhkan manajemen untuk pengaturan jadwal kunjungan pengagihan atau kolektor untuk melakukan penagihan ke pelanggan secara berkala dengan hasil yang tersusun jelas dan rapi. Agar semua proses ini bisa berjalan lancar, Penerapan Sistem Aplikasi Mobiz *Distribution* yang diterapkan diharapkan dapat mencatat perencanaan kunjungan salesman baik untuk menerima pesanan penjualan dan kunjungan penagihan atau kolektor dalam melakukan penagihan agar dapat dinilai kinerjanya yang nantinya akan diolah dalam laporan penerimaan uang & giro. Sistem Aplikasi Mobiz *Distribution* juga mendukung dalam

pengelolaan *Cash Flow* adalah salah satu komponen terpenting pada PT. Adhitama Mandiri. Sistem Aplikasi Mobiz Distribution dapat membantu dalam meringankan tugas bagian keuangan atau pemilik perusahaan untuk memonitor kesehatan cash flow dengan cara antara lain : Pengaturan maksimal atau batas hutang yang berbeda untuk setiap pelanggan, Pengaturan untuk membatasi berapa jumlah invoice yang sudah jatuh tempo, Pengisian data penjualan terblokir secara otomatis, dan Mengoptimalkan penagihan piutang.

Sistem Aplikasi Mobiz Distribution juga dapat membantu dalam manajemen stok barang menampilkan data laporan tren penjualan setiap barang. Manajemen stok barang digunakan untuk memastikan stok barang supaya selalu cukup dan tidak berlebih, dan Laporan untuk manajemen stok barang. Sedangkan Laporan hasil penjualan setiap barang dilakukan selama beberapa periode untuk dibandingkan dengan keadaan stok barang saat ini. Laporan hasil penjualan dapat membantu untuk melihat mutasi barang secara rekapan maupun terperinci dan meningkatkan Efisiensi Muat dalam pengiriman Barang dalam Laporan kartu persediaan.

Dan keunggulan lain dalam menggunakan Sistem Aplikasi yang telah diintegrasikan dengan Sistem Aplikasi vendis oleh bagian penjualan atau salesman adalah bila mendapatkan pesanan penjualan maka secara otomatis pencatatan barang yang dipesan oleh pelanggan itu akan muncul pada menu Daftar Persiapan Barang pada Sistem Aplikasi Mobiz Distribution System. Selanjutnya bagian gudang bisa langsung mengetahui pesanan barang apa saja yang harus dipersiapkan dan Bagian pengiriman segera membuat Rencana Pengiriman serta menyiapkan kendaraan mobil atau truk mana yang akan mengantar kiriman sesuai dengan lokasi berdasarkan wilayah kiriman dan kapasitas kendaraan tersebut. Dengan mekanisme tersebut, maka arus informasi antara bagian penjualan dan bagian gudang akan terintegrasi secara pencatatan yang sudah secara otomatis maka bisa mempercepat proses pengerjaan dan menghindari kesalahan karena meminimalkan hal-hal yang kurang dimengerti. Untuk proses penagihan piutang penjualan kepada pelanggan Sistem Aplikasi Mobiz memiliki kegunaan yang dapat membantu PT. Adhitama Mandiri dalam mengatur proses penagihan supaya dapat berjalan seoptimal mungkin dan menghindari ada yang tertinggal. Dengan menjalankan manajemen penagihan atau kolektor yang berfungsi Otomatis oleh Sistem Aplikasi Mobiz berdasarkan jadwal kunjungan pelanggan kepada masing-masing kolektor, Menampilkan daftar tagihan-tagihan faktur dan informasi alamat pelanggan yang dibawa para kolektor, dan memonitor proses penagihan dengan mudah.

