



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

SKRIPSI TERAPAN



ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI
MELALUI *MULTI LEVEL MARKETING* PADA PT SHANNEN GLOBAL
INDONESIA

Disusun Oleh:

Alfridha Rasendriya

1904434001

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Program Studi Akuntansi Keuangan

Jurusan Akuntansi

Politeknik Negeri Jakarta

Juli 2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

SKRIPSI TERAPAN



ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI
MELALUI *MULTI LEVEL MARKETING* PADA PT SHANNEN GLOBAL
INDONESIA

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan
Akuntansi (S.Tr.Ak)

Disusun Oleh:

Alfridha Rasendriya

1904434001

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Program Studi Akuntansi Keuangan

Jurusan Akuntansi

Politeknik Negeri Jakarta

Juli 2023



LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam Laporan Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat, gagasan, atau temuan orang lain yang terdapat di dalam Laporan Skripsi ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Alfridha Rasendriya

NIM : 1904434001

Tanda tangan : 


Tanggal : 3 Juli 2023

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Alfridha Rasendriya
NIM : 1904434001
Program Studi : Akuntansi Keuangan
Judul Skripsi : Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan pada Program Studi Akuntansi Keuangan, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Lia Ekowati, S.Sos., M.PA.

Anggota Penguji : Yusep Friya P S, S.E., M.Ak., CTA., CPIA.

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 3 Juli 2023

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M.

NIP. 196404151990032002

Hak Cipta :
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Alfridha Rasendriya
Nomor Induk Mahasiswa : 1904434001
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/Akuntansi Keuangan
Skripsi : Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia

Disetujui Oleh:

Pembimbing


Yusep Friya P S, S.E., M.Ak., CTA., CPIA.

NIP. 196302031990031001

Ketua Program Studi


Yusep Friya P S, S.E., M.Ak., CTA., CPIA.

NIP. 196302031990031001

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Alfridha Rasendriya
NIM : 1904434001
Program Studi : Akuntansi Keuangan
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Politeknik Negeri Jakarta **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia

Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia atau memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada Tanggal : 3 Juli 2023

Yang menyatakan

Alfridha Rasendriya

Hak Cipta :
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita selama ini sebagai hamba-Nya, sehingga kita dalam keadaan baik dan sehat walafiat seperti saat ini. Shalawat serta salam semoga tercurah kepada Rasulullah SAW.

Penelitian ini berjudul “**Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia**”. Penelitian ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Keuangan, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta.

Sebuah kesyukuran yang mendalam atas segala nikmat yang telah Allah SWT berikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Selama menempuh pendidikan hingga proses pengerjaan penelitian ini, penulis mendapatkan banyak sekali arahan, motivasi, bimbingan, bantuan, kritik, serta saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
2. Bapak Yusep Friya Purwa Setya, S.E, M.Ak, CTA, CPIA. selaku Ketua Program Studi D4 Akuntansi Keuangan Politeknik Negeri Jakarta dan sekaligus dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktunya di tengah kesibukan beliau untuk memberikan arahan dan bimbingan sehingga pengerjaan skripsi berjalan dengan baik.
3. Seluruh dosen dan staf pengajar jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan selama masa perkuliahan di Politeknik Negeri Jakarta.
4. Kedua orang tua penulis yang tercinta dan tersayang, Ayah Imam Risnandar, S.Sos (Alm) dan Bunda Zulmainar, S,SiT, Bdn, MKM, terima kasih sudah menjadi orang tua yang hebat. Terima kasih untuk cinta dan kasih sayang yang tiada tara. Terima kasih selalu memberikan semangat, dukungan, pengertian, kebahagiaan, serta doa yang selalu menyertaiku untuk kebaikan anakmu.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Terima kasih atas didikan yang sangat luar biasa selama ini sehingga penulis termotivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Adik kandung penulis yang tercinta dan tersayang, Eldwifa Grisseldha dan Yazid Ghani Mandaka yang selalu mendengarkan keluh kesah serta memberikan doa, kasih sayang, dan motivasi selama menempuh pendidikan di Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta dan selama penyusunan laporan penelitian ini.
 6. Keluarga Besar Alm. Supriatna dari Ayah dan Keluarga Besar Alm. Ali Mujahar dari Bunda yang telah memberikan dukungan kepada penulis.
 7. Ahmad Azhar Ramadhan yang telah memberikan semangat, dukungan, motivasi dan pengertian agar penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
 8. Terra Fahira Gunawan selaku teman kelompok dalam penelitian ini yang telah membantu dan memberikan semangat selama proses penyelesaian skripsi ini.
 9. Sahabat-sahabatku (Kayla Lara Putri, Syifa Aji Rizqiani, Farah Layli Azka, Nabilla Febriyani, Nova Adellia Zahra, Nur Azizah, Nur Aisyah, dan Syarifah Fauziyah) yang selalu mendoakan, menghibur ketika suka dan duka serta menyemangati penulis dalam penulisan skripsi ini.
 10. Teman semasa kuliah (Ardianti Gita Kusumawardhani, Yasmin Rahma, Hafiza Tull Ummy, Azzahra Salsabila, Terra Fahira Gunawan, Dhea Salsabella, Tigris Miranda Matondang, Rafi Dwi Oktavia, Roihan Balyatama, Bramasta Ihza Ginantaka, M. Ali Alfian, Muhammad Sulthan Bintang Effentri, Reynaldi Bagus Saputra) yang selalu memberi dukungan, motivasi dan semangat dari awal perkuliahan hingga sekarang. Terima kasih atas kenangan indah, pelajaran hidup dan pengalaman selama penulis masih duduk di bangku perkuliahan.
 11. Rekan seperjuangan Jurusan Akuntansi Angkatan 2019 yang sudah berjuang bersama dan atas kerjasamanya selama kuliah di Politeknik Negeri Jakarta.
 12. Bunda Selvia Eka Ngesti yang telah membantu selama penulisan skripsi ini.
 13. Kakak Faradina Dwi Safitri selaku Pendiri dan CEO dari PT Shannen Global Indonesia yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian sehingga pengerjaan skripsi berjalan dengan baik.
 14. Seluruh pihak PT Shannen Global Indonesia yang telah membantu dalam proses pengerjaan skripsi.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

