

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN PRODUK PADA  
CV. GEMILANG SEJAHTERA UTAMA**



**Oleh :**

**Rahmat Danang Anggartawan**

**1962193**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG  
2022**

LEMBAR PENGESAHAN  
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
SISTEM DAN PROSEDUR PENJUALAN PADA PRODUK  
CV. GEMILANG SEJAHTERA UTAMA



Oleh :

**Rahmat Danang Anggartawan**  
( 1962193 )

Jombang, 31 Agustus 2022

Mengetahui/Menyetujui

Pendamping Lapangan

(Nuria Rahmatin, S.TP, M.T)

Dosen Pembimbing Lapangan

(Nur Anisah, SE, MSA, Ak, CA)

Mengesahkan,

Ka. Prodi Akuntansi

( Dra. Rachya Purbowati., MSA. )

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, akhirnya penulis dapat menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul “Sistem dan Prosedur Penjualan Produk pada CV. Gemilang Sejahtera Utama”.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan nikmat sehat dan perlindungan kepada kami sehingga kami dapat menyelesaikan laporan ini.
2. Bapak Dr. Abdul Rohim, SE., Msi., selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang
3. Ibu Dra. Rachyu Purbowati., MSA. selaku Ketua Program Studi Akuntansi STIE PGRI Dewantara Jombang.
4. Ibu Nur Anisah, SE, MSA, Ak, CA selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
5. Ibu Nuria Rahmatin, S.TP, M.T selaku Pembimbing Lapangan di CV. Gemilang Sejahtera Utama
6. Seluruh Karyawan CV. Gemilang Sejahtera Utama.

Karena kebaikan dan kebijakan beliau-beliau ini maka penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini. Penulis menyadari bahwa dalam laporan KKM masih jauh dari sempurna.

Akhir kata semoga laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Jombang, 07 September 2022

Rahmat Danang A

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>vii</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang .....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang .....	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang .....	3
1.4 Tempat Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang .....	4
1.5 Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang .....	4
 <b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG</b>	
2.1 Company Profil .....	5
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan .....	6
2.3 Kegiatan Umum Perusahaan .....	9
 <b>BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG</b>	
3.1 Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang .....	27
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang .....	27
3.3 Landasan Teori .....	28
3.4 Usulan Pemecahan Masalah / Solusi .....	33
 <b>BAB IV PENUTUP</b>	
4.1 Kesimpulan .....	35
4.2 Saran .....	36
4.3 Refleksi Diri .....	36
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>38</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>39</b>

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 2.1</b> Struktur Organisasi CV. Gemilang .....	6
<b>Gambar 2.2</b> Tren Konsumen Cv. Gemilang .....	7
<b>Gambar 2.3</b> Proses Penjualan .....	11
<b>Gambar 2.4</b> Mobil wilayah timur .....	14
<b>Gambar 2.5</b> Mobil wilayah barat .....	15
<b>Gambar 2.6</b> Mobil wilayah Utara .....	16

**DAFTAR TABEL**

<b>Tabel 2.1</b> Persediaan awal .....	11
<b>Table 2.2</b> Jumlah Persediaan dan jumlah permintaan .....	12
<b>Tabel 2.3</b> Perhitungan Penerimaan .....	17
<b>Table 2.4</b> Persediaan 30 Agustus .....	18
<b>Tabel 2.5</b> Jumlah Pembelian .....	19
<b>Table 2.6</b> Jumlah Pembelian .....	20
<b>Tabel 2.7</b> Persediaan awal .....	20
<b>Table 2.8</b> Persediaan akhir .....	21
<b>Tabel 2.9</b> jumlah Pembelian tanggal 31 agustus .....	23
<b>Table 2.10</b> Jumlah Pembelian .....	23
<b>Tabel 2.11</b> Penjualan .....	24
<b>Tabel 2.12</b> Persediaan akhir .....	24
<b>Table 2.12</b> Jam kerja .....	27

**DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Lampiran 1.</b> Dokumentasi Kegiatan .....	A-1
<b>Lampiran 2.</b> Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa.....	B-1
<b>Lampiran 3.</b> Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM .....	C-1
<b>Lampiran 4</b> Form Penilaian dari Dosen Pembimbing Lapangan.....	D-1
<b>Lampiran 5.</b> Form Penilaian dari Pembimbing Lapangan.....	E-1

# **BAB I**

## **TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG**

### **1.1 Latar belakang Kuliah Kerja Magang**

Perusahaan adalah salah satu bentuk organisasi pada umumnya memiliki tujuan tertentu yang ingin dicapai dalam usaha memenuhi kepentingan para pemangku kepentingan. Keberhasilan dalam mencapai tujuan perusahaan membutuhkan sebuah indikator baik tertulis maupun tidak tertulis, serta kualitatif maupun kuantitatif. Penilaian prestasi atau kinerja perusahaan dapat dijadikan sebagai langkah dasar seorang manajer dalam menentukan langkah kedepannya guna memberikan informasi untuk mempermudah dalam menentukan langkah kedepannya.

Pada umumnya ada beberapa jenis perusahaan yang dapat kita ketahui, mulai dari perusahaan jasa, yaitu perusahaan yang menghasilkan atau memberikan jasa bagi para konsumen, bukan memproduksi barang atau produk yang kasat mata. Contoh perusahaan jasa adalah pengacara, notaris, bengkel, akuntan, dokter dan lain sebagainya. Ada juga perusahaan dagang, yaitu jenis perusahaan yang kegiatan operasinya adalah membeli barang dari perusahaan lain dan menjual kembali barang dagang tersebut kepada konsumen tanpa merubah bentuknya, dengan kata lain perusahaan ini tidak juga memproduksi sendiri melainkan membelinya dari perusahaan lain. Contoh dari perusahaan dagang adalah toko buku, apotek, swalayan dan lain sebagainya. Selain dari dua jenis perusahaan tersebut masih ada perusahaan manufaktur, yaitu suatu perusahaan yang memproduksi barang mulai dari bahan mentah, kemudian siap untuk dijual kepasar. Contoh dari perusahaan manufaktur sendiri adalah pabrik.

Salah satu tujuan utama didirikannya sebuah perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dan mengeluarkan biaya sekecil-



kecilnya. Hal ini dikarenakan laba dapat meningkatkan kekayaan perusahaan sehingga perusahaan dapat mengembangkan berbagai departemen didalamnya dan pada akhirnya perusahaan tersebut bisa menjadi sebuah perusahaan yang besar. Bukan hanya itu sebuah perusahaan juga dapat menggunakan laba untuk mengembangkan lini-lini produk sehingga perusahaan bisa menguasai berbagai pasar di Indonesia. Konsistensi terhadap tujuan sangat penting sehingga perumusan misi dan visi perusahaan harus dirumuskan sependek mungkin dengan spesifikasi yang jelas sehingga setiap konsumen akan selalu mengingatnya.

