

ANALISIS PROSEDUR SIKLUS PENJUALAN PADA UMKM KEDAI TANDUK

Oleh:

Agnes Jovita Sari¹
Almatin Reka Martian²
Eka Ananda Ardiansyah³
Eka Era Mutia⁴
Irfah Putri Utami⁵
Maulidatul Khasanah⁶
Muhammad Faisol Umam⁷
Muhammad Wahid Mubarak⁸
Nia Nurlita⁹

Universitas Tidar

Alamat: Jl. Kapten Suparman No. 39, Potrobangsari, Kec. Magelang Utara, Kota
Magelang, Jawa Tengah (56116).

Korespondensi Penulis: agnesjovitasari@gmail.com, martianreka@gmail.com,
ekaanandaardiansyah@gmail.com, raramutiaa18@gmail.com,
irfahutami182@gmail.com, maulidatulhasanah23@gmail.com,
faisolumam91@gmail.com, wahidmub09@gmail.com, nianurlitaaaa@gmail.com.

Abstract. *This study aims to analyze how effective the existing sales cycle procedures are at MSMEs Kedai Tanduk, a culinary business operating in Magelang City. As an MSMEs that relies on daily transactions, smooth sales processes are crucial to maintaining business continuity. However, based on observations and interviews, it appears that the sales process at Kedai Tanduk is still inefficient. Several issues were identified, including the absence of sales receipts for customers, no table numbers which results in unorganized service, transactions still being recorded manually, and the lack of daily sales reports that are important for evaluating business success. This study uses a descriptive qualitative method by collecting data through direct interviews with the owner*

Received November 19, 2025; Revised November 30, 2025; December 18, 2025

*Corresponding author: agnesjovitasari@gmail.com

ANALISIS PROSEDUR SIKLUS PENJUALAN PADA UMKM KEDAI TANDUK

and observations of daily operational activities. The analysis results indicate that weaknesses in internal controls and inter-departmental coordination have led to recording errors, slow service, and difficulties in monitoring business progress. Accordingly, this study provides several improvement recommendations, such as using duplicate receipts, adding table numbers, implementing digital transaction recording, enhancing communication between departments, and strengthening financial and warehouse functions. The implementation of these solutions is expected to improve operational efficiency, enhance the accuracy of sales reports, and support more accurate decision-making by business owners.

Keywords: Sales Cycle, Sales Procedures, MSMEs.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa efektif prosedur siklus penjualan yang ada pada UMKM Kedai Tanduk, sebuah usaha kuliner yang beroperasi di Kota Magelang. Sebagai UMKM yang bergantung pada transaksi harian, kelancaran proses penjualan sangat penting untuk menjaga kelangsungan usaha. Namun, dari hasil pengamatan dan wawancara, terlihat bahwa proses penjualan di Kedai Tanduk masih kurang efisien. Beberapa masalah ditemukan antara lain tidak adanya nota penjualan untuk pelanggan, tidak adanya nomor meja yang berakibat pelayanan kurang terarah, pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual, serta tidak ada laporan penjualan harian yang penting untuk mengevaluasi keberhasilan usaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan mengumpulkan data melalui wawancara langsung dengan pemilik dan pengamatan terhadap aktivitas operasional sehari-hari. Hasil analisis menunjukkan bahwa kelemahan dalam pengendalian internal dan koordinasi antarbagian menyebabkan kesalahan dalam pencatatan, lambatnya pelayanan, serta kesulitan dalam memantau perkembangan usaha. Dengan demikian, penelitian ini memberikan beberapa rekomendasi perbaikan, seperti menggunakan nota rangkap, menambahkan nomor meja, menerapkan pencatatan transaksi secara digital, meningkatkan komunikasi antarbagian, serta memperkuat fungsi keuangan dan gudang. Implementasi solusi ini diharapkan dapat meningkatkan efektivitas operasional, memperbaiki akurasi laporan penjualan, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat oleh pemilik usaha.

Kata Kunci: Siklus Penjualan, Prosedur Penjualan, UMKM.

LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar fundamental bagi perekonomian nasional Indonesia. Keberadaan UMKM tidak hanya sekadar entitas bisnis, melainkan menjadi roda penggerak ekonomi yang menyentuh berbagai lapisan masyarakat. Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, UMKM didefinisikan sebagai usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut. Dalam konteks pasca-pandemi dan era pemulihan ekonomi saat ini, UMKM telah terbukti memiliki resiliensi yang kuat dan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta penyerapan tenaga kerja yang masif di berbagai daerah. Peranan strategis ini menjadikan UMKM sebagai sektor prioritas yang terus didorong pertumbuhannya oleh pemerintah melalui berbagai kebijakan afirmatif, mulai dari kemudahan perizinan berusaha hingga akses permodalan melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Dalam operasional bisnis, siklus penjualan menempati posisi yang sangat krusial, khususnya bagi UMKM yang bergerak di sektor penyediaan barang dan jasa. Penjualan merupakan "ujung tombak" perusahaan yang menjadi sumber utama pendapatan kas (revenue generating activities). Tanpa adanya aktivitas penjualan yang berkelanjutan, sebuah usaha akan mengalami kesulitan likuiditas yang dapat mengancam kelangsungan hidup bisnis tersebut (going concern). Oleh karena itu, pengelolaan siklus penjualan menuntut adanya sebuah sistem dan prosedur yang terstruktur untuk memastikan bahwa setiap transaksi pendapatan terekam dengan akurat, valid, dan dapat dipertanggungjawabkan (Tupamahu, 2023). Dalam perspektif akuntansi, siklus penjualan tidak hanya berbicara mengenai pertukaran barang dengan uang, tetapi juga mencakup alur informasi yang menghubungkan pesanan pelanggan, pengiriman barang, penagihan, hingga pencatatan piutang atau kas masuk.

Meskipun perannya sangat vital, realita di lapangan menunjukkan bahwa banyak pelaku UMKM yang belum menerapkan prosedur penjualan yang baku dan terstandarisasi. Keterbatasan sumber daya manusia dan minimnya pengetahuan mengenai Sistem Informasi Akuntansi (SIA) seringkali menjadi kendala utama. Banyak UMKM yang masih menjalankan proses bisnisnya berdasarkan kebiasaan atau "hafalan" semata tanpa didukung oleh dokumen transaksi yang memadai. Penelitian yang dilakukan oleh

ANALISIS PROSEDUR SIKLUS PENJUALAN PADA UMKM KEDAI TANDUK

(Puspitawati, 2021) menyoroti bahwa kelemahan utama pada manajemen keuangan UMKM seringkali terletak pada ketidaktertiban administrasi dan pencatatan yang masih manual, yang pada akhirnya bermuara pada rendahnya kualitas informasi keuangan yang dihasilkan.

Ketiadaan prosedur penjualan yang jelas menimbulkan risiko inefisiensi dan inefektivitas operasional. Masalah klasik yang sering muncul meliputi kesalahan pencatatan harga, pesanan yang tidak terlayani dengan baik, hingga potensi kecurangan (fraud) akibat lemahnya pengendalian internal. Ketika data penjualan tidak terekam dengan baik, pemilik usaha akan mengalami kesulitan dalam melakukan analisis kinerja bisnis. Informasi mengenai produk mana yang paling laku (best seller), tren penjualan harian, hingga evaluasi laba rugi menjadi kabur. Hal ini sejalan dengan temuan (Leni K. Br Sitinjak, Dewi S. S. Usman & Desideria V. Mailoa, Maria Talupun, Joshua Manullang, 2023), yang menyatakan bahwa tanpa sistem pencatatan yang rapi, pelaku UMKM cenderung mengambil keputusan bisnis hanya berdasarkan intuisi, bukan berdasarkan data yang valid, sehingga risiko kegagalan usaha menjadi lebih tinggi.

Penelitian ini menganalisis efektivitas prosedur siklus penjualan pada UMKM Kedai Tanduk yang saat ini dinilai belum efisien karena masih dilakukan secara manual tanpa adanya nota penjualan bagi pelanggan maupun nomor meja, yang mengakibatkan layanan menjadi kurang terarah dan data transaksi sulit ditelusuri. Kelemahan pada pengendalian internal dan koordinasi antarbagian ini memicu risiko kesalahan pencatatan serta menyulitkan pemilik dalam memantau perkembangan usaha. Untuk mengatasi masalah tersebut, direkomendasikan perbaikan alur prosedur yang melibatkan tujuh fungsi operasional termasuk pemisahan fungsi kasir, keuangan, dan Gudang serta penerapan penggunaan nota rangkap dan sistem pencatatan digital untuk memastikan setiap transaksi terekam dengan akurat. Implementasi solusi ini diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional, menjamin keandalan laporan keuangan melalui rekonsiliasi harian, dan mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih tepat.

KAJIAN TEORITIS

Siklus Penjualan

Siklus penjualan merupakan serangkaian aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk memproses transaksi penjualan, dimulai dari penerimaan pesanan pelanggan

hingga pencatatan kas yang diterima (Safitri, 2024). Siklus penjualan merupakan komponen penting dalam sistem informasi akuntansi karena berfungsi menyediakan informasi penjualan yang akurat, lengkap, dan dapat dipercaya. Pada skala usaha kecil, rangkaian aktivitas dalam siklus penjualan biasanya lebih sederhana, namun tetap memerlukan alur kerja yang terstruktur agar pencatatan transaksi berjalan tertib. Siklus penjualan yang terorganisasi dapat meminimalkan kesalahan pencatatan, menjaga kelancaran arus kas, dan mendukung efektivitas operasional (Azahrah et al., 2023). Pada UMKM, keberhasilan pengelolaan siklus penjualan sangat penting karena sebagian besar pemasukan berasal dari transaksi tunai yang terjadi secara langsung setiap hari (Atika, 2021).