15. Semua pihak yang telah memberikan doa dan dukungan selama menempuh pendidikan di Politeknik Negeri Jakarta dan dalam menyelesaikan penelitian ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Semoga semua dukungan, doa dan kebaikan yang telah kalian berikan kepada penulis mendapatkan balasan yang baik dari Allah SWT dan kita semua selalu berada dalam lindungan-Nya serta selalu dipermudah segala urusannya baik di dunia maupun di akhirat.

Dalam penyusunan laporan ini penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun penulis nantikan demi kesempurnaan laporan ini.

Diharapkan penelitian ini akan memberikan manfaat bagi penulis dan juga pembaca sebagai peningkatan pengetahuan. Akhir kata, semoga Allah SWT memberikan balasan serta Rahmat dan Ridha-Nya bagi kita semua.

Jakarta, 3 Juli 2023

Alfridha Rasendriya



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia

Alfridha Rasendriya

Program Studi Akuntansi Keuangan

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab apa dan bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan tunai melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia. Setiap perusahaan yang menerapkan sistem *Multi Level Marketing* memerlukan sistem yang efektif untuk mengelola keuangan perusahaan. Diharapkan bahwa dengan menerapkan sistem yang efektif, maka perusahaan dapat mengelola transaksi penjualan dan pengiriman produk, serta menghitung bonus yang akan diterima oleh setiap anggota yang bergabung. Selain itu, perusahaan juga dapat meningkatkan keuntungan atau laba yang lebih besar. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif dengan metode deskriptif yang bertujuan untuk memberikan gambaran objek penelitian terhadap fakta yang ada dan memperjelas data yang dikumpulkan sehingga dapat ditarik kesimpulan yang tepat. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, kuesioner dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT Shannen Global Indonesia dalam menerapkan sistem penjualan melalui *Multi Level Marketing* belum efektif. Masih terdapat beberapa hal untuk diperbaiki dalam meningkatkan efektivitas sistem. Sebagai saran, sebaiknya PT Shannen Global Indonesia dapat meningkatkan efektivitas sistem serta mempertahankan bonus sponsor untuk menjaga kepuasan anggota yang bergabung.