CV. Gemilang Sejahtera Utama adalah merupakan perusahaan dagang yang bergerak disektor distribusi sampingan ayam di Jombang Jawa Timur, CV. Gemilang Sejahtera Utama merupakan perusahaan perorangan yang bergerak dibidang ditribusi sampingan ayam, antara lain hati jantung ampela (HJA), kaki bawah pakai kuku (KBPK), kepala leher (KL), leher, sayap, usus, kulit body, tulang paha, tulang dada dan tembolok. CV. Gemilang Sejahtera Utama memiliki manajemen yang sangat baik dapat dilihat dari struktur organisasi perusahaan yang memiliki bagian-bagian dengan tugas yang jelas di setiap masing-masing bagian. Dari manajemen tersebut dapat dibuktikan dengan bertahannya CV. Gemilang Sejahtera Utama selama hampir 14 tahun di dunia usaha produk sampingan ini. Pembagian manajemen yang jelas sangat berpengaruh terhadap aktivitas perusahaan setiap harinya. Meskipun perusahaan ini hanya dikelola oleh anggota keluarga saja, tetapi mereka mampu bekerja secara profesional dan tidak mau mencampuri urusan diluar wewenangnya. Profesionalitas tersebut yang membuat CV. Gemilang Sejahtera Utama mampu bertahan sampai saat ini.

## **1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang**

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang dunia kerja.
2. Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam memahami pengetahuan ilmu Manajemen dan Akuntansi serta aplikasinya dalam dunia kerja.
3. Meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku).

## **1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang**

1. Bagi Mahasiswa
  - a. Mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang dimiliki pada Kuliah Kerja Magang, dengan harapan dapat membandingkan pengetahuan yang diterima dibangku perkuliahan dengan kondisi kerja yang ada.
  - b. Menguji kemampuan pribadi dalam berkreasi pada bidang ilmu yang dimiliki serta dalam tata cara hubungan masyarakat pada lingkungan kerjanya.
  - c. Langkah-langkah yang diperlukan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan kerjanya di masa yang akan datang.
2. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang  
Sebagai sarana pengenalan STIE PGRI Dewantara Jombang kepada instansi atau perusahaan yang membutuhkan lulusan atau tenaga kerja yang dihasilkan oleh STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Bagi Instansi  
Membantu menyelesaikan pekerjaan sehari-hari, sebagai sarana untuk menjembatani hubungan kerja sama antara STIE PGRI Dewantara Jombang di masa yang akan datang.

#### **1.4 Tempat Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang**

Tempat Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini akan dilaksanakan di:

Nama Tempat KKM : CV. GEMILANG SEJAHTERA UTAMA

Alamat Perusahaan/Instansi : Dusun Dukuh Semut, Desa Sukosari,  
Kecamatan Jogoroto, Kabupaten Jombang.

No. Telp : 085236616585

#### **1.5 Waktu Pelaksanaan**

Kegiatan kuliah kerja magang dilaksanakan setiap hari Senin – Sabtu dengan jam kerja mulai pukul 13.00 - 21.00 wib. Kuliah Kerja Magang dilaksanakan secara individu mulai tanggal 01 Agustus – 31 Agustus 2022.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG**

#### **2.1 Profil Company**

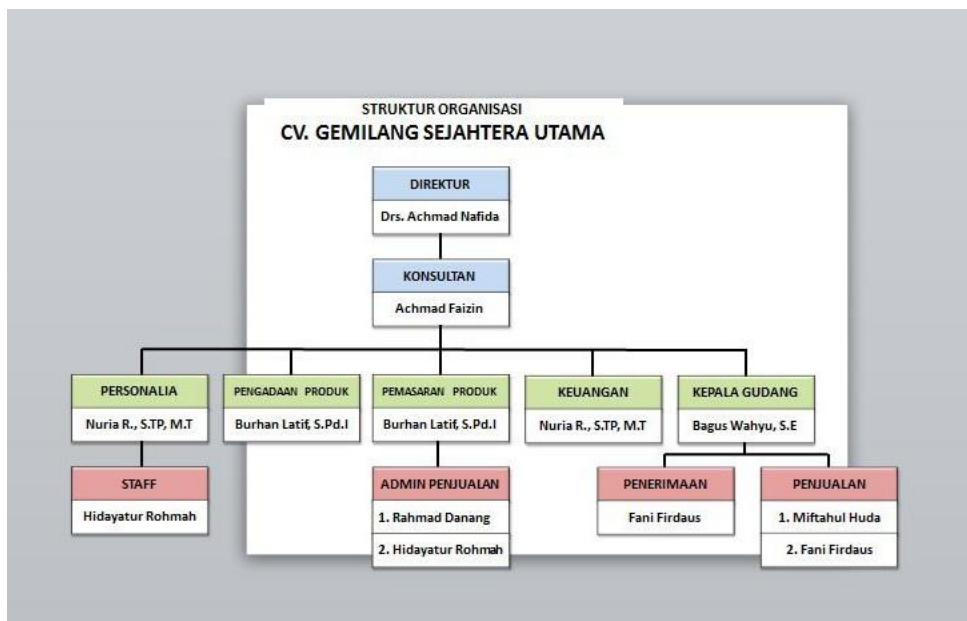
##### **2.1.1 Sejarah singkat CV. GEMILANG SEJAHTERA UTAMA**

CV. Gemilang Sejahtera Utama dibentuk pada bulan Agustus Tahun 2008 yang beralamatkan di Dusun Dukuh Semut, Desa Sukosari, Kecamatan Jogoroto, Kabupaten Jombang. CV. Gemilang Sejahtera Utama terbentuk atas dasar usaha keras dan pemikiran kuat Bapak Nafida. Seorang guru di Sekolah Dasar yang dari dulu sudah bergelut dengan bidang wirausaha seperti temu, meubel, sampai beluatan aki. Sebelum CV. Gemilang Sejahtera Utama terbentuk, usaha tersebut berawal dari sebuah usaha kecil yang menjual daging ayam potong di pasar Mojoagung dan dijaga oleh bapak Nafida sendiri, setelah berfikir keras untuk memajukan usaha tersebut, bapak Nafida akhirnya memutuskan untuk hanya menjual produk sampingan dari ayam (hati jantung ampela, kaki bersih pakai kuku, kepala leher, sayap, usus bersih dan lain-lain). Setelah memutuskan untuk menjual produk sampingan ayam, bapak Nafida bekerja sama dengan Rumah Pematangan Unggas (RPU) untuk mengambil produk sampingan dari perusahaan tersebut. CV. Gemilang Sejahtera

Utama memiliki tujuan untuk menjadi salah satu supplier produk sampingan ayam yang mengirim produk tersebut sampai keseluruhan wilayah Indonesia. Sampai saat ini CV. Gemilang Sejahtera Utama sudah mengirim ke berbagai kota di daerah Jawa Timur, Jawa Tengah bahkan sudah sampai Jawa Barat.

## 2.2 Struktur Organisasi

Berikut merupakan Struktur organisasi dari CV Gemilang dapat dilihat pada gambar 2.1 berikut ini :



*Gambar 2.1 Struktur Organisasi CV. Gemilang  
Sejahtera Utama Kabupaten Jombang*

Konsumen dari berbagai kota dibawah ini merupakan konsumen yang berjualan di pasar-pasar besar. Jadi konsumen tersebut membeli produk dalam jumlah yang besar dari CV. Gemilang Sejahtera Utama dan dijual lagi kepada konsumen eceran untuk dijadikan bahan konsumsi. Dalam hal ini penulis mengelompokkan berbagai kota dalam sebuah wilayah yaitu:

1. Wilayah Barat.

Kota yang termasuk wilayah ini antara lain, Lamongan, Bojonegoro, Sulang, Blora, dan Cepu.

2. Wilayah Utara.

Kota yang termasuk wilayah ini antara lain, Tuban, Jatirogo, dan Kragan.

