



ANALISIS SIKLUS PENJUALAN PADA PT SEGAR KUMALA INDONESIA CABANG AMBON MENGGUNAKAN DATA FLOW DIGRAM (DFD)

SALES CYCLE ANALYSIS AT PT SEGAR KUMALA INDONESIA AMBON BRANCH USING DATA FLOW DIGRAM (DFD)

Emi Kurniyati Ode¹, Atika², Siti Fadila Sitania³, Sandra⁴, Aulia Kinanti Syamsudin⁵

¹⁻⁵Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura, Ambon, Indonesia

Article Info

Article history:

Received May 13th, 2026

Reviewed May 18th, 2026

Accepted May 18th, 2026

Keywords:

Sales cycle

Data Flow Diagram

MSMEs

Accounting Information System

Community Service

ABSTRACT

The sales cycle is an important part of company operations because it is directly related to the process of recording and recognizing revenue. This research aims to analyze the application of accounting information systems in the sales cycle at PT Segar Kumala Indonesia Ambon Branch. The method used in this research is a direct interview with one of the employees involved in the sales process. Through this method, an overview of the system flow running within the company is obtained. The research results show that the company has written Standard Operating Procedures (SOP) which are used as guidelines in implementing sales activities. The SOP helps create a structured, consistent and clear work process so that errors can be minimized. Based on the research results, it can be concluded that the implementation of the accounting information system in the sales cycle at PT Segar Kumala Indonesia Ambon Branch has gone well and is able to support the smooth running of the company's sales activities. Apart from that, implementing an accounting information system also helps improve the effectiveness of the company's internal controls, especially in the process of recording transactions and preparing sales reports. With a structured system, companies can minimize information delays and support management decision making more precisely and accurately.



© 2026 The Authors. Published by CV. KARAMA PUBLISHER

This is an open access article under the CC BY-NC-SA license

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

Corresponding Author:

Emi Kurniyati Ode

Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pattimura, Ambon, Indonesia

Email: emi719745@gmail.com

PENDAHULUAN

Di era digitalisasi saat ini, efisiensi operasional menjadi kunci utama keberlangsungan sebuah entitas bisnis. Salah satu pilar utama dalam aktivitas operasional perusahaan adalah siklus penjualan. Menurut Romney & Steinbart (2015) siklus penjualan adalah rangkaian aktivitas bisnis yang berulang untuk menyediakan barang atau jasa dan menagih kas dari pelanggan. dalam konteks penjualan tunai, Siklus penjualan dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan, kemudian dicatat sebagai pendapatan (Mulyadi 2016).

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang menyediakan informasi akuntansi dan keuangan beserta informasi lainnya yang diperoleh dari proses rutin transaksi akuntansi (Chandra dan Adriana, 2015:2). Berdasarkan pengertian tersebut, dapat dipahami bahwa sistem informasi akuntansi memiliki hubungan yang sangat erat dengan siklus penjualan dalam suatu perusahaan. Hal ini dikarenakan seluruh kegiatan dalam siklus penjualan, seperti penerimaan pesanan pelanggan, pengecekan persediaan barang, proses pengiriman, pembuatan faktur, pencatatan piutang, hingga penerimaan pembayaran dilakukan dengan bantuan sistem informasi akuntansi. Melalui penerapan sistem tersebut, perusahaan dapat memperoleh informasi penjualan secara cepat, tepat, dan akurat sehingga dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional, mempermudah pengawasan transaksi, mengurangi risiko kesalahan pencatatan, serta mendukung proses pengambilan keputusan manajemen dalam kegiatan penjualan perusahaan.

PT Segar Kumala Indonesia Cabang Ambon merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distribusi dan perdagangan buah-buah segar, sayuran, serta produk unggas beku. Perusahaan ini memiliki jaringan distribusi yang luas dan didukung oleh fasilitas penyimpanan dingin untuk menjaga kualitas produk. Pada PT Segar Kumala Indonesia Cabang Ambon terletak di Jln.ir.M. Putuhena, Wayame, Kec. Teluk Ambon, Kota Ambon, Maluku. siklus penjualan mencakup rangkaian kegiatan mulai dari penerimaan pesanan pelanggan, proses penyiapan dan pengiriman barang, hingga penerimaan pembayaran dari pelanggan. Setiap tahapan dalam siklus ini memiliki peran yang saling terhubung untuk memastikan transaksi berjalan dengan efektif dan efisien.