4. PEMBAHASAN

a. Implementasi Sistem Aplikasi Vendis Pada Penjualan Pt. Adhitama Mandiri

1. Membuka Sistem Aplikasi Vendis

Pilih *Software* Vendis pada *Smartphone* untuk menjalankan Sistem Aplikasi Vendis, selanjutnya mengisi *Username* dan *Password* dengan sesuai lalu tekan *Login*.

Pada tampilan awal Sistem Aplikasi terdapat beberapa pilihan menu utama yang digunakan untuk menjalankan setiap aktivitas bagian penjualan sesuai dengan menu yang terkait.

2. Menu Absensi, digunakan untuk mencatat dan melihat riwayat waktu absensi Bagian Penjualan pada setiap aktivitas yang sedang berlangsung,

antara lain : Mulai bekerja, Kembali ke kantor, Selesai bekerja sampai Kembali Ke Kantor.

3. **Menu Rute**, digunakan untuk menampilkan dan menginformasikan perencanaan kunjungan pelanggan harian pada bagian penjualan setiap harinya. Ada beberapa pembagian perencanaan kunjungan pelanggan antara lain : pelanggan yang akan dikunjungi (hijau), pelanggan yang sedang dikunjungi (orange), pelanggan yang telah dikunjungi (hitam). Apabila bagian penjualan yang dalam perjalanan melakukan kunjungan pelanggan diluar rencana kunjungan yang sudah dibuat maka akan muncul informasi Luar Rute.
4. **Menu Daftar Pelanggan**, digunakan untuk menampilkan atau mencari informasi yang berkaitan dengan pelanggan. Informasi yang dapat diperoleh bagian penjualan antara lain : riwayat pesanan pelanggan, sisa tagihan pelanggan, alamat pelanggan, nomer telepon pelanggan, letak koordinat lokasi toko pelanggan. Dapat digunakan pada proses berkunjung ke pelanggan untuk menerima pesanan penjualan maupun tidak menerima pesanan penjualan.
5. **Menu Pelanggan baru**, digunakan untuk membuat kartu pelanggan baru yang masih belum terdaftar ada daftar pelanggan. Dengan mencantumkan informasi yang diperlukan seperti : Data Pelanggan yaitu Nama Pelanggan, Alamat Pelanggan, Kota Pelanggan, No Telepon Pelanggan, Nama Pemilik, serta Data Lokasi untuk mencatat koordinat letak lokasi toko pelanggan, dan Data Pajak untuk digunakan jika toko tersebut merupakan pengusaha kena pajak.
6. **Menu Produk**, digunakan untuk menampilkan informasi daftar produk yang telah dikelompokkan berdasarkan kategori produknya.
7. **Menu Rekap Transaksi**, digunakan untuk menampilkan rincian riwayat transaksi pesanan penjualan setiap hari nya atau pada periode tertentu. Terdapat Pilihan Rekap transaksi pesanan penjualan berdasarkan pilihan kuantitas produk atau pelanggan dan harga produk atau pelanggan.
8. **Menu Riwayat Penggunaan**, digunakan untuk menampilkan informasi berkaitan tentang laporan penggunaan *smartphone* pada setiap proses aktivitas penjualan yang terdapat pada menu utama. Antara lain : absen, lokasi kunjungan, alasan kunjungan, pesanan penjualan, kondisi *smartphone* baik dari baterai maupun tingkat jaringan internet secara rinci dan tepat waktu.
9. **Menu Riwayat Pengiriman**, digunakan untuk menampilkan rincian informasi lanjutan berkaitan tentang laporan pengiriman terhadap laporan penggunaan pada setiap proses aktivitas penjualan yang terdapat di menu utama. Antara lain aktivitas pencatatan yang dikirimkan adalah data, posisi bagian penjualan, lampiran foto, jaringan internet, dan status kunjungan secara rinci dan tepat waktu.
10. **Membuat Pesanan Penjualan**, langkah pertama sama seperti saat membuka menu daftar pelanggan untuk mencari pelanggan yang akan dikunjungi. Pilih Berkunjung apabila berkunjung secara langsung ke lokasi atau toko pelanggan sedangkan Pilih Pesan Tanpa Berkunjung apabila menerima pesanan diluar kunjungan seperti lewat pesan atau telepon. Pada Pilihan Berkunjung, terdapat pilihan Ambil Pesanan yang digunakan untuk mencatat pesanan pelanggan. Masuk ke Menu Form Pemesanan digunakan untuk Mencatat produk yang dipesan dengan masuk ke menu kategori produk dahulu lalu menampilkan daftar barang dan memilih barang apa yang akan dipesan oleh pelanggan. Setelah barang pesanan yang dipilih pada Menu Form Pemesanan terdapat tampilan informasi