3. Wilayah Timur.

Yang termasuk wilayah timur antara lain, Lumajang, Probolinggo, dan Jember.

***Berikut adalah trend konsumen CV. Gemilang Sejahtera Utama.***



Gambar 2.2 Tren Konsumen CV. Gemilang Sejahtera Utama

Usaha pemilik perusahaan dalam mendapatkan konsumen di berbagai kota tersebut tidaklah mudah. Ada trik yang digunakan oleh pemilik perusahaan yaitu berjualan di pasar yang dilakukan oleh anak dan atau pemilik perusahaan. Ada beberapa tahapan yang dilakukan sebelum masuk ke pasar-pasar besar di berbagai kota antara lain:

### 1. Produk

Pemilik perusahaan mempersiapkan produk yang akan dijual di pasar-pasar besar, dalam hal ini yaitu produk dari CV. Gemilang Sejahtera Utama antara lain Hati Jantung Ampela (HJA), Ceker Bersih (KBPK), Ceker Kotor (CK), Kepala Leher (KL), sayap, usus, kulit body, ulang paha, tulang dada dan tembolok.

### 2. Penetapan harga (*Pricing*)

Dalam menetapkan harga pemilik perusahaan menghitung harga pembelian produk sampingan ayam dan biaya pembelian dari Rumah Potong Unggas(RPU) sehingga didapatkan harga jual produk CV. Gemilang Sejahtera Utama yaitu:

a.	Hati Jantung Ampela (HJA)	11.000,- / kg
b.	Ceker (KBPK)	12.500,- / kg
c.	Ceker Kotor (CK)	12.000,- / kg
d.	Kepala Leher (KL)	9.000,- / kg
e.	Sayap	28.000,- / kg
f.	Kulit Body	26.000,- / kg
g.	Usus	13.000,- / kg
h.	Tulang Paha	1.500,- / kg
i.	Tulang Dada	13.000,- / kg

### 3. Penempatan (*Place*)

Untuk tahap penempatan (*Place*), pemilik perusahaan menganalisis daerah mana yang cocok dan tidak banyak terjadi persaingan antara perusahaan

sejenis. Sedikitnya persaingan dalam pasar sangat mempermudah jalan CV. Gemilang Sejahtera Utama dalam memperluas wilayah distribusi. Wilayah-wilayah yang dipilih antara lain, pasar besar Bojonegoro, pasar besar Tuban, pasar besar Jawa Tengah, pasar Probolinggo, Jember, dan Lumajang.

#### 4. Promosi.

Dalam tahap ini pemilik perusahaan tidak melakukan promosi melalui media cetak maupun media internet. Tetapi pemilik perusahaan melakukan sosialisasi atau penawaran kepada warga sekitar atau pembeli yang ada di pasar-pasar besar untuk menjadi konsumen tetap CV. Gemilang Sejahtera Utama. Dari situ pemilik perusahaan menunjukkan kualitas produk dan kualitas timbangan produk dari CV. Gemilang Sejahtera Utama. Pemilik perusahaan menggunakan trik yang ditawarkan kepada calon konsumen tetap yaitu tidak perlu membayar tagihan atau nota pertama, pada tagihan atau nota kedua untuk membayar tagihan dihari sebelumnya. Dengan begitu calon konsumen akan tertarik dan mau menjadi konsumen tetap CV. Gemilang Sejahtera Utama.

### 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

CV. Gemilang Sejahtera Utama merupakan usaha yang bergerak di bidang distributor produk sampingan ayam seperti (hati jantung ampela, ceker, kepala leher, jantung, usus, tembolok, sayap). dilakukan oleh pegawai perusahaan. Ada beberapa pabrik yang menjadi *Purchase Order* (PO), pabrik-pabrik tersebut adalah GIS (Gemilang Inti Sukses) Mojowarjo Jombang, Wahana Sejahtera Food Jombang, CV. Milanda Broiler. Proses pembayarannya pun juga berbeda-beda setiap pabrik, ada yang *cashless*, ada juga yang tunai. Pembayaran yang dilakukan secara tunai hanya pada pabrik CV. Wahana Sejahtera Food saja. Dari semua pabrik yang menjadi PO, CV. Gemilang Sejahtera Utama mampu menampung produk sampingan ayam dengan akumulasi mencapai 6 ton untuk produk hati jantung ampela per hari, untuk kepala leher mendapatkan 1,5 ton per hari, ceker mencapai 600 kg per



hari, sayap 700 kg per minggu, usus bersih 1 ton per hari, dan tembolok bersih sekitar 300 kg per hari. Setelah proses pengambilan oleh pegawai perusahaan kemudian dibawa ke gudang CV. Gemilang Sejahtera Utama dan di lakukan proses *grading* untuk produk hati jantung ampela dan pengemasan untuk produk selain dari hati jantung ampela. *Grading* adalah proses penilaian atau proses pemisahan ukuran di setiap satu bungkus hati jantung ampela (satu bungkus berisi 20 pcs hati jantung ampela). CV. Gemilang Sejahtera Utama memiliki kualifikasi untuk *grading* yaitu:

1. SUPER SEKALI dengan bobot 2,4 kg keatas/bungkus.
2. SUPER dengan bobot 2,2kg keatas/bungkus.
3. B1 (paling besar) dengan bobot 1,85 - 2,1 kg/bungkus.
4. B (besar) dengan bobot 1,71 – 1,84 kg/bungkus.
5. S (standart) dengan bobot 1,6 – 1,7 kg/bungkus.
6. M (mini) dengan bobot 1,5 kg kebawah/bungkus.

Lalu untuk produk selain hati jantung ampela di kemas dengan bobot 5 kg, untuk jantung 2 kg dan produk sayap juga 1 atau 2 kg. Setelah proses *grading* dan proses pengemasan selanjutnya produk tersebut dapat di distribusikan ke pelanggan-pelanggan di berbagai daerah.

Berikut tabel jumlah persediaan awal dan jumlah pengambilan di RPU pada tanggal 31 Agustus 2022.

(Dalam Satuan Kilogram)

<b>Nama Pabrik</b>	<b>HJA</b>	<b>kbpk</b>	<b>kl</b>	<b>sayap</b>	<b>usus</b>	<b>tembolok</b>
Gis	1982	150	1200		500	180
Wahana	1748					
Milanda	486	365	255	80	40	20
persediaan awal	237	50		90	60	30
<b>total</b>	<b>4453</b>	<b>565</b>	<b>1455</b>	<b>170</b>	<b>600</b>	<b>230</b>

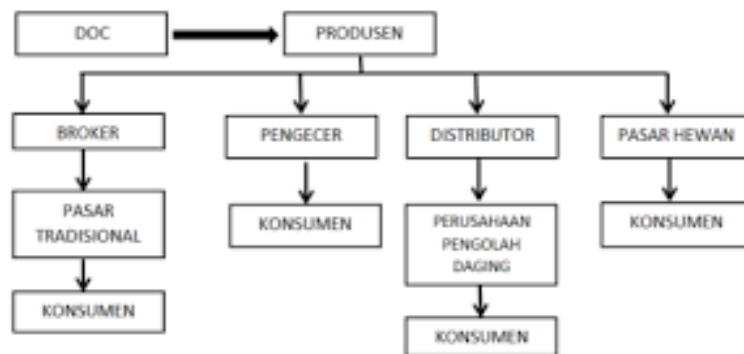
### A. Sistem dan Prosedur Penjualan kepada Konsumen CV. Gemilang Sejahtera.