Meskipun siklus penjualan memiliki peran penting dalam menunjang kegiatan efektivitas operasional perusahaan, dalam penerapannya perusahaan masih mengalami kendala atau ketidakefektifan dalam menangani masalah mulai dari keakuratan dalam pencatatan transaksi penjualan, menjaga produk dalam keadaan baik dan berkualitas hingga sampai ke pelanggan serta penanganan terhadap retur penjualan.

Kegiatan pengabdian ini menggunakan data flow diagram (DFD). Menurut Andri Kristanto (2018) DFD adalah model logika data atau proses yang menggambarkan asal data, tujuan data, tempat penyimpanan, serta proses yang menghasilkan data tersebut. Pengabdian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan siklus penjualan pada PT Segar Kumala Indonesia Cabang Ambon, serta mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam setiap pelaksanaan prosesnya. Selain itu pengabdian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam penerapan sistem informasi akuntansi dengan penggunaan data flow

diagram (DFD) terutama pada PT Segar Kumala Indonesia Cabang Ambon dalam meningkatkan kinerja siklus penjualannya.

METODE

Kegiatan ini dilakukan pada Jumat 17 April 2026 yang berlokasi di Jln. Ir. M. Putuhena, Wayame, Kec. Teluk Ambon, Kota Ambon, Maluku. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mendapat informasi yang akurat terkait siklus penjualan pada PT Segar Kumala cabang Ambon. Pendekatan yang digunakan adalah dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi, dengan tahapan sebagai berikut:

1. Pengumpulan data

Metode pelaksanaan dimulai dengan persiapan yaitu melakukan koordinasi dengan pihak perusahaan terkait tujuan dan pelaksanaan kegiatan. Wawancara dimulai dengan memperkenalkan diri, kemudian dilanjutkan dengan memaparkan pertanyaan yang telah disiapkan kepada salah satu staf karyawan yang terlibat dalam proses penjualan, serta pengumpulan dokumen yang berkaitan dengan aktivitas penjualan perusahaan.

2. Analisis data dan penyusunan

Data yang diperoleh dari hasil wawancara kemudian di analisis untuk mengetahui penerapan sistem siklus penjualan di PT Kumala cabang Ambon. Analisis dilakukan dengan mengidentifikasi alur siklus penjualan mulai dari penerimaan pesanan pelanggan, pengecekan persediaan barang, pembuatan surat-surat yang diperlukan, proses pengiriman barang, hingga penerimaan pembayaran dan pencatatan transaksi. kemudian hasil data yang diperoleh dirangkum dan disusun secara sistematis sesuai dengan kebutuhan kegiatan pengabdian. Kemudian data dibuat dalam bentuk diagram flow yang terdiri dari diagram level konteks dan diagram level nol. Diagram konteks digunakan untuk menggambarkan hubungan antara sistem dengan pihak luar yang terlibat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