Prosedur Transaksi Penjualan

Prosedur transaksi penjualan adalah rangkaian langkah formal yang digunakan perusahaan untuk melayani pesanan, mengirimkan barang atau menyediakan jasa, melakukan penagihan, serta mencatat transaksi ke dalam sistem (Saadah, 2019). Keberadaan dokumen yang memadai sangat diperlukan agar setiap transaksi dapat ditelusuri dengan jelas. Mulyadi (2016) menjelaskan bahwa prosedur utama dalam proses penjualan meliputi penerimaan order, persiapan dan penyerahan barang, pembuatan invoice, serta pencatatan penerimaan kas. Setiap tahapan dalam proses penjualan perlu dilakukan oleh pihak yang diberi otoritas untuk mencegah penyimpangan maupun manipulasi data (Saadah, 2019).

Pengendalian Internal dalam Siklus Penjualan

Pengendalian internal merupakan mekanisme yang dirancang untuk memberikan keyakinan bahwa kegiatan operasional perusahaan berjalan sesuai tujuan, laporan keuangan disajikan secara andal, serta operasional perusahaan mematuhi kebijakan yang berlaku. Pengendalian internal dalam siklus penjualan mencakup pemisahan wewenang, otorisasi transaksi, penggunaan dokumen pendukung, serta aktivitas pemantauan dan rekonsiliasi (E. Anastasya, 2021). Pengendalian internal sangat diperlukan untuk mencegah kesalahan pencatatan dan potensi fraud, terutama pada transaksi tunai yang rentan penyalahgunaan (Azahrah et al., 2023).

UMKM sering mengalami keterbatasan dalam menerapkan pengendalian internal yang optimal karena jumlah tenaga kerja yang minim dan belum adanya pemisahan fungsi

ANALISIS PROSEDUR SIKLUS PENJUALAN PADA UMKM KEDAI TANDUK

secara jelas (Maria et al., 2020). Oleh sebab itu, meskipun operasional dilakukan secara sederhana, setiap proses tetap perlu disertai bukti transaksi, baik dalam bentuk fisik maupun digital, untuk menjaga akuntabilitas. Penerapan pengendalian seperti pemisahan tugas antara kasir dan pencatat laporan serta pemeriksaan rutin terhadap data penjualan dapat meningkatkan keandalan laporan keuangan serta menurunkan risiko terjadinya selisih kas atau kesalahan pencatatan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian pada UMKM Kedai Tanduk adalah metode kualitatif deskriptif, metode ini digunakan untuk mengetahui lebih dalam mengenai perilaku dalam organisasi yang ada pada Kedai Tanduk. Data yang diperoleh merupakan data primer yang didapat melalui hasil wawancara langsung dengan Ibu Maya selaku owner dari Kedai Tanduk. Peneliti melakukan wawancara langsung dengan owner karena dianggap lebih mengetahui bagaimana kondisi yang ada, wawancara ini dilakukan di Kedai Tanduk yang beralamat di Jalan Pierre Tendean No.09, Potrobangsari, Kecamatan Magelang Utara, Kota Magelang. Selain melakukan wawancara, peneliti juga melakukan observasi di lapangan dengan cara mengamati bagaimana perilaku kinerja dan hubungan antarpegawai yang ada di Kedai Tanduk.

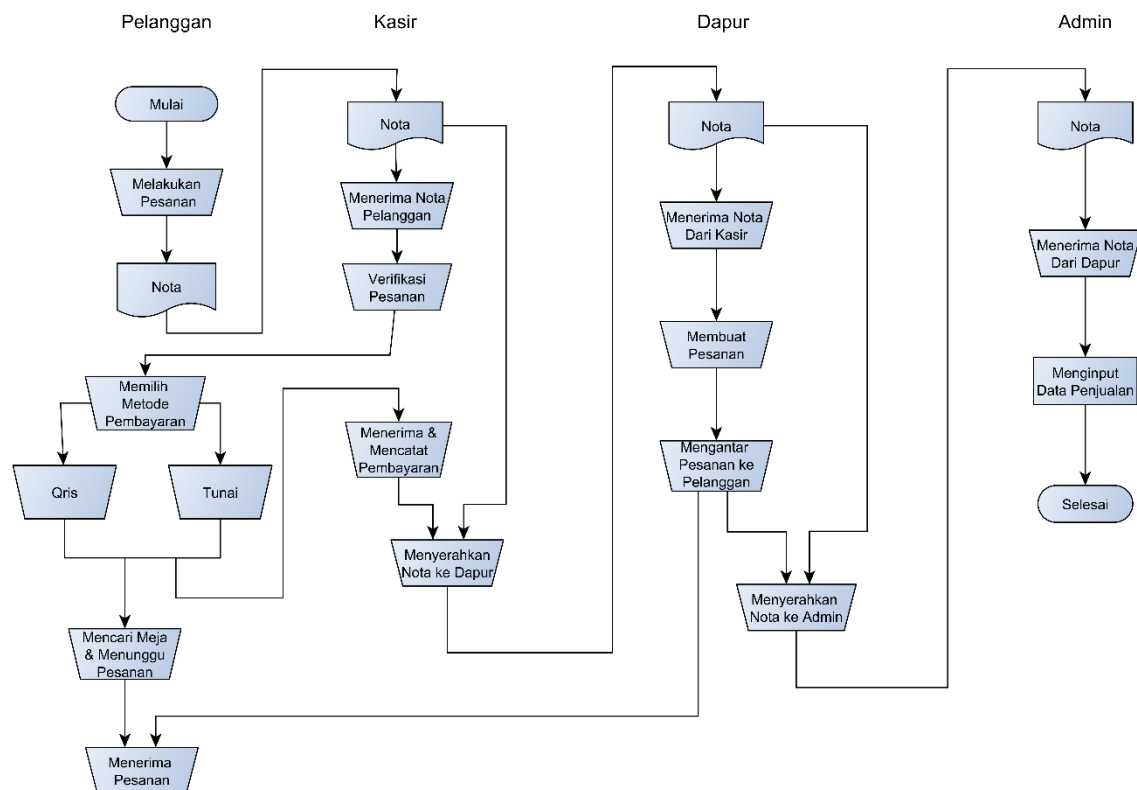
HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Kedai Tanduk