CV. Gemilang Sejahtera Utama memiliki konsumen hampir disemua wilayah di pulau jawa, antara lain: Bandung, Jakarta, Jawa Tengah, Jawa Timur dan Madura. Perusahaan ini belum bisa menembus pasar diluar pulau Jawa karena beberapa faktor yang mempengaruhi antara lain:

1. Transportasi.
2. Keadaan pasar dan persaingan.
3. Daya tahan produk.

Berikut adalah alur proses penjualan.

Gambar 2.3 alur proses penjualan



Penjelasan :

1. Atur tersebut menjelaskan bahwa terjadi komunikasi antara konsumen dan kepala gudang, dalam hal ini yang diberikan wewenang oleh pimpinan perusahaan adalah kepala gudang. Komunikasi tersebut berisi tentang jumlah permintaan (order) produk dari konsumen kepada perusahaan.
2. Setelah proses komunikasi antara Fani dan Huda dengan konsumen selesai, alur selanjutnya adalah akumulasi seluruh permintaan dari konsumen-konsumen yang kemudian akan dihitung jumlah permintaannya pada setiap item produk.
3. Setelah kepala gudang mengetahui seluruh permintaan dari konsumen per item produk. Selanjutnya kepala gudang menghitung jumlah item produk digudang dan kemudian akan dilakukan pembagian.

Berikut adalah tabel jumlah persediaan produk dan jumlah permintaan konsumen pada tanggal 31 Agustus 2022.

Tabel 2.3 Persediaan Produk sisa (Dalam Satuan Kilogram)

	<b>HJA</b>	<b>KBPK</b>	<b>KL</b>	<b>Sayap</b>	<b>Usus</b>	<b>Tembolok</b>
<b>Persediaan</b>	4.45	565	1.46	170	600	230
<b>Permintaan</b>	4.59	515	1.46	148	575	200
<b>Selisih</b>	<b>-132</b>	<b>50</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>25</b>	<b>30</b>

Lalu bagaimana pengelolaan penjualan untuk produk HJA? Untuk menjawab pertanyaan tersebut pihak perusahaan memiliki beberapa kebijakan dalam pembagian produk dan dinilai sudah sangat adil. Berikut kebijakan perusahaan antara lain:

a. *Loyalitas*

Artinya Ach. Nafida selaku pemilik perusahaan lebih menghargai seorang konsumen yang memiliki loyalitas yang tinggi. Mengapa demikian? Karena pemilik perusahaan sangat paham sekali tentang konsep berbisnis, hubungan konsumen dengan perusahaan dinilai memiliki peran yang penting dalam kegiatan berbisnis, “kalau tidak ada pelanggan lalu siapa yang akan beli produk kita?” kata pemilik perusahaan. Konsep tersebut ditanamkan oleh pemilik perusahaan kepada Fani dan Huda selaku kepala gudang CV. Gemilang Sejahtera Utama saat ini. Dalam prakteknya konsumen atas nama Budi memiliki loyalitas yang tinggi, sehingga Fani dan Huda memberikan porsi produk yang besar.

b. *Payment History*

Ach. Nafida juga menilai dari aktivitas pembayaran konsumen sebelumnya. Pemilik perusahaan mengacu pada konsep perputaran uang. Perusahaan yang sehat memiliki perputaran uang yang tinggi. Dalam prakteknya konsumen atas nama Darminto memiliki *payment history* yang sangat baik sekali. Setiap transaksi penjualan Darminto selalu membayar tagihan secara *cash* dan

lunas. Maka kebijakan Fani dan Huda adalah memberikan porsi produk lebih besar daripada konsumen yang membayar kurang dari tagihan yang diberikan.

4. Setelah proses pembagian yang dilandasi dengan kebijakan-kebijakan perusahaan. Kegiatan selanjutnya adalah proses “muat”. Proses ini adalah pemindahan produk dari gudang ke mobil-mobil yang sudah disiapkan. Dalam prakteknya pengiriman dibagi menjadi 3 bagian antara lain:

a. Wilayah Timur.

Konsumen dari wilayah ini dikirim oleh supir perusahaan dengan menggunakan mobil pick up Isuzu Traga. Konsumen yang termasuk di wilayah ini adalah Fendik (Lumajang), Ririn (Probolinggo), Rosida (Jember), dan Dafli (Jember).

Gambar 2.4 Gambar mobil untuk wilayah timur



a. Wilayah Barat.

Konsumen dari wilayah ini dikirim oleh supir perusahaan dengan menggunakan mobil pick up Isuzu Traga. Konsumen yang termasuk dari wilayah ini adalah Mama (Bojonegoro), Sapri (Blora), Budi (Cepu), Jasnuri (Cepu), Rus (Sulang), Tatik (Blora) dan Udin (Sulang).

Gambar 2.5 Gambar mobil untuk wilayah barat



b. Wilayah Utara.

Konsumen dari wilayah ini dikirim oleh supir perusahaan menggunakan mobil pick up L300. Konsumen yang termasuk didalam wilayah ini adalah Ina (Tuban), Anton (Jatirogo), Mama Nur (Jatirogo), Yudi (Kragan) dan Darminto (Tuban).

Gambar 2.6 Gambar mobil untuk wilayah utara.



5. Para supir perusahaan mengirim produk dari CV. Gemilang Sejahtera Utama pada sore hari, hal tersebut diakarenakan proses pengiriman yang memakan waktu dan untuk mengejar jam pasar para konsumen. Rata-rata pasar dari para konsumen buka pada dini hari yaitu jam 02.00-06.00 WIB.
6. Setelah konsumen menerima produk yang dikirim oleh supir. Alur selanjutnya adalah proses pembayaran. Ada 2 jenis pembayaran yang diterapkan oleh CV. Gemilang Sejahtera Utama yaitu:
  - a. *Cash*
  - b. Transfer

CV. Gemilang Sejahtera Utama selalu menerapkan prinsip pembayaran lunas nota. Tetapi ada saja konsumen yang sedikit nakal melakukan pembayaran kurang dari nota bahkan sampai ad ayang tidak membayar sama sekali sampai piutang perusahaan membengkak. Dalam prakteknya adalah satu orang konsumen yang memiliki hutang sampai ratusan juta kepada CV. Gemilang Sejahtera Utama. Tetapi balik lagi pada prinsip Ach. Nafida yaitu loyalitas. Meskipun memiliki hutang yang besar tatpi konsumen tersebut sangat loyal kepada CV. Gemilang Sejahtera Utama. Sehingga sampai saat ini CV.

Gemilang Sejahtera Utama masih mau menerima permintaan dari konsumen tersebut.

Dari proses penjualan diatas dapat dianalisis bahwa CV. Gemilang Sejahtera mampu menjual produk pada tanggal 31 Agustus yaitu:

1. Hati Jantung Ampela sebanyak 4.453 kg
2. KBPK (Kaki Bawah Pakai Kuku) sebesar 515 kg
3. KL (Kepala Leher) sebanyak 1.455 kg
4. Sayap sebesar 148 kg
5. Usus bersih sebesar 575 kg
6. Tembolok bersih sebesar 200 kg.

