

Pelaporan Hasil Penjualan Barang PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk

Muhammad Angga Anggriawan^{1*}, Novi Handayani^{2*}, Wani Meri Amalia^{3*}

^{123*}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Bangsa, Serang, Indonesia

^{1*}muhammadanggaanggriawan@gmail.com, ^{2*}novi.novihndayani@gmail.com,

^{3*}wmeriamalia@gmail.com

Abstract

This study aims to analyze the reporting of sales results at PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk, particularly focusing on transaction recording procedures, the information system utilized, and the effectiveness of internal control in supporting the reliability of sales reports. The research employs a qualitative method with a descriptive approach. Data were collected through direct observation, documentation, and the researcher's active involvement during an internship program at one of the company's retail outlets in Serang, Banten. The findings indicate that the sales reporting process has implemented an integrated Point of Sales (POS) system that operates in real time and is directly connected to the company's central database. The system automatically records transactions, generates shift-based and daily sales reports, and facilitates systematic cash reconciliation. The implementation of segregation of duties between cashiers and store supervisors further strengthens internal control mechanisms and minimizes the risk of errors and fraud. Overall, the sales reporting system is considered effective in enhancing accuracy, timeliness, and transparency of information for managerial decision-making. However, technical issues such as network disruptions and input errors remain challenges that require continuous system maintenance and employee supervision. This study provides empirical contributions to the development of accounting information systems literature in the modern retail sector, particularly in the context of operational-level sales reporting.

Keywords: Sales Reporting; Accounting Information Systems; Point of Sales; Internal Control; Modern Retail.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaporan hasil penjualan barang pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk, khususnya terkait prosedur pencatatan transaksi, sistem informasi yang digunakan, serta efektivitas pengendalian internal dalam mendukung keandalan laporan. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data diperoleh melalui observasi langsung, dokumentasi, dan keterlibatan peneliti selama kegiatan praktik kerja lapangan pada salah satu gerai perusahaan di Kota Serang, Banten. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses pelaporan penjualan telah menggunakan sistem *Point of Sales (POS)* yang terintegrasi secara *real-time* dengan pusat data perusahaan. Sistem tersebut mampu mencatat transaksi secara otomatis, menghasilkan laporan penjualan per *shift* dan harian, serta mendukung proses rekonsiliasi kas secara sistematis. Penerapan pemisahan tugas antara kasir dan kepala toko memperkuat mekanisme pengendalian internal dan meminimalkan risiko kesalahan maupun kecurangan. Secara keseluruhan, sistem pelaporan penjualan dinilai efektif karena meningkatkan akurasi, ketepatan waktu, dan transparansi informasi bagi

Article info

Received 22 Februari 2026

Revised 24 Februari 2026

Accepted 27 Februari 2026

wmeriamalia@gmail.com

Copyright©2026. Published by Jurnal Prima Manajemen – Al -Afif

manajemen. Namun demikian, masih terdapat kendala teknis seperti gangguan jaringan dan potensi kesalahan input yang memerlukan peningkatan pengawasan serta pemeliharaan sistem secara berkala. Penelitian ini memberikan kontribusi empiris terhadap pengembangan kajian sistem informasi akuntansi pada sektor ritel modern, khususnya dalam konteks pelaporan hasil penjualan di tingkat operasional gerai.

Kata Kunci: Pelaporan Penjualan; Sistem Informasi Akuntansi; *Point of Sales*; Pengendalian Internal; Ritel Modern.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi telah mentransformasi model bisnis perusahaan ritel modern, terutama dalam aspek pengelolaan transaksi dan pelaporan keuangan. Transformasi digital memungkinkan proses bisnis berlangsung lebih cepat, akurat, dan terintegrasi, sehingga mendukung efisiensi operasional dan peningkatan daya saing perusahaan. Dalam perspektif sistem informasi, integrasi antara teknologi dan proses bisnis berperan penting dalam menghasilkan informasi yang relevan, andal, dan tepat waktu bagi manajemen (Laudon & Laudon, 2020). Bagi perusahaan ritel, aktivitas penjualan merupakan sumber utama pendapatan sekaligus indikator kinerja operasional yang sangat menentukan keberlangsungan usaha.