Kata Kunci: Efektivitas, Sistem Akuntansi Penjualan Tunai, *Multi Level Marketing*

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Analysis of the Effectiveness of Cash Sales Accounting System Through Multi-Level Marketing at PT Shannen Global Indonesia

Alfridha Rasendriya

Bachelor of Financial Accounting Study Program

ABSTRACT

This study aims to answer what and how the implementation of cash sales accounting system through Multi-Level Marketing at PT Shannen Global Indonesia. Every company that implements a Multi-Level Marketing system needs an effective system to manage company finances. It is expected that by implementing an effective system, the company can manage sales and delivery transactions of products, as well as calculate the bonuses that will be received by each member who joins. In addition, the company can also increase profits or greater profits. The type of research used is qualitative research with descriptive methods that aim to provide an overview of the object of research against existing facts and clarify the data collected so that appropriate conclusions can be drawn. Data collection techniques are carried out by observation, interviews, questionnaires and documentation. The results of this study show that PT Shannen Global Indonesia in implementing a sales system through Multi-Level Marketing has not been effective. There are still some things to improve in improving the effectiveness of the system. As a suggestion, PT Shannen Global Indonesia should improve the effectiveness of the system and maintain sponsorship bonuses to maintain the satisfaction of members who join.

Keywords: *Effectiveness, Cash Sales Accounting System, Multi Level Marketing*

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	v
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	x
<i>ABSTRACT</i>	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian.....	4
1.3 Pertanyaan Penelitian.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
1.5.1 Manfaat Teoritis.....	5
1.5.2 Manfaat Praktis	5
1.6 Sistematika Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Efektivitas	7
2.1.1 Pengertian Efektivitas	7

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.1.2 Indikator Efektif dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai.....	7
2.1.3 Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai .7	
2.1.4 Meningkatkan Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai.....	8
2.1.5 Mengevaluasi Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai	8
2.1.6 Kriteria Keberhasilan dalam Mengevaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai	9
2.2 Sistem Akuntansi	10
2.2.1 Pengertian Sistem Akuntansi	14
2.2.2 Tujuan Sistem Akuntansi.....	14
2.2.3 Fungsi Sistem Akuntansi	15
2.2.4 Unsur-unsur Sistem Akuntansi	15
2.2.5 Sistem Akuntansi dalam <i>Multi Level Marketing</i>	16
2.3 Sistem Akuntansi Penjualan Tunai	16
2.3.1 Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Tunai.....	17
2.3.2 Fungsi yang Terkait	18
2.3.3 Dokumen yang Digunakan	19
2.3.4 Catatan Akuntansi Penjualan Tunai.....	24
2.3.5 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penerimaan Kas.....	25
2.3.6 Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas	27
2.3.7 Informasi yang Diperlukan Manajemen dari Penerimaan Kas	35
2.3.8 Unsur Pengendalian Internal dalam Sistem Penerimaan Kas	35
2.4 <i>Multi Level Marketing</i>	37
2.4.1 Pengertian <i>Multi Level Marketing</i>	38
2.4.2 Tujuan <i>Multi Level Marketing</i>	38
2.4.3 Ciri-ciri <i>Multi Level Marketing</i> yang baik	38
2.4.4 Keanggotaan <i>Multi Level Marketing</i>	40



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.4.5 Sistem <i>Multi Level Marketing</i>	41
2.4.6 Jenis-jenis <i>Multi Level Marketing</i>	41
2.4.7 Keunggulan dan Kelemahan <i>Multi Level Marketing</i>	43
2.4.8 Perbedaan <i>Multi Level Marketing</i> dengan Bisnis Biasa	44
2.5 Penelitian Terdahulu	44
2.6 Kerangka Pemikiran.....	50
BAB III METODE PENELITIAN	53
3.1 Jenis Penelitian.....	53
3.2 Objek Penelitian.....	53
3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian.....	53
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	55
3.5 Metode Analisis Data.....	56
3.5.1 Tahapan Ketika Pengumpulan Data.....	56
3.5.2 Tahapan Setelah Pengumpulan Data	57
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	58
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	58
4.1.1 Sejarah Singkat PT Shannen Global Indonesia	58
4.1.2 Lokasi Perusahaan	59
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	59
4.1.4 Struktur Organisasi.....	59
4.1.5 Legalitas Perusahaan.....	63
4.2 Analisis Efektivitas	63
4.2.1 Indikator Efektif dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai.....	65
4.3 Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada PT Shannen Global Indonesia.....	70
4.3.1 Fungsi yang Terkait	71
4.3.2 Dokumen yang Digunakan	74