Perhitungan penerimaan (TR) = Q x P

Tabel 2.3 Pendapatan 31 Agustus Cv. Gemilang Sejahtera Utama

<b>Produk</b>	<b>Jumlah (kg)</b>	<b>Harga Per kg</b>	<b>TR</b>
HJA	4.453	12	53.436.000
KBPK	515	13	6.695.000
KL	1.455	8	11.640.000
Sayap	148	23	3.404.000
Usus Bersih	575	12.5	7.187.500
Tembolok Bersih	200	8.5	1.700.000
<b>Jumlah</b>			<b>84.062.500</b>

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan

UD. Gemilang Sejahtera pada tanggal 31 Agustus 2022 sebesar 84.062.500,-

#### **B. Efisiensi Penjualan pada CV. Gemilang Sejahtera.**

Untuk mengetahui efisiensi penjualan, penulis menganalisis dengan menggunakan analisis rasio perputaran persediaan. Dalam pemecahan kasus ini penulis membandingkan rasio perputaran persediaan pada tanggal 31 Agustus

dengan persediaan pada tanggal 30 Agustus 2022. Berikut beberapa aspek yang dibutuhkan untuk menghitung rasio perputaran persediaan:

Tabel 2.4 Persediaan tanggal 30 Agustus (Dalam Satuan Kilogram)

<b>Nama Pabrik</b>	<b>HJA</b>	<b>Kbpk</b>	<b>kl</b>	<b>sayap</b>	<b>usus</b>	<b>tembolok</b>
Gis	1.918	90	985		530	155
Wahana	1.875					
Milanda	727	270	245		80	25
<b>Total pembelian dari RPU</b>	<b>4.52</b>	<b>360</b>	<b>1.23</b>		<b>610</b>	<b>180</b>
Persediaan awal		30		150	25	10
<b>Total</b>	<b>4.52</b>	<b>390</b>	<b>1.23</b>	<b>150</b>	<b>635</b>	<b>190</b>

Berikut tabel jumlah pembelian pada RPU pada tanggal 30 Agustus 2022.

Tabel 2.5 jumlah pembelian RPU pada tanggal 30 Agustus 2022

<b>Produk</b>	<b>Jumlah (kg)</b>	<b>Harga Pembelian</b>	<b>Jumlah</b>
HJA	4.52	8	36.160.000
KBPK	360	9	3.240.000
KL	1.23	3	3.690.000
SAYAP	0	20	0
USUS	610	10	6.100.000
TEMBOLOK	180	7	1.260.000
<b>TOTAL</b>			<b>50.450.000</b>



Dengan jumlah persediaan pada tanggal 30 Agustus CV. Gemilang Sejahtera Utama mampu menjual produk sebagai berikut.

	<b>HJA</b>	<b>KBPK</b>	<b>KL</b>	<b>SAYAP</b>	<b>USUS</b>	<b>TEMBOLOK</b>
Total persediaan	4.52	390	1.23	150	635	190
Penjualan	4.283	340	1.23	60	575	160
<b>Persediaan akhir produk</b>	<b>237</b>	<b>50</b>	<b>0</b>	<b>90</b>	<b>60</b>	<b>30</b>

Tabel 2.6 jumlah persediaan pada tanggal 30 Agustus CV. Gemilang Sejahtera Utama (Dalam Satuan Kilogram)

Menghitung Rasio Perputaran Persediaan pada tanggal 30 Agustus 2022.

1. Persediaan awal

Tabel 2.7 Persediaan awal

<b>Produk</b>	<b>Jumlah (kg)</b>	<b>Harga Pembelian</b>	<b>Jumlah</b>
HJA	0	8	0
KBPK	30	9	270
KL	0	3	0
SAYAP	150	20	3.000.000
USUS	25	10	250
TEMBOLOK	10	7	70
<b>TOTAL</b>			<b>3.590.000</b>

Jadi jumlah persediaan awal pada tanggal 30 Agustus 2022 sebesar 3.590.000,-

## 2. Persediaan akhir.

Tabel 2.8 Persediaan akhir

Produk	Jumlah (kg)	Harga Pembelian	Jumlah
HJA	237	8	1.896.000
KBPK	50	9	450
KL	0	3	0
SAYAP	90	20	1.800.000
USUS	60	10	600
TEMBOLOK	30	7	210
<b>TOTAL</b>			<b>4.956.000</b>

Jadi untuk total persediaan akhir pada tanggal 30 Agustus 2022 sebesar 4.956.000,-

Persediaan rata-rata = (persediaan awal + persediaan akhir) / 2

Persediaan rata-rata = (3.590.000 + 4.956.000) / 2

**Persediaan rata-rata = 4.273.000**

**Menghitung HPP pada tanggal 30 Agustus 2022.**

Persediaan Barang (awal)	3.590.000
Pembelian	50.450.000
Beban Angkut Pembelian	0
<b>Total Pembelian</b>	<b>50.450.000</b>
Return Pembelian	0
Potongan Pembelian	0
<b>Total Potongan Pembelian</b>	<b>(0)</b>
<b>Total Pembelian Bersih</b>	<b><u>50.450.000</u></b>
<b>Barang Tersedia Untuk Dijual</b>	<b>54.040.000</b>
<b>Persediaan Barang Akhir</b>	<b>(4.956.000)</b>
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>49.084.000</b>

Jadi untuk perputaran persediaan pada tanggal 30 Agustus 2022 adalah:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan Rata-Rata}}$$

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{49.084.000}{4.273.000}$$

$$\text{Perputaran Persediaan} = 11,48x$$

Artinya rasio perputaran persediaan CV. Gemilang Sejahtera Utama pada tanggal 30 Agustus 2022 sebesar **11,48x**

Persediaan tanggal 31 Agustus 2022.

<b>Nama Pabrik</b>	<b>HJA</b>	<b>kbpk</b>	<b>kl</b>	<b>sayap</b>	<b>usus</b>	<b>tembolok</b>
Gis	1.982	150	1200		500	180
Wahana	1.748					
Milanda	486	365	255	80	40	20
<b>Total pembelian dari RPU</b>	<b>4.216</b>	<b>515</b>	<b>1.455</b>	<b>80</b>	<b>540</b>	<b>200</b>
Persediaan awal	237	50		90	60	30
<b>Total</b>	<b>4.453</b>	<b>565</b>	<b>1.455</b>	<b>170</b>	<b>600</b>	<b>230</b>

Tabel 2.9 Persediaan tanggal 31 Agustus 2022 (Dalam Satuan Kilogram)

Berikut tabel jumlah pembelian pada RPU pada tanggal 31 Agustus 2022.

Tabel 2.10 jumlah pembelian pada RPU pada tanggal 31 Agustus 2022

<b>Produk</b>	<b>Jumlah (kg)</b>	<b>Harga Pembelian</b>	<b>Jumlah</b>
HJA	4.216	8	33.728.000
KBPK	515	9	4.635.000
KL	1.455	3	4.365.000
SAYAP	80	20	1.600.000
USUS	540	10	5.400.000
TEMBOLOK	200	7	1.400.000
<b>TOTAL</b>			<b>51.128.000</b>

Dengan jumlah persediaan pada tanggal 31 Agustus 2022 CV. Gemilang Sejahtera Utama mampu menjual produk sebagai berikut.