Dalam praktiknya, perusahaan ritel modern memanfaatkan sistem *Point of Sales* (POS) sebagai bagian dari sistem informasi akuntansi untuk mencatat transaksi secara otomatis dan terintegrasi. Sistem ini tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan transaksi, tetapi juga sebagai instrumen pengendalian internal dan penyedia informasi manajerial. Menurut Romney & Steinbart (2018), sistem informasi akuntansi yang terintegrasi mampu meningkatkan kualitas informasi melalui pengendalian yang memadai, pemrosesan data yang sistematis, serta pelaporan yang akurat. Dengan dukungan POS, data penjualan dapat tersimpan dalam basis data terpusat, terhubung secara real time dengan kantor pusat, serta menghasilkan laporan penjualan harian yang menjadi dasar evaluasi kinerja dan pengambilan keputusan.

Meskipun demikian, efektivitas pelaporan hasil penjualan pada tingkat operasional gerai masih memerlukan kajian empiris yang lebih mendalam. Tingginya volume transaksi harian, potensi kesalahan input oleh kasir, kendala jaringan, serta risiko selisih kas dapat memengaruhi kualitas informasi yang dihasilkan. Dalam kerangka teori pengendalian internal, keandalan laporan keuangan sangat dipengaruhi oleh desain sistem dan implementasi prosedur operasional yang konsisten (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*, 2013). Oleh karena itu, analisis terhadap prosedur pencatatan, mekanisme rekonsiliasi, serta alur pelaporan penjualan menjadi penting untuk memastikan bahwa sistem yang digunakan benar-benar mendukung prinsip akurasi, kelengkapan, dan ketepatan waktu pelaporan.

PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk sebagai entitas yang menaungi jaringan minimarket alfamart merupakan salah satu perusahaan ritel terbesar di Indonesia dengan sistem informasi penjualan terintegrasi di seluruh gerainya. Setiap transaksi yang terjadi di gerai dicatat melalui POS dan secara otomatis terkoneksi dengan pusat data perusahaan. Dengan skala operasional yang luas dan volume transaksi yang tinggi, perusahaan dituntut memiliki sistem pelaporan hasil penjualan yang tidak hanya cepat, tetapi juga andal serta mampu mendukung fungsi monitoring dan evaluasi kinerja secara berkelanjutan. Kompleksitas tersebut menjadikan perusahaan ini relevan sebagai objek kajian dalam penelitian sistem pelaporan penjualan berbasis teknologi.

Urgensi penelitian ini terletak pada pentingnya memastikan bahwa sistem pelaporan hasil penjualan tidak hanya efektif secara teknis, tetapi juga mendukung pengambilan keputusan strategis manajemen. Penelitian terdahulu lebih banyak membahas implementasi sistem informasi akuntansi secara umum, namun masih terbatas pada analisis mendalam mengenai prosedur pelaporan penjualan pada level operasional

gerai ritel modern berskala nasional. Dengan demikian, terdapat celah penelitian (*research gap*) berupa kebutuhan analisis empiris terkait efektivitas pelaporan hasil penjualan yang terintegrasi dengan sistem *POS* dalam konteks perusahaan ritel besar di Indonesia.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaporan hasil penjualan barang pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk, khususnya terkait prosedur pencatatan, sistem yang digunakan, mekanisme pengendalian, serta kontribusinya terhadap keandalan informasi dan pengambilan keputusan manajemen. Hasil penelitian diharapkan memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan kajian sistem informasi akuntansi pada sektor ritel, serta kontribusi praktis sebagai bahan evaluasi dalam meningkatkan kualitas pelaporan penjualan perusahaan.

2. KAJIAN TEORI

2.1 Konsep Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan pertukaran barang atau jasa yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Menurut Yatimatun (2021) penjualan 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.