tentang keterangan barang, sisa stok barang, dan foto barang. Dengan melengkapi Informasi yang harus dicatat yaitu tentang jumlah kuantitas, harga barang sebelum diskon, besar diskon, dan catatan khusus bagi bagian pengiriman.

Selanjutnya pilihan pesanan Barang akan masuk ke Menu Pesanan dengan menampilkan informasi keterangan barang, kuantitas barang, harga sebelum diskon, harga setelah diskon, besar diskon, total pesanan penjualan. Informasi ini dapat membantu keefektifan dalam proses penjualan. Tampilan Ambil Pesanan juga terjadi pada pilihan Pesan Tanpa Berkunjung.

Sedangkan pada pilihan Tidak Ada Pesanan digunakan jika dalam kunjungan tidak mendapatkan pesanan dari pelanggan, namun bagian penjualan diharuskan mencatat alasan mengapa pelanggan tidak membuat pesanan pada saat kunjungan. Terdapat beberapa alasan yang dapat digunakan untuk mewakili keadaan pasar penjualan pada masing-masing kondisi pelanggan sehingga menjadi pengaruh pelanggan tidak melakukan pesanan penjualan. Juga terdapat alasan atau maksud kunjungan bagian penjualan pada saat kunjungan selain mencatat pesanan penjualan antara lain yaitu melakukan pembayaran dan pengiriman.

Setelah semua proses pencatatan transaksi pesanan penjualan dilakukan, dan telah selesai melakukan kegiatan kunjungan kepada pelanggan. Selanjutnya pilih kunjungan selesai untuk mengakhiri proses pesanan penjualan dan menyimpan setiap kegiatan yang sudah berlangsung. Dan pesanan penjualan yang tersimpan akan diteruskan pada Sistem Aplikasi Mobiz untuk segera diproses menjadi faktur penjualan.

11. Web Vendis System, merupakan akses yang dapat digunakan oleh administrator atau supervisor saja. Karena memuat laporan dari aktivitas kunjungan pelanggan para bagian penjualan atau salesman. Terdapat tampilan titik yang akurat seluruh kawasan dari pengguna Sistem Aplikasi Vendis yang menandakan letak toko tersebut. Lengkap dengan nama, alamat dan koordinat toko. Lampiran Foto pada saat kunjungan juga dapat ditampilkan pada web vendis ini.

b. Implementasi Sistem Aplikasi Mobiz Pada Penjualan Pt. Adhitama Mandiri

1. Membuka Sistem Aplikasi Mobiz

Buka Sistem Aplikasi *Remote Desktop Connection*. Masukkan Nama *Remote Desktop Connection*, *Username* dan *Passwordnya* dengan sesuai lalu pilih tombol *Connect*. Pada tampilan Awal *Remote Desktop Connection*, pilih Sistem Aplikasi Mobiz Parfex untuk membuka Sistem Aplikasi Mobiz. Masukkan *Username* dan *Passwordnya* dengan sesuai lalu pilih tombol Ok. Berikut tampilan awal pada Sistem Aplikasi Mobiz, menu bagian atas tampilan awal masing-masing memiliki kegunaan yaitu, untuk menutup Sistem Aplikasi (*Log off*), mengganti password Sistem Aplikasi, memberi kunci tambahan pada Sistem Aplikasi, melihat halaman yang tersimpan atau favorit, mengganti tema Sistem Aplikasi, akses cepat pada menu laporan, melihat transaksi yang dijalankan, dan *user* aktif yang masih menjalankan Sistem Aplikasi dan menu menghapus data.