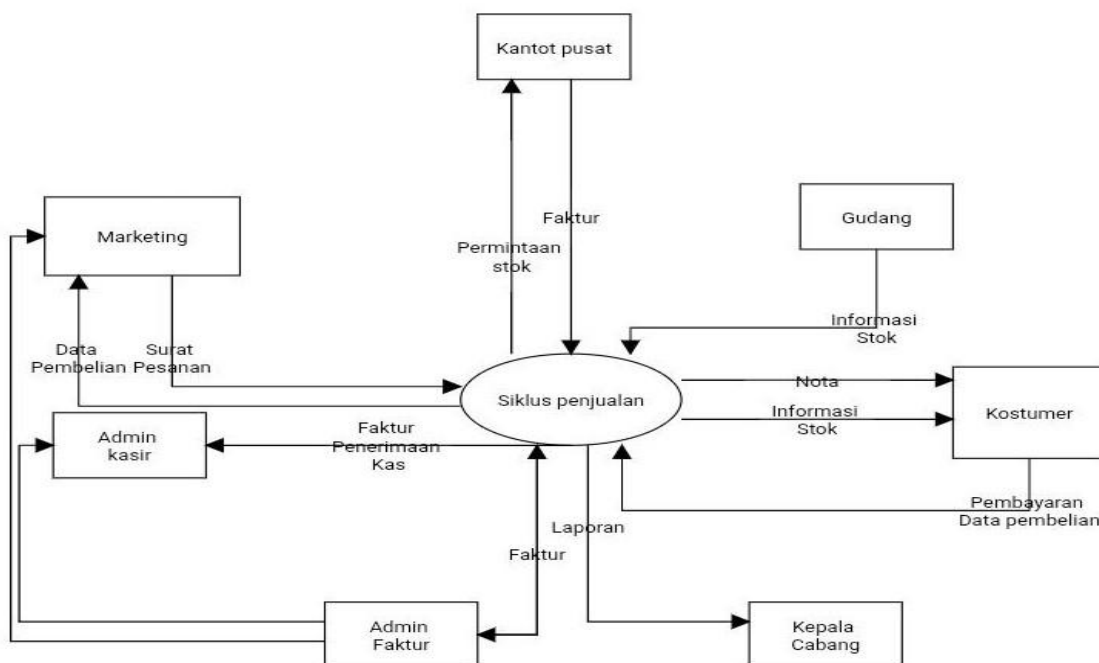
Dari kegiatan wawancara dan pengabdian yang dilakukan di PT Segar Kumala, diperoleh pemahaman mengenai pentingnya penerapan sistem penjualan yang terstruktur dalam mendukung kelancaran operasional perusahaan. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui secara langsung bagaimana proses penjualan dijalankan serta memahami peran setiap bagian yang terlibat dalam aktivitas perusahaan. Selain itu, pengabdian ini juga menjadi sarana bagi penulis untuk menambah wawasan dan pengalaman mengenai penerapan siklus penjualan dalam dunia kerja nyata. Melalui kegiatan ini, penulis dapat melihat bahwa pengelolaan penjualan yang baik sangat berpengaruh terhadap efektivitas pelayanan kepada pelanggan serta ketepatan pencatatan transaksi dalam perusahaan.

3.1 Deskripsi Sistem Usaha

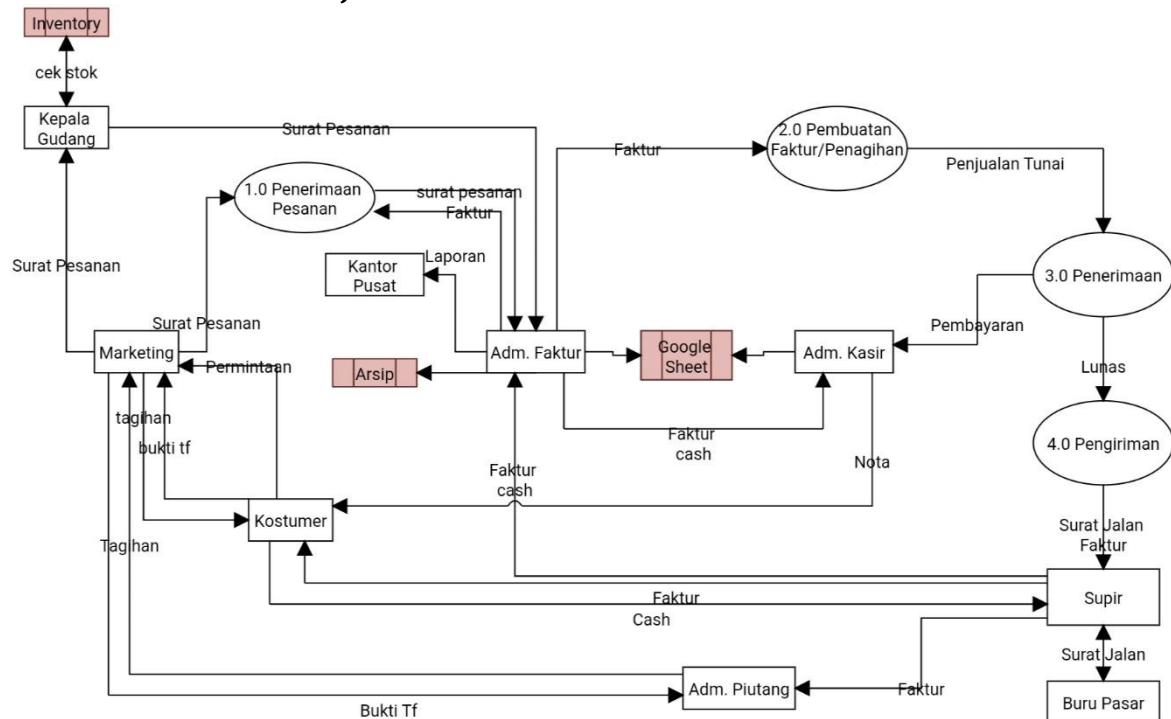
PT Segar Kumala menjalankan sistem usaha yang berfokus pada penjualan buah-buahan dan unggas kepada pelanggan. Proses usaha dimulai dari pembelian produk dari pemasok, kemudian dilakukan penyimpanan dan pengecekan kualitas barang sebelum dipasarkan kepada konsumen. Produk yang tersedia dijual secara langsung kepada pelanggan maupun dalam jumlah besar kepada pelaku usaha lainnya. Dalam kegiatan penjualan, perusahaan melakukan pencatatan data barang, stok, transaksi penjualan, serta data pelanggan untuk mendukung kelancaran operasional usaha. Setiap transaksi yang terjadi akan dicatat sebagai laporan penjualan sehingga perusahaan dapat mengetahui jumlah barang yang terjual dan persediaan yang masih tersedia.