Menurut Supramono (2015) mengatakan bahwa Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkret yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya.

Menurut Mulyadi (2008), penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan, baik secara tunai maupun kredit. Penjualan menjadi sumber utama penerimaan kas perusahaan.

Selain itu, Rachmawati (2011) menyatakan bahwa penjualan merupakan sumber hidup perusahaan, karena melalui aktivitas penjualan perusahaan memperoleh laba yang digunakan untuk mempertahankan kelangsungan usaha.

PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk penjualan barang dilakukan secara langsung kepada konsumen melalui jaringan gerai yang tersebar di berbagai wilayah.

2.2 Sistem Informasi Penjualan

Sistem informasi penjualan merupakan bagian dari sistem informasi akuntansi yang berfungsi untuk mencatat dan mengolah transaksi penjualan.

Menurut Romney dan Steinbart (2015), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan.

2.3 Pelaporan Hasil Penjualan

Pelaporan hasil penjualan adalah proses penyusunan laporan yang memuat informasi mengenai jumlah barang yang terjual dan nilai penjualan dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, maupun bulanan. Laporan ini berfungsi sebagai alat pengendalian dan evaluasi kinerja perusahaan, khususnya dalam menilai pencapaian target penjualan serta efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan. Informasi yang dihasilkan dari laporan penjualan juga menjadi dasar bagi manajemen dalam pengambilan keputusan operasional dan strategis.

Menurut Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, dan Terry D. Warfield (2018), informasi akuntansi yang disajikan dalam laporan keuangan harus memiliki karakteristik kualitatif, yaitu relevan, andal (*faithful representation*), dapat dibandingkan, dan tepat

waktu agar dapat digunakan secara efektif dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu, laporan hasil penjualan harus disusun secara sistematis, akurat, dan sesuai dengan prosedur yang berlaku agar dapat mencerminkan kondisi penjualan yang sebenarnya.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk menggambarkan secara sistematis dan faktual proses pelaporan hasil penjualan barang yang diterapkan di PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk. Pendekatan deskriptif dipilih karena mampu memberikan pemahaman yang mendalam mengenai prosedur, mekanisme, serta penerapan sistem pelaporan penjualan dalam kegiatan operasional perusahaan. Dengan pendekatan ini, penelitian diarahkan untuk memperoleh gambaran yang akurat dan kontekstual mengenai praktik pencatatan dan pelaporan transaksi yang berlangsung di lapangan (Sugiyono, 2019).

Penelitian dilaksanakan di salah satu gerai PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk yang berlokasi di Jl. Trip Jamaksari Cinanggung, Serang, Banten. Kegiatan penelitian dilakukan selama periode Kuliah Kerja Praktek, yaitu pada tanggal 02 Februari hingga 28 Februari 2026. Pemilihan lokasi didasarkan pada pertimbangan aksesibilitas data serta relevansi kegiatan operasional toko dengan fokus penelitian mengenai sistem pelaporan hasil penjualan.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap kegiatan operasional toko, khususnya proses pencatatan dan pelaporan hasil penjualan, serta melalui keterlibatan peneliti dalam aktivitas kerja selama praktik berlangsung. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, serta dokumen perusahaan yang relevan dengan sistem dan prosedur pelaporan penjualan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan dokumentasi. Selanjutnya, data dianalisis dengan cara mengelompokkan, menyusun, serta menafsirkan data secara sistematis. Proses analisis dilakukan secara induktif guna menghasilkan kesimpulan yang komprehensif dan objektif mengenai penerapan pelaporan hasil penjualan barang di perusahaan, sehingga mampu memberikan kontribusi empiris terhadap kajian sistem pelaporan dalam konteks operasional ritel.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Proses Penjualan Barang

Berdasarkan hasil observasi, proses penjualan barang pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk dilakukan secara langsung kepada konsumen melalui sistem *Point of Sales (POS)*. Setiap transaksi diproses dengan pemindaian barcode sehingga sistem secara otomatis merekam jenis barang, jumlah, harga, potongan harga, serta metode pembayaran. Mekanisme ini menunjukkan bahwa proses penjualan telah terstandarisasi dan terdigitalisasi.