Kedai Tanduk merupakan salah satu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang cukup populer di kalangan pelajar dan mahasiswa. Kedai Tanduk terletak di Jl. Pierre Tendean No.9, Potrobangsari, Magelang Utara, Kota Magelang. Kedai ini menyediakan berbagai pilihan menu seperti makanan berat, camilan, pudding, dan aneka minuman dengan harga yang relatif terjangkau khususnya bagi kalangan pelajar dan mahasiswa. Kedai Tanduk didirikan pada tahun 2024 oleh Ibu Maya. Awalnya, Ibu Maya memiliki keinginan untuk membuka sebuah kedai yang dapat menjangkau semua kalangan. Dari ide tersebut, lahirlah nama “Kedai Tanduk”. Kata “Tanduk” dalam Bahasa Jawa berarti tambah (makan). Tambah, tentang mengambil makanan atau sesuatu. Ini dapat diartikan sebagai ajakan untuk menambah makanan atau mengambil lebih banyak. Awalnya, Kedai Tanduk menargetkan pelajar sebagai pasar utamanya karena lokasinya

yang berada di dekat SMK Negeri 3 Magelang dan SMP Negeri 2 Kota Magelang. Namun, seiring berjalannya waktu, kedai ini justru lebih banyak diminati oleh mahasiswa dan kalangan muda lainnya. Saat ini, Kedai Tanduk memiliki lima orang karyawan yang terbagi dalam beberapa bagian, yaitu kasir, dapur (memasak), dan pelayanan. Kedai ini buka setiap hari mulai pukul 10.00 hingga 21.00 WIB, kecuali pada hari minggu yang buka lebih siang, yaitu pukul 12.00 hingga 21.00 WIB. Untuk mendukung pemasarannya, Kedai Tanduk aktif melakukan promosi melalui media sosial seperti Instagram (@kedai_tanduk) dan WhatsApps.

Flowchart Awal



1. Penjelasan Flowchart Awal

Dalam prosedur penjualannya, Kedai Tanduk melibatkan 3 bagian untuk pemrosesannya yaitu, bagian kasir, bagian dapur, dan bagian admin. Bagian kasir memiliki fungsi untuk menerima pesanan pelanggan dan memberikan catatan pesanan pelanggan tersebut kepada bagian dapur. Setelah menerima pesanan dari kasir, barulah bagian dapur memproses pesanan pelanggan lalu mengantarkannya secara langsung ke setiap meja. Untuk bagian admin, pada siklus penjualan memiliki peran untuk

ANALISIS PROSEDUR SIKLUS PENJUALAN PADA UMKM KEDAI TANDUK

mencatat setiap pesanan yang masuk setiap harinya. Berikut adalah rincian prosedur siklus penjualan pada UMKM Kedai Tanduk:

- 1) Pelanggan menulis pesanan di nota.
- 2) Pelanggan menyerahkan nota ke bagian kasir.
- 3) Kasir melakukan verifikasi pesanan untuk memastikan apakah pesanan yang ditulis sudah sesuai dengan pesanan yang ingin dipesan.
- 4) Kasir melakukan konfirmasi nominal pembelian kepada pelanggan.
- 5) Pelanggan memilih metode pembayaran yang tersedia.
- 6) Pelanggan melakukan proses pembayaran.
- 7) Kasir menerima dan mencatat pembayaran setelah memastikan nominal yang dibayarkan sesuai dengan pesanan.
- 8) Setelah menerima pembayaran, kasir akan menyerahkan nota ke bagian dapur untuk diproses lebih lanjut.
- 9) Bagian dapur menerima nota pesanan dan membuat pesanan sesuai dengan pesanan yang dipesan pelanggan.
- 10) Setelah pesanan siap, bagian dapur mengantarkan pesanan kepada pelanggan.
- 11) Setelah pesanan diproses nota diserahkan ke bagian admin untuk diinput pada data penjualan.
- 12) Nota yang telah dicatat disimpan dan diarsip urut tanggal.