Sistem usaha pada PT Segar Kumala juga melibatkan beberapa bagian, seperti bagian gudang, bagian penjualan, dan bagian administrasi. Bagian gudang bertugas mengelola persediaan barang, bagian penjualan melayani transaksi pelanggan, sedangkan bagian administrasi melakukan pencatatan dan penyusunan laporan penjualan. Untuk mendukung proses tersebut, digunakan analisis sistem menggunakan Data Flow Diagram (DFD) agar alur data dan proses penjualan dapat dipahami dengan lebih jelas dan terstruktur.

DFD Level Konteks Siklus Penjualan:



Gambar 1: DFD Level Konteks Alur Siklus Penjualan

DFD Level Nol Siklus Penjualan:

Gambar 2: DFD Level Nol Siklus Penjualan

3.2 DFD Konteks Siklus Penjualan

Menurut Kristanto (2020:63), diagram konteks adalah sebuah diagram sederhana yang menggambarkan hubungan antara entity luar, masukan dan keluaran dari sistem. Diagram konteks direpresentasikan dengan lingkaran tunggal yang mewakili keseluruhan sistem. pada diagram ini, seluruh proses dalam sistem digambarkan menjadi satu kesatuan proses utama sehingga memudahkan dalam memahami hubungan antara sistem dengan pihak luar yang terkait. Entitas luar akan memberikan input ke dalam sistem dan menerima output berupa informasi yang dihasilkan sistem. Selain itu juga diagram konteks juga membantu dalam mengetahui batasan sistem yang sedang dianalisis. Dengan adanya diagram konteks, proses pada siklus penjualan di PT Segar Kumala cabang Ambon dapat dipahami secara sederhana, jelas, dan terstruktur.

3.3 Diagram Level Nol Siklus Penjualan**1. Penerimaan Pesanan**

Proses diawali dengan kustomer mengajukan permintaan pembelian kepada staf marketing. Staf marketing kemudian membuat Surat Pesanan (SP), yang berisi tanggal, nama kustomer, serta detail produk yang akan dibeli. Surat Pesanan terdiri dari tiga lapis kertas berwarna putih, pink, dan kuning. Surat pesanan berwarna putih

dan kuning diserahkan kepada kepala gudang, sedangkan yang pink diserahkan kepada admin faktur. Kepala gudang kemudian melakukan pengecekan dan penyortiran terhadap produk di gudang. Proses penjualan akan berlanjut jika produk yang diinginkan tersedia. Jika produk tidak tersedia, maka marketing akan menawarkan pembelian dengan sistem PO (Pre-Order) dengan estimasi 1-2 minggu.

2. Pembuatan Faktur/Penagihan

Kepala gudang menyerahkan surat pesanan yang berwarna putih kepada admin faktur untuk mencetak faktur dan surat jalan. Sebelum mencetak faktur admin faktur akan mengecek dan mencocokkan surat pesanan dari kepala gudang dengan surat pesanan dari marketing, setelah itu faktur dicetak. Faktur sendiri terdiri dari empat lapis kertas berwarna putih, pink, kuning dan hijau. Data penjualan akan otomatis masuk ke data base saat faktur dicetak.