2. Modul Kas Bank, digunakan untuk mencatat aktivitas-aktivitas terkait dengan keuangan perusahaan antara lain : **Bank Umum**, untuk mencatat pengeluaran biaya-biaya dari kas kecil, **Kas Bank Uang Muka**, untuk mencatat penerimaan Uang Muka Faktur Penjualan, **Kas Bank Faktur**,

- untuk mencatat penerimaan pembayaran Faktur Penjualan, **Pelunasan Faktur**, untuk mencatat pelunasan pembayaran faktur penjualan,
3. **Modul Aktiva Tetap**, digunakan untuk membuat, menampilkan, mengubah, dan menghapus daftar atau tipe aktiva yang dimiliki perusahaan dari seluruh cabang. Dari mulai Aktiva Lancar, Aktiva Tetap berwujud, Aktiva Tetap tidak berwujud lengkap dengan keterangan nama aktiva, nilai perolehan, kondisi, lokasi dan harga pada masing-masing aset.
 4. **Modul Umum**, digunakan untuk mencatat aktivitas-aktivitas terkait dengan pengaturan umum antara lain : **Kategori pelanggan**, untuk membuat pengelompokan wilayah pelanggan pada setiap kantor cabang, **Pelanggan**, untuk membuat dan menampilkan informasi pelanggan, **Pemasok**, untuk membuat dan menampilkan informasi pemasok, **Pekerja**, untuk membuat dan menampilkan informasi pekerja, **Mata Uang**, untuk menampilkan jenis mata uang yang digunakan, **Periode fiskal**, untuk membuat periode pelaporan keuangan perusahaan, **Smart View**, untuk membuat tampilan menu pintasan pada Sistem Aplikasi, **Judul Field Custom**, untuk membuat bagian-bagian sesuai yang diinginkan, **Jenis Kendaraan**, untuk membuat jenis kendaraan yang dimiliki perusahaan, **Kendaraan**, untuk membuat dan menampilkan informasi kendaraan pada setiap kantor cabang, **Pengemudi**, membuat dan menampilkan informasi supir, **Pajak**, untuk menampilkan jenis pajak yang digunakan, **Term Pembayaran**, untuk menampilkan kebijakan tempo pembayaran yang digunakan perusahaan bagi pelanggan.
 5. **Modul Akunting**, digunakan untuk mencatat aktivitas-aktivitas terkait dengan periode dan akun antara lain : **Jurnal Umum**, untuk menampilkan informasi jurnal umum pada setiap transaksi keuangan, **Tutup periode**, untuk menutup periode fiskal perusahaan, **Tutup Tahun**, untuk menutup tahun keuangan perusahaan, **Buka Tahun**, untuk membuka tahun keuangan perusahaan, **Akun**, untuk membuat dan menampilkan informasi akun, **Tipe Jurnal**, untuk menampilkan tipe jurnal yang digunakan oleh perusahaan, **Departemen**, untuk membuat daftar kelompok sesuai bagian dan kegunaan masing-masing.
 6. **Modul Persediaan**, digunakan untuk mencatat aktivitas-aktivitas terkait dengan barang dan harga antara lain : **Transfer Persediaan**, untuk membuat dan menampilkan informasi transfer persediaan barang antar kantor cabang, **Penyesuaian Persediaan**, untuk membuat penyesuaian persediaan barang pada Sistem Aplikasi dengan stok secara langsung, **Multi Penyesuaian**, untuk membuat penyesuaian beberapa persediaan barang pada Sistem Aplikasi dengan stok secara langsung, **Perencanaan Produksi**, untuk memperhitungkan biaya-biaya secara aktual yang digunakan dalam memproduksi atau merakit suatu barang jadi, **Rakitan**, untuk membuat dan menampilkan informasi barang jadi yang berasal dari proses produksi atau perakitan yang sudah berlangsung, **Barang**, untuk membuat dan menampilkan informasi barang, **Formula Harga**, untuk membuat pengesetan rumusan harga dengan menggunakan metode perhitungan yang tersedia, **Daftar Persiapan Barang**, untuk menampilkan barang yang sudah disiapkan dan siap dikirimkan ke pelanggan, **Pengesetan Harga**, untuk mengatur tanggal mulainya harga baru yang ingin ditetapkan, **Peninjauan Harga**, untuk membandingkan harga yang sudah ditetapkan dengan harga beli atau bahan baku yang disertai indikator, **Daftar Harga**, untuk, menampilkan daftar harga yang sudah ditetapkan oleh perusahaan, **Daftar Re-Order Qty**, untuk melakukan pemesanan barang kembali kepada pemasok, **Kategori Satuan Ukuran**,