2. Permasalahan

Dari prosedur penjualan yang sudah dilakukan oleh Kedai Tanduk masih terdapat beberapa permasalahan yang terjadi. Hal tersebut menyebabkan proses penjualan yang dilakukan menjadi kurang efektif dan efisien. Berikut adalah rincian permasalahan yang terjadi dari prosedur penjualan Kedai Tanduk saat ini:

- 1) Tidak ada nota penjualan untuk pelanggan.

Pelanggan tidak diberikan bukti pembayaran berupa nota sehingga akan sulit ditelusuri apabila terjadi kesalahan dalam penjualan. Selain itu, tidak adanya nota juga dapat membuat pelanggan merasa kurang percaya dan bisa berakibat pada hilangnya loyalitas pelanggan.

- 2) Tidak ada nomor meja.

Meja pelanggan tidak diberi nomor sehingga menyulitkan pelayan untuk mengantarkan pesanan dan sering mengakibatkan kesalahan dalam penyajian.

Selain itu, tidak adanya nomor meja juga akan membuat bagian dapur memerlukan lebih banyak waktu untuk mencari pelanggan sehingga kurang efisien.

3) Pencatatan penjualan masih manual.

Transaksi hanya dicatat di buku catatan, sehingga rentan terhadap kesalahan dan kehilangan data karena tidak adanya back up yang memadai.

4) Tidak ada rekap penjualan.

Kedai Tanduk tidak memiliki sistem atau format terstruktur untuk merekap penjualan harian, mingguan, atau bulanan, sehingga sulit untuk mengetahui perkembangan usaha dan mengevaluasi keuntungan maupun kerugian secara akurat.

3. Solusi Permasalahan

Dari beberapa permasalahan yang timbul akibat kurang efektifnya manajemen UMKM Kedai Tanduk maka akan dibahas beberapa solusi untuk mengatasinya.

Solusi tersebut antara lain yaitu:

1) menggunakan nota rangkap

Penggunaan nota rangkap ini digunakan untuk memastikan bahwa pelanggan juga mendapatkan nota sesuai dengan apa yang dia pesan. Hal ini akan memudahkan *cross check* apabila di kemudian hari terjadi kekeliruan atau protes dari pelanggan.

2) Menambahkan nomor meja pada setiap meja yang tersedia

Penggunaan nomor meja akan sangat membantu dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi dari suatu siklus penjualan. Dengan adanya nomor meja maka akan menghemat waktu yang diperlukan oleh bagian dapur untuk mencari pelanggan. Penghematan waktu tersebut akan membuat produktivitas bagian dapur juga meningkat karena waktu yang biasanya terbuang untuk mencari pelanggan bisa digunakan untuk membuat pesanan yang lain.

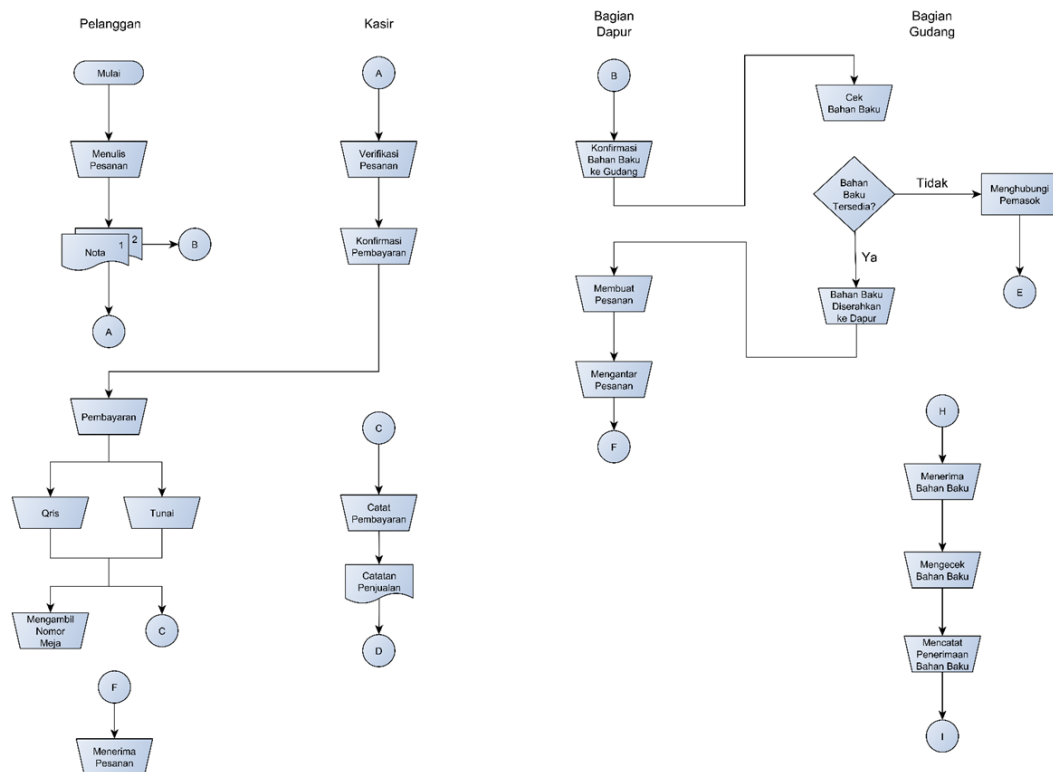
3) Membuat rekap penjualan secara konsisten