3. Penerimaan

Untuk penjualan kas yang terjadi langsung di kantor, admin faktur akan menyerahkan kertas berwarna putih kepada kustomer, sedangkan yang warna pink diserahkan kepada admin kasir untuk mengkonfirmasi pembelian tunai. Nota kemudian di cetak lalu diberikan kepada kustomer. Admin faktur menyerahkan faktur dan surat jalan kepada sopir untuk melakukan pengiriman.

4. Pengiriman

Sebelum melakukan pengiriman barang, kepala gudang dan sopir diwajibkan mengecek kembali kesesuaian antara barang yang sudah di angkut dengan faktur yang dicetak. Untuk penjualan di dalam pulau ambon, sopir akan mengangkut barang menuju lokasi kustomer dengan membawa faktur. Sopir kemudian menyerahkan faktur kepada kustomer, setelah itu kustomer menyerahkan kembali faktur beserta cash kepada sopir. Sementara itu untuk penjualan luar pulau, sopir hanya membawa surat jalan untuk diserahkan kepada buruh pasar yang ditugaskan oleh kustomer luar pulau. Setelah sampai di kantor cabang, sopir menyerahkan semua faktur beserta cash kepada admin faktur. Uang cash dan faktur pink diserahkan kepada admin kasir, sedangkan faktur putih diserahkan kepada admin piutang untuk mencatat piutang penjualan, selanjutnya faktur berwarna kuning dan hijau diarsipkan. Setelah menyelesaikan kegiatan penjualan, admin faktur wajib membuat laporan untuk dilaporkan ke kantor pusat.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan PT Segar Kumala, perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan/distribusi (sesuaikan) dengan kegiatan utama meliputi pengadaan, penyimpanan, dan penyaluran barang kepada konsumen. Dalam pelaksanaannya, perusahaan berupaya menjaga kelancaran operasional serta kualitas pelayanan agar kebutuhan pasar dapat terpenuhi dengan baik. PT Segar Kumala memiliki kelebihan berupa sistem kerja dan alur distribusi yang cukup teratur serta pelayanan yang baik kepada pelanggan, namun juga memiliki kekurangan seperti masih dipengaruhi fluktuasi permintaan pasar dan tingginya persaingan usaha yang menuntut pengelolaan stok dan strategi operasional yang lebih optimal.

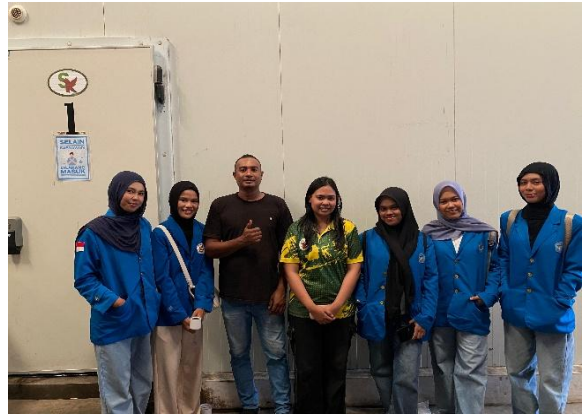
UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada Bapak/Ibu dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta masukan selama proses penyusunan jurnal ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik. Tidak lupa kami juga menyampaikan terima kasih kepada pihak PT Segar Kumala yang telah meluangkan waktu untuk menerima kami dalam proses wawancara serta memberikan informasi yang sangat bermanfaat dan membantu dalam penyusunan laporan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Chandra Gregorius dan Adriana Dadi (TM Books) 2015. "*Sistem informasi akuntansi konsep dan penerapan*". Penerbit CV Andi Offset, Yogyakarta.
- Kristanto, A. (2018). *Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya (Edisi Revisi)*. Gava Media.
- Kristanto, A. (2020). *Perancangan Sistem Informasi dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Gava Media
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi (Edisi 4)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney dan Steinbart. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi [Terjemahan] (edisi ke-13)*. Jakarta, Salemba Empat.

LAMPIRAN:



Gambar 3: *Proses Wawancara*