untuk mengelompokkan satuan atau ukuran suatu barang, **Lokasi**, untuk menampilkan lokasi kantor cabang, **Kategori Barang**, untuk mengelompokkan jenis suatu barang, **Grup Barang**, untuk mengelompokkan suatu barang sesuai dengan tempatnya.

7. **Modul Pembelian / Hutang**, untuk mencatat aktivitas-aktivitas terkait dengan proses pembelian kepada pemasok antara lain : **Permintaan Pembelian**, untuk membuat dan menampilkan informasi permintaan pembelian barang, **Order Pembelian**, untuk membuat dan menampilkan informasi orderan pembelian barang dari permintaan pembelian barang yang telah dikirimkan, **Penerimaan Barang**, untuk membuat dan menampilkan informasi penerimaan pembelian barang, **Retur Pembelian**, untuk membuat dan menampilkan informasi retur pembelian barang, **Faktur Pembelian**, untuk membuat dan menampilkan informasi faktur pembelian barang, **Nota Debet**, untuk membuat permintaan pengembalian pembayaran kepada pemasok, **Faktur Hutang**, untuk untuk membuat dan menampilkan informasi faktur hutang, **Purchasing Analysis**, untuk menganalisis transaksi pembelian yang sudah berlangsung.
8. **Modul Penjualan / Piutang**, untuk mencatat aktivitas-aktivitas terkait dengan proses penjualan kepada pelanggan antara lain : **Faktur Penjualan (Input)**, untuk membuat Faktur Penjualan, **Penawaran Penjualan**, untuk membuat dan menampilkan informasi Penawaran Penjualan barang, **Order Penjualan**, untuk membuat dan menampilkan informasi orderan penjualan barang dari permintaan penjualan barang yang telah diterima, **Surat Jalan**, untuk membuat dan menampilkan Surat Jalan pengiriman barang, **Rencana Pengiriman**, untuk membuat dan menampilkan rute pengiriman barang para bagian pengiriman, **Retur Penjualan**, untuk membuat dan menampilkan informasi Retur Penjualan barang, **Faktur Penjualan**, untuk membuat dan menampilkan informasi Faktur Penjualan Barang, **Konsolidasi Faktur Penjualan**, untuk langkah pengecekan antar faktur penjualan, **Faktur Pajak**, untuk membuat dan menampilkan informasi Faktur Pajak, **Nota Kredit**, untuk membuat permintaan pengembalian pembayaran kepada pelanggan, **Master Nomor Pajak**, untuk membuat nomor pajak yang digunakan dalam Faktur Pajak, **Analisa Penjualan**, untuk menganalisis transaksi penjualan yang sudah berlangsung, **Konsolidasi Analisa Penjualan**, untuk langkah pengecekan antar analisa penjualan.
9. **Modul Penjual**, mencatat aktivitas-aktivitas terkait dengan wilayah dan penjual antara lain : **Segment**, untuk membuat dan menampilkan pengelompokkan pelanggan dari seluruh kantor cabang, **Wilayah**, untuk membuat dan menampilkan pembagian wilayah-wilayah pelanggan, **Penjual**, untuk membuat dan menampilkan informasi bagian penjualan seluruh kantor cabang, **Grup Penjual**, untuk membuat dan menampilkan informasi bagian penjualan pada setiap kantor cabang, **Tipe Penjual**, untuk membuat pengelompokkan atas informasi bagian penjualan dengan kualifikasi yang lebih tinggi, **Rencana Kunjungan**, untuk membuat dan menampilkan rute penagihan faktur penjualan para bagian penagihan, **Perintah Kunjungan**, untuk membuat perintah kunjungan kepada bagian penjualan atau bagian penagihan dengan alasan tertentu.
10. **Membuat Faktur Penjualan**