Secara konseptual, penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan yang menghasilkan pendapatan dan menentukan keberlangsungan usaha. Sebagaimana dikemukakan oleh Mulyadi (2008), penjualan mencakup transaksi penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan baik secara tunai maupun kredit. Dalam konteks ritel modern, proses tersebut tidak lagi bersifat manual, melainkan terintegrasi dalam sistem informasi yang memungkinkan pencatatan berlangsung secara otomatis dan *real-time*.

Temuan ini menunjukkan bahwa aktivitas penjualan di tingkat operasional gerai telah mendukung prinsip efisiensi dan akurasi, karena meminimalkan kesalahan pencatatan manual serta mempercepat proses transaksi. Dengan volume transaksi harian yang tinggi, sistem terkomputerisasi menjadi faktor krusial dalam menjaga konsistensi data penjualan.

4.2 Sistem Informasi Penjualan

Sistem informasi penjualan yang digunakan perusahaan merupakan bagian dari sistem informasi akuntansi yang terintegrasi dengan pusat data. Setiap transaksi yang terjadi di kasir secara otomatis tersimpan dalam basis data dan dapat dimonitor oleh manajemen pusat secara daring. Integrasi ini memungkinkan perusahaan memperoleh laporan penjualan secara *real-time* tanpa harus menunggu rekapitulasi manual dari gerai.

Menurut Romney & Steinbart (2015), sistem informasi akuntansi berfungsi mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data guna menghasilkan informasi yang relevan bagi pengambil keputusan. Implementasi *POS* di perusahaan menunjukkan bahwa fungsi tersebut telah berjalan secara efektif, terutama dalam menghasilkan data penjualan yang akurat dan tepat waktu.

Selain itu, dari perspektif pengendalian internal berdasarkan kerangka *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (2013), sistem ini telah mendukung komponen informasi dan komunikasi serta aktivitas pengendalian. Akses data secara langsung oleh manajemen memperkuat fungsi monitoring dan evaluasi kinerja gerai.

Dengan demikian, sistem informasi penjualan yang diterapkan tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan transaksi, tetapi juga sebagai instrumen pengawasan dan pengendalian manajerial.

4.3 Pelaporan Hasil Penjualan

Pelaporan hasil penjualan dilakukan melalui proses tutup kas (*closing*) pada akhir setiap *shift*. Sistem secara otomatis menghasilkan laporan yang memuat total penjualan tunai dan non-tunai, jumlah item terjual, diskon atau promosi, retur penjualan, serta informasi selisih kas (*over/short*). Setelah laporan dicetak, dilakukan rekonsiliasi antara kas fisik dan data dalam sistem untuk memastikan kesesuaian.

Prosedur ini mencerminkan penerapan prinsip keandalan dan ketepatan waktu informasi. Menurut Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, dan Terry D. Warfield (2018), informasi akuntansi yang berkualitas harus relevan, andal (*faithful representation*), dan tepat waktu agar dapat digunakan secara efektif dalam pengambilan keputusan. Laporan penjualan yang dihasilkan sistem *POS* telah memenuhi karakteristik tersebut karena disusun secara otomatis dan terintegrasi.

Dari aspek pengendalian internal, terdapat pemisahan tugas (*segregation of duties*) antara kasir dan kepala toko. Kasir bertanggung jawab atas transaksi dan tutup kas, sedangkan kepala toko melakukan verifikasi laporan serta memastikan kesesuaian antara data sistem dan kas fisik. Struktur ini meminimalkan risiko kesalahan maupun potensi kecurangan.