	<b>HJA</b>	<b>KBPK</b>	<b>KL</b>	<b>SAYAP</b>	<b>USUS</b>	<b>TEMBOLOK</b>
Total persediaan	4.453	565	1.455	170	600	230
Penjualan	4.453	515	1.455	148	575	200
<b>Persediaan akhir produk</b>	<b>0</b>	<b>50</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>25</b>	<b>30</b>

Tabel 2.11 persediaan pada tanggal 31 Agustus (Dalam Satuan Kilogram)

Menghitung Rasio Perputaran Persediaan pada tanggal 31 Agustus 2022.

1. Persediaan awal
2. Nilai persediaan awal pada tanggal 31 Agustus 2022 dan persediaan akhir pada tanggal 30 Agustus 2022 adalah sama. Maka, nilai persediaan awal pada tanggal 31 Agustus 2022 adalah 4.956.000,-
3. Persediaan akhir.

Tabel 2.12 Persediaan akhir

Produk	Jumlah (kg)	Harga Pembelian	Jumlah
HJA	0	8	0
KBPK	50	9	450
KL	0	3	0
SAYAP	22	20	440
USUS	25	10	250
TEMBOLOK	30	7	210
<b>TOTAL</b>			<b>1.350.000</b>

Jadi untuk total persediaan akhir pada tanggal 31 Agustus 2022 sebesar 1.350.000,-

Persediaan rata-rata = (persediaan awal + persediaan akhir) / 2

Persediaan rata-rata = (4.956.000 + 1.350.000) / 2

**Persediaan rata-rata = 3.153.000,-**

Menghitung HPP pada tanggal 31 Agustus 2022.

Persediaan Barang (awal)	4.956.000	
Pembelian	51.128.000	
Beban Angkut Pembelian	0	
<b>Total Pembelian</b>	<b>51.128.000</b>	
Return Pembelian	0	
Potongan Pembelian	0	
<b>Total Potongan Pembelian</b>	<b>(0)</b>	
<b>Total Pembelian Bersih</b>	<b><u>51.128.000</u></b>	
<b>Barang Tersedia Untuk Dijual</b>	<b>56.084.000</b>	
<b>Persediaan Barang Akhir</b>	<b>(1.350.000)</b>	
<b>Harga Pokok Penjualan</b>		<b>54.734.000</b>

Jadi untuk perputaran persediaan pada tanggal 31 Agustus 2022 adalah:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan Rata-Rata}}$$

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{54.734.000}{3.153.000}$$

$$\text{Perputaran Persediaan} = 17,35x$$

Artinya rasio perputaran persediaan CV. Gemilang Sejahtera Utama pada tanggal 31 Agustus 2022 sebesar **17,35x**

Dari perhitungan rasio perputaran persediaan pada tanggal 30 dan 31 Agustus 2022 diperoleh angka 11,48 untuk tanggal 30 Agustus 2022 dan 17,35 untuk tanggal 31 Agustus 2022. Dari angka tersebut dapat dianalisis bahwa perputaran persediaan pada tanggal 31 Agustus 2022 mengalami kenaikan dan berdampak positif terhadap aktivitas perusahaan. Ini menandakan bahwa perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya perawatan produk yang berlebihan dibanding hari sebelumnya. Mengapa ini terjadi? Karena volume penjualan pada tanggal 31 Agustus 2022 lebih besar dibanding volume penjualan pada tanggal 30 Agustus 2022 dan jumlah persediaan akhir pada tanggal 31 Agustus 2022 lebih kecil daripada jumlah persediaan akhir pada tanggal 30 Agustus 2022.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

#### **3.1 Pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja Magang**

Pelaksanaan kuliah kerja magang ini dilakukan selama rentang waktu 1 (satu) bulan, terhitung dimulainya tanggal 01 Agustus 2022 sampai dengan 31 Agustus 2022, dengan masa 25 hari kerja efektif.

Table 3.1 Jam Kerja CV. Gemilang Sejahtera Utama

<b>Hari Kerja</b>	<b>Jam Kerja</b>	<b>Jam Istirahat</b>
Senin	13.00 – 21.00	17.30 – 18.30
Selasa	13.00 – 21.00	17.30 – 18.30
Rabu	13.00 – 21.00	17.30 – 18.30
Kamis	13.00 – 21.00	17.30 – 18.30
Jumat	13.00 – 21.00	17.30 – 18.30
Sabtu	13.00 – 21.00	17.30 – 18.30

Dalam pelaksanaan KKM, saya sendiri dalam perusahaan ini. Selama kuliah kerja magang yang saya jalani, saya memperoleh banyak ilmu dan pengalaman, selain itu saya juga mengamati bagaimana kinerja – kinerja karyawan dan proses penjualan dari tempat magang yang saya laksanakan.

#### **3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang**

##### **3.2.1 Sistem dan Prosedur CV. Gemilang sejahtera Utama**

Sistem penjualan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang baik secara kredit maupun secara tunai. Sistem penjualan CV. Gemilang Sejahtera Utama dimulai dari mengisi form daftar pelanggan untuk pelanggan baru) yang selanjutnya tercatat dalam siklus PO, DO, invoice, retur dan penerimaan penjualan.

1. Form Daftar Pelanggan, adalah formulir yang di isi untuk mempermudah pelanggan baru dalam melakukan transaksi pembelian.
2. PO (Purchase Order), dokumen yang dibuat oleh pembeli untuk menunjukkan barang yang ingin mereka beli dari pihak penjual.
3. DO (Delivery Order), dokumen yang berfungsi sebagai surat perintah penyerahan barang kepada pembawa surat tersebut, yang ditujukan pada bagian penyimpanan barang.
4. Invoice, dokumen yang digunakan sebagai suatu bukti pembelian yang berisi jumlah pembayaran yang harus oleh pembeli.
5. Retur, pengembalian barang kepada pihak penjual yang dapat disebabkan oleh tidak sesuainya pesanan barang ataupun barang tersebut rusak.
7. Penerimaan Penjualan, sejumlah uang yang diterima oleh perusahaan atas penjualan barang yang telah dilakukan.

Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dalam penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli jika bagian kasir telah menerima uang dari pembeli.

### **3.2.2 Hambatan-Hambatan Prosedur penjualan pada CV. Gemilang Sejahtera Utama**

Hambatan-hambatan yang terjadi selalu ada dan terjadi di setiap prosedur penjualan. Adapun hambatan-hambatan yang dihadapi dalam memenuhi prosedur pembelian produk, yaitu :

1. Kurangnya komunikasi yang jelas dan baik oleh marketing dalam menjelaskan tentang produk seperti hati ampela, usus, dll serta kurangnya menjelaskan mengenai biaya-biaya atau uang muka kepada konsumen.



2. Konsumen yang tidak memenuhi dalam prosedur penjualan seperti konsumen yang ingin membeli produk secara dengan pembayaran bertahap atau Angsuran, tetapi tidak ingin di survei tempat usahanya.
3. Calon konsumen ditolak karena namanya teridentifikasi pernah melakukan kesalahan tidak membayar hutang pada pembelian sebelumnya.
4. Ketersediaan barang yang terkadang terbatas membuat konsumen kecewa.

### **3.3 Landasan Teori**

#### **3.3.1 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

##### **A. Pengertian sistem informasi akuntansi penjualan**

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah sebagai berikut :  
 “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.”(La Midjan dan Azhar Susanto 2013:5.