Membuat Faktur Penjualan pada Sistem Aplikasi Mobiz terdapat 2 (dua) cara yaitu dengan melanjutkan data pesanan penjualan dari Sistem Aplikasi Vendis dan membuat faktur penjualan langsung tanpa Sistem Aplikasi Vendis. Untuk melanjutkan data pesanan penjualan yang sudah

dicatat dari Sistem Aplikasi Vendis sebelumnya, Pilih Modul Penjualan / Piutang selanjutnya pilih Faktur Penjualan (Input). Pada menu pilih tugas di bagian bawah pilih "*Convert to Vendis*" untuk langkah cepat mengubah pesanan penjualan dari Sistem Aplikasi Vendis menjadi Faktur Penjualan, setelah itu akan muncul notifikasi jumlah Faktur Penjualan yang sudah sukses maupun gagal. Sedangkan untuk membuat faktur penjualan tanpa Sistem Aplikasi Vendis, pilih menu yang sama yaitu Pilih Modul penjualan / Piutang selanjutnya pilih Faktur Penjualan (Input), Pada bagian atas pilih gambar kertas putih untuk membuat faktur penjualan baru lalu masukkan informasi faktur penjualan dengan sesuai.

11. Membuat Penerimaan Pembayaran Faktur Penjualan

Membuat Penerimaan Pembayaran Faktur Penjualan pada Sistem Aplikasi Mobiz terdapat 2 (dua) cara yaitu dengan melalui Modul Kas Bank lalu pilih Kas Bank Faktur atau melalui pilihan post dan bayar pada tampilan faktur penjualan. Pilih Modul Kas Bank, selanjutnya pilih menu Menu Kas Bank Faktur untuk membuat penerimaan pembayaran baru lalu pilih gambar kertas putih. Masukkan informasi penerimaan pembayaran yang dibutuhkan dengan sesuai. Sementara untuk melalui pilihan bayar pada tampilan faktur penjualan, pertama buka Modul Penjualan pilih menu Faktur Penjualan dan cari faktur penjualan yang ingin dilakukan pembayaran. Pilih Post & Bayar untuk memposting hutang dan selanjutnya akan masuk ke menu Pembayaran Kas bank Faktur secara langsung.

12. Membuat Order pembelian

Membuat Order Pembelian kepada pemasok yaitu dengan Pilih Modul Pembelian / Hutang selanjutnya pilih Order Pembelian. Pada bagian atas pilih gambar kertas putih untuk membuat Orderan Pembelian baru. selanjutnya akan masukkan informasi order pembelian dengan lengkap dan sesuai.

13. Laporan, merupakan pilihan yang dapat digunakan untuk menampilkan laporan-laporan terkait aktivitas-aktivitas yang sudah berlangsung pada seluruh modul yang dijelaskan sebelumnya. Terdapat beberapa jenis pilihan laporan pada setiap modul dan pilihan yang mencakup laporan modul secara keseluruhan. Laporan ini hanya bisa diakses untuk pihak-pihak tertentu dan dapat digunakan sesuai dengan kebutuhan perusahaan atau pihak-pihak yang bersangkutan.