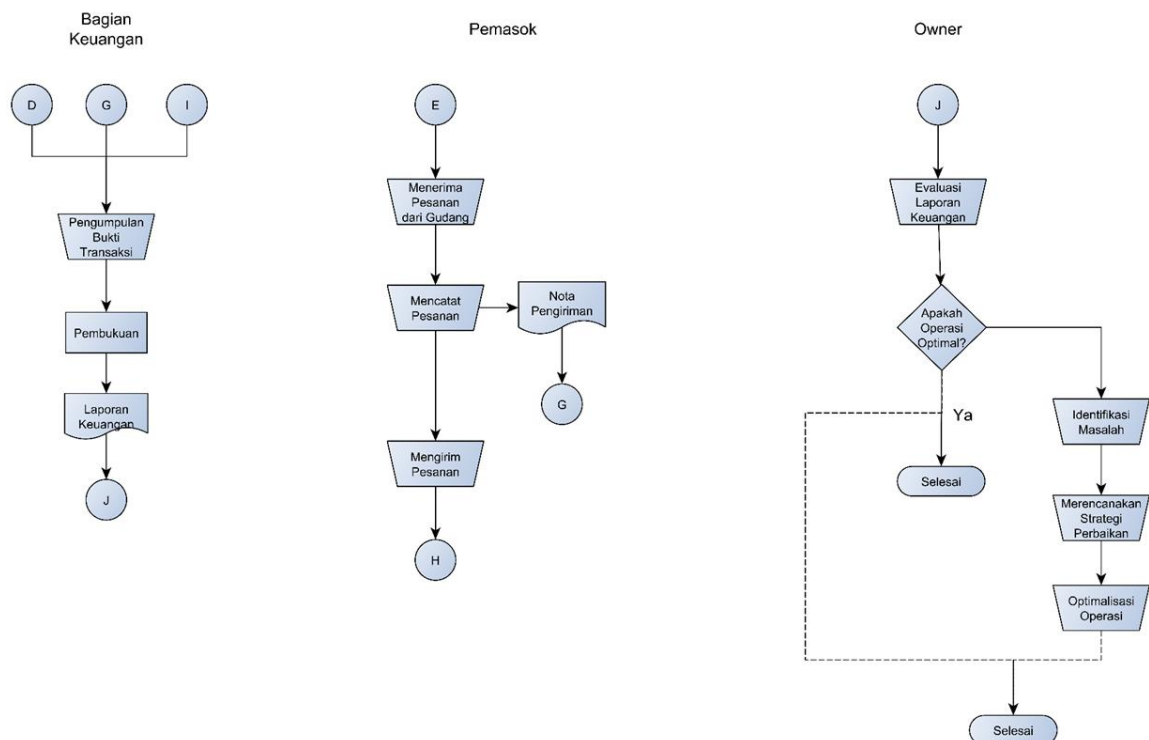
Penjualan yang dilakukan perlu untuk direkap agar dapat diketahui bagaimana penjualan selama periode tertentu. Dengan adanya rekap yang dilakukan setiap harinya maka pemilik dapat mengetahui menu mana yang menjadi menu best seller dan menu mana yang tidak terjual secara signifikan.

ANALISIS PROSEDUR SIKLUS PENJUALAN PADA UMKM KEDAI TANDUK

Selain itu, dengan adanya rekapan harian pemilik juga dapat mengetahui persediaan yang perlu dibeli sehingga proses produksi tidak akan terhambat karena adanya bahan yang habis. Dengan informasi tersebut maka diharapkan pemilik dapat mengambil keputusan dengan lebih baik untuk pengembangan usaha tersebut.

Flowchart Perbaikan





1. Penjelasan *Flowchart* Perbaikan

Berikut merupakan penjelasan dari flowchart perbaikan di atas. Pada flowchart perbaikan tersebut, dapat dilihat bahwa kedai akan menggunakan tujuh bagian yaitu, bagian pelanggan, kasir, dapur, Gudang, Keuangan, Pemasok, dan Owner.