Sistem penjualan digunakan untuk menangani transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dalam penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli jika bagian kasir telah menerima uang dari pembeli, ada beberapa sistem informasi akuntansi penjualan diantaranya:

##### **1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.**

Merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai. Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah

harga barang dibayar ke kasir. Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut :

- a. Faktur penjualan tunai (FPT).
- b. Pita Register kas.

#### 1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.

Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu.(Mulyadi 2014:202), Perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya, dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan Kredit adalah :

- a. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya.
- c. Arsip Pengendalian Pengiriman (Sales Order Follow-up Copy).
- d. Arsip Index Silang (Cross-index File Copy).
- e. Faktur Penjualan dan Tembusannya.
- f. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan.
- g. Bukti Memoria

Jadi, dapat dikatakan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit adalah rangkaian kegiatan yang mengatur tentang penyerahan barang kepada pembeli yang pembayarannya dilakukan dikemudian hari sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Untuk memaksimalkan penanganan yang baik terhadap kegiatan penjualan kredit, sangat diperlukan alat-alat serta perangkat kerja yang meliputi fungsi-fungsi terkait, dokumen dan catatan terkait, jaringan prosedur yang membentuk sistem, informasi yang diperlukan manajemen serta unsur pengendalian internal.

#### 1. Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas.

Perusahaan berasal dari dua sumber utama, yaitu penerimaan dari penjualan tunai dan penerimaan kas dari piutang atau dari penjualan secara kredit. Sistem penerimaan kas dari penjualan tunai melibatkan beberapa fungsi yang terkait, yaitu :

- a. Fungsi Penjualan
- h. Fungsi Kas
- i. Fungsi Gudang
- j. Fungsi Pengiriman
- k. Fungsi Akuntansi

Dari definisi diatas disimpulkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah sebuah sistem yang menghasilkan informasi laporan keuangan yang bermanfaat bagi penerimanya sebagai dasar dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan masalah keuangan pada perusahaan yang diperoleh dari penerimaan atas pemindahan hak milik barang atau jasa yang sesuai dengan harga yang telah disepakati bersama.

B. Bagian yang terkait sistem informasi akuntansi penjualan

Menurut Mulyadi (2010:462) fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah :

1. Fungsi Penjualan Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran ke fungsi kas.
  2. Fungsi Kas. Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.
  3. Fungsi Gudang. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
  4. Fungsi Pengiriman. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mengepak barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar kepada pembeli.
  5. Fungsi Akuntansi. Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi pada penjualan tunai dan membuat laporan penjualan tunai yang terjadi.
- C. Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan.
- Setiap transaksi penjualan harus didukung dengan dokumen bisnis yang menunjukkan bukti penjualan secara tertulis. Dokumen merupakan formulir khusus yang digunakan untuk mencatat data tentang aktivitas

bisnis untuk pengawasan dan pengendalian serta akurasi yang lebih baik. Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai menurut Mulyadi (2010:463) :

1. Faktur Penjualan Tunai. Faktur penjualan tunai digunakan oleh fungsi penjualan sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi ke dalam jurnal penjualan.
  2. Pita Register. Kas Pita register kas digunakan sebagai bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai.
  3. Credit Card. Slip Dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit berkaitan dengan transaksi penjualan yang telah dilakukan oleh pemegang kartu kredit.
  4. Bill of Lading Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum.
  5. Bukti Setor Bank. Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi ke dalam jurnal penerimaan kas.
  6. Rekapitulasi penjualan. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode (misalnya satu bulan). Data yang direkam dalam dokumen ini berasal dari kolom “jumlah harga” dalam kolom “pemakaian”. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen pendukung bagi pembuatan bukti memorial untuk mencatat harga pokok yang dijual.
- D. Catatan yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan. Menurut mulyadi dalam bukunya sistem akuntansi (2010:464) diantaranya sebagai berikut :

1. Jurnal Penjualan. Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan.
  2. Jurnal Penerimaan Kas. Jurnal penerimaan kas digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari penjualan tunai.
  3. Jurnal Umum. Jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.
  4. Kartu Persediaan. Kartu persediaan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual dan untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang yang disimpan di gudang.
  5. Kartu Gudang. Catatan ini tidak termasuk sebagai catatan akuntansi karena hanya berisi data kuantitas persediaan yang disimpan di gudang. Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang. Dalam transaksi penjualan tunai, kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya kuantitas produk yang dijual.
- E. Prosedur yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan.
- Menurut Mulyadi (2010:469) jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut :
1. Prosedur Order. Penjualan Fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai yang digunakan pembeli untuk melakukan pembayaran ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.
  2. Prosedur Penerimaan Kas. Fungsi kas menerima pembayaran dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran yang dapat berupa pita register kas dan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai.
  3. Prosedur Penyerahan Barang. Fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.
  4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai. Fungsi akuntansi melakukan pencatatan penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan

kas. Fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

5. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank. Fungsi kas menyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank.
6. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas. Fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas dalam jurnal penerimaan kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.
7. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan. Fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan.

### **3.4 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi**

Hambatan-hambatan yang terjadi menuntut CV. Gemilang Sejahtera Utama untuk selalu sigap dalam menghadapi hambatan yang mempengaruhi prosedur penjualan produk pada perusahaan. Alternatif pengurai hambatan sebagai berikut :

1. Perusahaan melakukan evaluasi apa yang sudah dilakukan oleh tenaga marketing agar perusahaan mengetahui kekurangan yang dimiliki oleh tenaga penjual dan tidak terjadi miss komunikasi antara tenaga penjual dengan konsumen.
2. Sales harus lebih selektif lagi dalam menentukan tempat zona merah yang diinfokan oleh perusahaan, supaya berpotensi untuk mencari konsumen yang sehat.
3. Sales harus mengikuti peraturan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, agar dalam menentukan harga perusahaan tetap dipercaya dan loyal oleh konsumen dalam melakukan pembelian produk.
4. Menutup pemberian barang kepada konsumen yang belum melunasi nota pembelian sebelumnya.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil KKM yang telah dilakukan oleh penulis pada perusahaan CV. Gemilang Sejahtera Utama, dapat disimpulkan bahwa:

1. Meskipun perusahaan ini dipegang oleh sebagian besar anggota keluarga, tetapi perusahaan ini mampu bertahan hingga 14 tahun karena struktur organisasi yang sangat tepat dan jelas. Ach. Nafida juga mempunyai prinsip-prinsip yang baik, oleh karena itu perusahaan ini mampu berkembang dengan baik.
2. Penerapan kebijakan-kebijakan CV. Gemilang Sejahtera Utama yang dilakukan oleh kepala gudang sangat tepat sasaran. Kebijakan tersebut berlandaskan prinsip keadilan bagi para konsumen dan mampu diterapkan dengan sangat baik oleh kepala gudang CV. Gemilang Sejahtera Utama.
3. Dari hasil penjualan yang telah diuraikan diatas dapat digunakan oleh pemilik perusahaan untuk mengembangkan berbagai sektor dan produk yang dimiliki.
4. Dari hasil analisis rasio perputaran persediaan pada CV. Gemilang Sejahtera Utama dapat disimpulkan bahwa volume penjualan pada tanggal 31 Agustus 2022 lebih besar daripada volume penjualan pada tanggal 30 Agustus 2022 dan sangat berdampak positif terhadap aktivitas perusahaan.