E. PENUTUP

1. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian mengenai Sistem Informasi Penjualan dengan Sistem Aplikasi Vendiz dan Mobiz yang dilakukan pada PT. Adhitama Mandiri dapat disimpulkan bahwa :

1. Sistem Penjualan pada perusahaan dengan menggunakan sistem manual mempunyai beberapa kendala dalam pelaporan dan penyajian data,
2. Implementasi Sistem Aplikasi Vendiz dan Mobiz untuk pelaksanaan proses penjualan perusahaan berjalan sesuai dengan kebutuhan yang telah ditentukan.
3. Penggunaan Sistem Aplikasi Vendis dan Mobiz dapat mengatasi permasalahan dalam proses penjualan dengan sistem yang terintegrasi mampu meminimalkan kesalahan pencatatan, menambah efisiensi, efektifitas pekerjaan dan proses pelaporan yang tepat waktu dan akurat.

2. SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran yang diberikan oleh peneliti untuk Sistem Aplikasi Vendis dan Mobiz yang sudah diterapkan pada perusahaan antara lain sebagai berikut :

1. Sistem Aplikasi yang sudah dijalankan oleh perusahaan tersebut sebaiknya memiliki kemudahan untuk akses secara *offline* karena saat ini masih diharuskan memiliki jaringan internet yang stabil yang menjadi kendala bagi bagian penjualan sewaktu diperjalanan pada wilayah yang tidak terjangkau internet sama sekali.
2. Memberi kemudahan bagian penjualan atau salesman untuk mengubah pesanan penjualan yang sudah diterima dan tersimpan jika terdapat revisi saat menjalankan Sistem Aplikasi Vendis sebelum diproses pada Sistem Aplikasi Mobiz.
3. Penerapan Sistem Aplikasi Vendis dan Mobiz diupayakan untuk pemberian wewenang dalam menjalankan Sistem Aplikasi tersebut kepada karyawan yang mampu menggunakan sesuai ketentuan.

F. DAFTAR PUSTAKA

- Malonda, Nana Ivona, 2010, *Penerapan Sistem Informasi PT. Lancang Kuning Perkasa Berbasis MYOB*, Batam
- Setyo, Ananda Dwi, 2019, *Penerapan Sistem Accurate Pada Arus Kas Di CV. Anugrah Unika Mekanik Sidoarjo*, Surabaya
- Nofita, Rosa, 2017, *Perancangan Sistem Informasi Penjualan Parfum Pada Toko Aromania Perfumery Berbasis Web*, Batam
- Chong, Yvonne dan Ismail Nizam, 2018, *Dampak Perangkat Lunak Akuntansi Terhadap Kinerja Bisnis*, Malaysia
- Sumarsan, Thomas, 2013, *Akuntansi Dasar dan Aplikasi dalam Bisnis Versi IFRS*, PT. Indeks, Jakarta
- Yakub, 2012, *Pengantar Sistem Informasi*, Graha Ilmu, Yogyakarta
- Swastika, IPA, Putra IGLAR, 2016, *Audit Sistem Informasi dan Tata Kelola Teknologi Informasi*, Andi, Bali
- Bonnie Soeherman, Steven Ariyanto, Maria Vanessa Yuliani, 2010, *Membangun Sistem Informasi UMKM Jasa Dengan MS Access*, PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, Jakarta
- Leslie Turner, Andrea Weickgenannt, Mary Kay Copeland, 2017, *Accounting Information Systems : Controls and Processes*, Edisi Ketiga. USA : John Wiley & Sons Inc
- Romney, Marshall B, Paul John Steinbart, 2018, *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, Surabaya