Secara keseluruhan, pelaporan hasil penjualan pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk dapat dikategorikan efektif karena didukung oleh sistem informasi terintegrasi dan prosedur pengendalian yang memadai. Namun demikian, masih terdapat kendala teknis seperti gangguan jaringan dan potensi kesalahan input saat transaksi berlangsung. Hal ini menunjukkan bahwa efektivitas sistem tidak hanya ditentukan oleh teknologi, tetapi juga oleh kompetensi sumber daya manusia dan stabilitas infrastruktur pendukung.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa pelaporan hasil penjualan barang pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk telah dilaksanakan secara sistematis melalui penerapan sistem *Point of Sales (POS)* yang terintegrasi dengan pusat data perusahaan. Sistem tersebut memungkinkan setiap transaksi penjualan dicatat secara otomatis, tersimpan dalam basis data, serta direkapitulasi menjadi laporan harian, mingguan, dan bulanan secara *real-time*, sehingga meningkatkan efisiensi, meminimalkan kesalahan pencatatan, serta mendukung ketersediaan informasi yang

akurat dan tepat waktu. Secara keseluruhan, sistem pelaporan hasil penjualan telah berjalan efektif dan selaras dengan prinsip-prinsip sistem informasi akuntansi, khususnya dalam aspek relevansi, keandalan, dan ketepatan waktu informasi.

Meskipun demikian, evaluasi dan penguatan sistem secara berkelanjutan tetap diperlukan guna meningkatkan kualitas, keamanan, serta keandalan informasi yang dihasilkan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk melakukan pemeliharaan dan pembaruan sistem secara berkala agar kestabilan sistem tetap terjaga serta mampu menyesuaikan dengan perkembangan teknologi dan peningkatan volume transaksi. Selain itu, pengembangan sistem pelaporan yang lebih responsif terhadap kebutuhan analisis manajemen juga perlu dilakukan guna mendukung proses pengambilan keputusan yang lebih cepat dan akurat. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk memperluas objek penelitian dengan melibatkan beberapa gerai atau perusahaan ritel lainnya agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif dan memungkinkan adanya analisis perbandingan, sehingga dapat memberikan kontribusi ilmiah yang lebih luas dalam pengembangan kajian sistem informasi akuntansi pada sektor ritel.

DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2014). *Accounting information systems* (11th ed.). Pearson.
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*. (2013). *Internal control—Integrated framework: Executive summary*. COSO.
- Hall, J. A. (2011). *Accounting information systems* (7th ed.). South-Western Cengage Learning.
- Hall, J. A. (2016). *Accounting information systems* (9th ed.). Cengage Learning.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operations management: Sustainability and supply chain management* (12th ed.). Pearson.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2018). *Intermediate accounting* (16th ed.). Wiley.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Krismiaji. (2015). *Sistem informasi akuntansi* (4th ed.). UPP STIM YKPN.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020). *Management information systems: Managing the digital firm* (16th ed.). Pearson.
- Mulyadi. (2008). *Sistem akuntansi* (3rd ed.). Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem akuntansi* (4th ed.). Salemba Empat.
- O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. (2011). *Management information systems* (10th ed.). McGraw-Hill/Irwin.
- Permana, A., & Faisal, M. (2021). Pengaruh penerapan sistem *Point of Sales* terhadap efektivitas pengendalian penjualan. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi*, 7(2), 115–126.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2015). *Accounting information systems* (13th ed.). Pearson.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting information systems* (14th ed.). Pearson.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta
- Susanto, A. (2017). *Sistem informasi akuntansi: Struktur pengendalian risiko pengembangan* (Edisi perdana). Lingga Jaya.
- Sutabri, T. (2012). *Analisis sistem informasi*. Andi.
- Turban, E., Pollard, C., & Wood, G. (2018). *Information technology for management: On-demand strategies for performance, growth and sustainability* (11th ed.). Wiley.
- Turner, L., Weickgenannt, A., & Copeland, M. K. (2017). *Accounting information systems: Controls and processes* (3rd ed.). Wiley.

Wilkinson, J. W., Cerullo, M. J., Raval, V., & Wong-On-Wing, B. (2000). Accounting information systems: Essential concepts and applications (4th ed.). Wiley.