1) Kasir: Menyerahkan Bukti Transaksi ke Keuangan

Setelah menerima dan mencatat pembayaran, kasir mengirimkan salinan nota dan bukti pembayaran ke bagian Keuangan setiap akhir shift untuk memastikan semua transaksi tercatat oleh fungsi akuntansi dan tidak hanya bergantung pada pencatatan oleh admin.

2) Admin: Sinkronisasi Input Penjualan dengan Keuangan

Admin yang menginput data penjualan wajib menandai setiap transaksi (kode nota) yang sudah diverifikasi oleh kasir, lalu mengirimkan rekap harian ke bagian Keuangan untuk menghindari selisih antara catatan kasir dan sistem administrasi.

3) Dapur: Konfirmasi Ketersediaan Bahan dengan Gudang sebelum Produksi

Sebelum memulai pembuatan pesanan, dapur wajib meminta konfirmasi stok dari Gudang; jika stok mencukupi, produksi dilanjutkan, namun jika tidak,

ANALISIS PROSEDUR SIKLUS PENJUALAN PADA UMKM KEDAI TANDUK

dapur harus membuat permintaan pembelian ke Gudang untuk mencegah pesanan batal atau tertunda akibat kekurangan bahan.

4) Prosedur Gudang: Pengecekan & Permintaan ke Pemasok

Gudang melakukan pencatatan penerimaan dan pengecekan kualitas bahan; apabila stok berada di bawah ambang batas, gudang membuat PO (*purchase order*) ke pemasok dan menginformasikan kepada bagian Keuangan untuk mengotomatisasi proses pengadaan serta menyediakan bukti audit atas pembelian.

5) Pemasok: Konfirmasi Pengiriman & Serah Terima

Setelah menerima PO, pemasok mengirimkan nota pengiriman ke Gudang, Gudang kemudian melakukan serah terima dan menandatangani bukti sebagai bukti transaksi pembelian untuk keperluan pencatatan keuangan.

6) Keuangan: Pembukuan & Rekonsiliasi Harian

Keuangan menerima rekap penjualan dari Admin, bukti pembayaran dari Kasir, serta nota pembelian dari Gudang, kemudian melakukan pembukuan harian dan rekonsiliasi kas untuk mendeteksi selisih sejak dini dan memastikan laporan keuangan tetap akurat.

7) *Owner* / Manajemen: Evaluasi Berkala & Rekomendasi Perbaikan

Owner menerima laporan keuangan periodik (mingguan atau bulanan) dari Keuangan, kemudian menilai efisiensi operasional seperti stok, biaya, dan penjualan, serta memberikan rekomendasi perbaikan apabila diperlukan untuk menutup siklus perbaikan dan meningkatkan kualitas operasional.

8) Alur Komunikasi & Eskalasi

Penetapan jalur eskalasi di mana jika terdapat selisih lebih dari X% atau terjadi kekurangan bahan yang bersifat kritis, pihak terkait seperti Kasir, Gudang, atau *Owner* harus segera menerima notifikasi dan melakukan rapat singkat untuk menentukan tindakan korektif, sehingga masalah operasional dapat ditangani dengan cepat.

Dengan diterapkannya perbaikan ini, alur kerja sehari-hari menjadi lebih rapi dan dapat dilacak. Setiap transaksi tercatat dengan jelas sehingga peluang kesalahan dan kecurangan menyusut, stok bahan selalu terpantau sehingga pesanan jarang tertunda atau

batal, dan pembukuan yang rapi membuat laporan keuangan lebih dapat diandalkan. Semua informasi ini memberi owner gambaran nyata tentang kondisi usaha sehingga keputusan operasional bisa dibuat berdasarkan data konkret bukan tebakan. Hasilnya perusahaan berjalan lebih efisien dan berpeluang berkembang lebih stabil dalam jangka panjang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis prosedur siklus penjualan di Kedai Tanduk UMKM, dapat disimpulkan bahwa alur penjualan saat ini masih tidak efektif dan efisien. Hal ini dapat dilihat dari beberapa masalah utama, seperti tidak adanya nota penjualan untuk pelanggan, tidak adanya nomor meja, proses pencatatan penjualan secara manual, dan tidak adanya rekapan penjualan. Permasalahan tersebut menyebabkan proses pelayanan menjadi kurang tertata, data penjualan sulit ditelusuri, dan pemilik usaha kesulitan dalam mengevaluasi perkembangan usahanya. Selain itu, minimnya pengendalian internal juga meningkatkan risiko kesalahan pencatatan dan ketidaksesuaian kas.