## 4.1 Saran

Setelah penulis melaksanakan Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM), penulis memberikan saran yang mungkin dapat menjadi bahan masukan bagi Perusahaan CV. Gemilang Sejahtera Utama. Adapun saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut :

1. Diharapkan CV. Gemilang Sejahtera Utama, lebih meningkatkan kedisiplinan dan juga kinerja karyawan yang telah diharapkan oleh perusahaan.
2. Diharapkan CV. Gemilang Sejahtera Utama melakukan evaluasi kinerja karyawan secara berkala.
3. Diharapkan CV. Gemilang Sejahtera Utama dapat memberikan pengarahan-pengarahan kepada karyawan guna kesejahteraan persahaan.

## 4.3 Refleksi Diri

1. Relevansi Beberapa ilmu yang didapatkan oleh penulis selama perkuliahan seperti pembukuan, penjurnalan yang sangat membantu pada saat menjalani kegiatan Kuliah Kerja Magang. Sehingga penulis tidak begitu kesulitan dalam mengerjakan tugas selama kegiatan.
2. Pengalaman Pengalaman yang diperoleh penulis selama menjalani kegiatan Kuliah Kerja Magang antara lain dapat meningkatkan kemampuan berkomunikasi yang baik dengan karyawan pada perusahaan dan dapat bekerja secara tim dengan teman yang satu bagian maupun dengan karyawan perusahaan. Hanya tingkat percaya diri yang kurang karena masih sering merasa malu jika ingin bertanya sehingga perlu ditingkatkan lagi.
3. Manfaat Yang Diperoleh Manfaat yang diperoleh penulis selama Kuliah Kerja Magang dapat meningkatkan softskill dalam berbahasa dan mampu berpikir secara logis serta meningkatkan ketelitian dalam melakukan suatu



pekerjaan yang diberikan.

4. Kunci Sukses Dalam menjalankan sebuah pekerjaan kunci suksesnya adalah semangat yang tinggi, teliti, disiplin, dan mampu bekerja sama dengan tim.
5. Tindak Lanjut Rencana penulis untuk kedepannya adalah lebih giat dalam belajar sehingga mampu menyelesaikan studi ini tepat waktu dan nantinya mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan passion penulis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Program Studi Manajemen. *Pedoman Kuliah Kerja Magang ( KKM )Program Studi Manajemen. ( 2022 )*. Jombang : STIE PGRI Dewantara Jombang
- Subramanyam, KR,. 2017,. *Analisis Laporan Keuangan Edisi 11*,. Jakarta: Salemba Empat.
- Repa, R. Y. (2020). *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Pada Pt Aek Nauli*. 7-12 Dan 25-39.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi Ed 4*. Jakarta: Salemba Empat.
- Minanari,. 2012,. *Pengantar Akuntansi 1*,. Jakarta: Pusat Bahan Ajar dan Earning.
- [https://www.researchgate.net/publication/329874923 Bentuk Bentuk Perusahaan dalam konsep Ekonomi dan Fiqh](https://www.researchgate.net/publication/329874923_Bentuk_Bentuk_Perusahaan_dalam_konsep_Ekonomi_dan_Fiqh)

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Dokumentasi Kegiatan



Produk CV GEMILANG SEJAHTERA UTAMA

Produk Hati Jantung Ampela (HJA)

Produk Kepala Leher (KL)



Produk Ceker (KBPK)





















Produk Usus



Lampiran 2. Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa




Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan Pendamping
I	01-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	02-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Usus</li> </ul>	
	03-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	04-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	05-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	06-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Usus</li> </ul>	
II	08-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	09-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Usus</li> </ul>	
	10-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	

	11-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	12-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	13-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Usus</li> </ul>	
III	15-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	16-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> <li>• Ikut Serta dalam Kegiatan Agustus</li> </ul>	
	17-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Libur 17 Agustus 2022</li> </ul>	
	18-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	19-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	
	20-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Usus</li> </ul>	
IV	22-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	

	23-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Usus</li> </ul>	<i>Rmf</i>
	24-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	<i>Rmf</i>
	25-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	<i>Rmf</i>
	26-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	<i>Rmf</i>
	27-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Usus</li> </ul>	<i>Rmf</i>
V	29-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	<i>Rmf</i>
	30-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Usus</li> </ul>	<i>Rmf</i>
	31-Agust-22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menerima dan Menulis Permintaan Pelanggan</li> <li>• Mengerjakan Rekapitulasi Penjualan</li> </ul>	<i>Rmf</i>

## Lampiran 3. Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM

 **CV. GEMILANG SEJAHTERA UTAMA**  
Dusun Dukuh Semut, RW 18, RW 07, Desa Sukosari, Kec. Jogoroto, Kabupaten Jombang.  
Telp: 085236616585

---

**SURAT KETERANGAN**  
Nomor: SK/05/09/2022

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :


Nama : Nuria Rahmatin STP, MT.  
Jabatan : Human Resource Development Manager  
Instansi : CV. Gemilang Sejahtera Utama  
Alamat : Dusun Dukuh Semut, RW 18, RW 07, Desa Sukosari, Kecamatan Jogoroto


Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Rahmat Danang Anggartawan  
NIM : 1962193  
Nilai Magang : 94.3

Telah menyelesaikan magang di CV. Gemilang Sejahtera Utama terhitung mulai dari tanggal 01 Agustus – 31 Agustus 2022 dengan **SANGAT BAIK**.


Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 01 September 2022  
Human Resources Development Manager  
  
Nuria Rahmatin, STP, MT.  
CV. GEMILANG SEJAHTERA UTAMA

 Dipindai dengan CamScanner



## Lampiran 4 Form Penilaian dari Dosen Pembimbing Lapangan



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA**  
**PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)**  
**PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)**  
 Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471  
 Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id


---

**PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA**

Nama : Rahmat Danang Anggartawan  
 NIM : 1962193  
 Program Studi : Akuntansi  
 Tempat Magang : CV. Gemilang Sejahtera Utama  
 Bagian/Bidang : Administrasi

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Keaktifan konsultasi	85
2.	Motivasi	85
3.	Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM	85
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	85
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	85
6.	Sistematika laporan	85
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	85
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	85
Jumlah		680
Nilai Rata-Rata		85

Jombang, 31 Agustus 2022  
 Dosen Pembimbing Lapangan,  
  
 Nur Anisah, SE, MSA, Ak, CA

CS Dipindai dengan CamScanner

## Lampiran 5 Form Penilaian dari Pembimbing Lapangan

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA**

**PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (B)**  
**PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)**

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471  
 Email : info@stiedewantara.ac.id website: www.stiedewantara.ac.id

**PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA**  
**STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

Nama : Rahmat Danang Anggartawan  
 NIM : 1962193  
 Program Studi : Akuntansi  
 Tempat Magang : CV. Gemilang Sejahtera Utama  
 Alamat Tempat Magang : Dusun Dukuh Semut, Desa Sukosari, Kecamatan  
 Jogoroto, Kabupaten Jombang  
 Bagian/Bidang : Administrasi

No.	Aspek Yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Disiplin kerja	96
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja	92
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja	96
4.	Kreativitas dan ketrampilan	94
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan	92
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja	96
7.	Kemampuan berkomunikasi	94
8.	Produktivitas Kerja*	
Jumlah		
Nilai Rata-Rata		94,3

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

\*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 31 Agustus 2022

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai\*\*,

  
 Nuria Rahmatin, S.TP, M.T

CV. GEMILANG SEJAHTERA UTAMA

\*\* dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan stempel perusahaan/instansi