Melalui rancangan solusi yang diberikan, seperti penggunaan nota rangkap, penambahan nomor meja, pembuatan rekap penjualan harian, serta perbaikan alur kerja antara kasir, admin, dapur, gudang, keuangan, pemasok, dan owner, Kedai Tanduk dapat meningkatkan efektivitas operasionalnya. Perbaikan alur komunikasi dan prosedur pengendalian internal juga memperkuat keandalan laporan keuangan dan meminimalkan kesalahan. Dengan diterapkannya perbaikan tersebut, UMKM Kedai Tanduk diharapkan dapat mengelola transaksi dengan lebih akurat, melayani pelanggan dengan lebih baik, dan mencapai kinerja usaha yang lebih stabil dan berkelanjutan.

Saran

Berdasarkan hasil analisis dan perbaikan alur prosedur yang telah dirancang, terdapat beberapa saran yang dapat diajukan untuk meningkatkan kualitas operasional UMKM Kedai Tanduk. Pertama, pemilik usaha disarankan untuk menerapkan penggunaan nota rangkap secara konsisten agar transaksi menjadi lebih transparan dan mudah ditelusuri jika terjadi keluhan atau kesalahan. Kedua, Kedai Tanduk perlu segera menambahkan nomor meja pada setiap meja pelanggan untuk meningkatkan efisiensi

ANALISIS PROSEDUR SIKLUS PENJUALAN PADA UMKM KEDAI TANDUK

pelayanan dan mengurangi risiko kesalahan pelayanan. Ketiga, catatan penjualan sebaiknya mulai beralih ke sistem digital sederhana, seperti penggunaan aplikasi kasir (POS) yang terjangkau, sehingga data disimpan dengan lebih aman dan lebih mudah dianalisis.

Selain itu, pemilik usaha disarankan untuk menyusun laporan penjualan harian, mingguan, dan bulanan sebagai dasar untuk mengevaluasi kinerja usaha. Laporan ini dapat membantu melihat tren menu terlaris, menghitung keuntungan dengan lebih akurat, dan mengelola kebutuhan persediaan bahan baku. Dalam hal pengendalian internal, pembagian tugas antara kasir, admin, gudang, dan keuangan harus dilakukan secara konsisten untuk meminimalkan risiko kecurangan dan kesalahan. Terakhir, pemilik usaha disarankan untuk melakukan evaluasi operasional secara berkala dan memberikan pelatihan sederhana kepada karyawan agar prosedur yang telah dirancang dapat diterapkan dengan baik dan memberikan dampak optimal bagi perkembangan bisnis.

DAFTAR REFERENSI

- Atika. (2021). *SIKLUS DALAM SISTEM INFORMASI AKUNTANSI*. 2(1), 17–26.
- Azahrah, R., Rahmat, K., & Okabrian, S. (2023). *Analisis Implementasi Pengendalian Internal Pada Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada PT Tunas Group Ridean Tbk)*. 4(2), 184–192.
- E. Anastasya, S. A. (2021). *STUDI TENTANG KINERJA KARYAWAN DITINJAU DARI KEBERADAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERNAL*. 58–70.
- Leni K. Br Sitinjak, Dewi S. S. Usman, D. A. . K., & Desideria V. Mailoa, Maria Talupun, Joshua Manullang, K. H. T. (2023). SOSIALISASI PENTINGNYA PENCATATAN LAPORAN KEUANGAN DAN PEMANFAATAN APLIKASI BUKU WARUNG SEBAGAI MEDIA PEMBUKUAN DIGITAL BAGI UMKM DI DESA LATTA. *Jurnal PEDAMAS (Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 1(November), 687–692.
- Maria, B., Nangoi, G. B., & Mintalangi, S. S. E. (2020). *ANALISIS PENGENDALIAN INTERN SIKLUS PENJUALAN PADA UD. SEHAT INDAH DI GORONTALO*. 15(3), 488–495.
- Puspitawati, L. (2021). *SISTEM INFORMASI AKUNTANSI Kualitas dan Faktor Lingkungan Organisasi yang Mempengaruhi Rekayasa*. Penerbit Rekayasa Sains.
- Saadah, K. (2019). *EFEKTIVITAS PENERAPAN PENGENDALIAN INTERN PADA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA BANDUNG*. 11(2), 141–156. <https://doi.org/10.35313/ekspansi.v11i2.1338>
- Safitri, Y. (2024). *PENERAPAN SISTEM AKUNTANSI DIGITAL TERHADAP SIKLUS PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS DI KLINIK*. 248–260.
- Tupamahu, L. K. B. S. D. S. S. U. D. A. M. K. D. V. M. M. T. J. M. K. H. (2023). SOSIALISASI PENTINGNYA PENCATATAN LAPORAN KEUANGAN DAN PEMANFAATAN APLIKASI BUKU WARUNG SEBAGAI MEDIA PEMBUKUAN DIGITAL BAGI UMKM DI DESA LATTA. *PEDAMAS (PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT)*, Vol. 1 No. 04 (2023): NOVEMBER 2023, 687–692. <https://pekatpkm.my.id/index.php/JP/article/view/119/92>