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4.3.3 Catatan Akuntansi Penjualan Tunai.....	74
4.3.4 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penerimaan Kas.....	75
4.3.5 Bagan Alir Sistem Penerimaan Kas.....	76
4.4 <i>Multi Level Marketing</i>	77
4.4.1 Konsep <i>Marketing Plan</i>	77
4.4.2 Daftar Harga Produk Shannen.....	80
4.4.3 Sistem <i>Multi Level Marketing</i>	80
4.4.4 <i>Daily Sales Report</i>	81
4.4.5 Laporan Penjualan Selama Tahun 2022.....	82
BAB V PENUTUP	84
5.1 Kesimpulan.....	84
5.2 Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN	101

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Simbol Alir Dokumen.....	31
Tabel 2.2 Simbol Alir Dokumen (lanjutan)	32
Tabel 2.3 Simbol Alir Dokumen (lanjutan)	33
Tabel 2.4 Simbol Alir Dokumen (lanjutan)	34
Tabel 2.5 Penelitian Terdahulu	45
Tabel 2.6 Penelitian Terdahulu (lanjutan)	46
Tabel 2.7 Penelitian Terdahulu (lanjutan)	47
Tabel 2.8 Penelitian Terdahulu (lanjutan)	48
Tabel 2.9 Penelitian Terdahulu (lanjutan)	49
Tabel 2.10 Penelitian Terdahulu (lanjutan)	50
Tabel 4.1 Analisis SWOT	67
Tabel 4.2 Analisis SWOT (lanjutan)	68
Tabel 4.3 Analisis SWOT (lanjutan)	69
Tabel 4.4 Analisis SWOT (lanjutan)	70
Tabel 4.5 Jurnal Penjualan.....	75
Tabel 4.6 Jurnal Penerimaan Kas.....	75
Tabel 4.7 Daftar Harga Produk.....	80
Tabel 4.8 <i>Daily Sales Report</i>	82
Tabel 4.9 Laporan Penjualan Selama Tahun 2022	83

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Ilustrasi Hubungan Subsistem.....	10
Gambar 2.2 Ilustrasi Batasan Sistem	11
Gambar 2.3 Ilustrasi Lingkungan Sistem.....	12
Gambar 2.4 Fungsi Dasar Suatu Sistem	12
Gambar 2.5 Faktur Penjualan Tunai	20
Gambar 2.6 Pita Register Kas	20
Gambar 2.7 <i>Credit Card Sale Slip</i>	21
Gambar 2.8 <i>Bill of Lading</i>	21
Gambar 2.9 Faktur Penjualan COD	22
Gambar 2.10 Bukti Setor Bank.....	23
Gambar 2.11 Rekap Beban Pokok Penjualan	23
Gambar 2.12 Sistem Penerimaan Kas dari <i>Over-the-Counter Sale</i>	27
Gambar 2.13 Sistem Penerimaan Kas dari <i>Over-the-Counter Sale</i> (lanjutan)	28
Gambar 2.14 Sistem Penerimaan Kas dari <i>Cash on Delivery</i>	29
Gambar 2.15 Sistem Penerimaan Kas dari <i>Cash on Delivery</i> (lanjutan).....	29
Gambar 2.16 Sistem Penerimaan Kas dari <i>Credit Card Sale</i>	30
Gambar 2.17 Sistem Penerimaan Kas dari <i>Credit Card Sale</i> (lanjutan).....	31
Gambar 2.18 Sistem <i>Binary Plan</i>	42
Gambar 2.19 Sistem <i>Matrix</i>	42
Gambar 2.20 Sistem <i>Break Away</i>	43
Gambar 2.21 Kerangka Pemikiran.....	52
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	60
Gambar 4.2 Bukti <i>Invoice</i>	72
Gambar 4.3 Bukti Transfer melalui ATM	73
Gambar 4.4 Bukti Transfer melalui <i>Mobile Banking</i>	73

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 4.5 Bukti Transfer melalui <i>Internet Banking</i>	74
Gambar 4.6 Sistem Penerimaan Kas dari <i>Over-the-Counter Sale</i>	77
Gambar 4.7 Komisi Referral	77
Gambar 4.8 Bonus Pasangan	78
Gambar 4.9 Ilustrasi Bonus Pasangan	78
Gambar 4.10 Bonus <i>Reward</i>	79
Gambar 4.11 Promo <i>Reward</i> 6 Bulan	79



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara.....	101
2. Dokumentasi Wawancara	102
3. Sertifikat Halal.....	103
4. Bukti Tes Keamanan BPOM	104
5. Surat Izin Penjualan Langsung (SIUPL).....	105
6. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).....	106
7. Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI)	107





- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peran sistem akuntansi penjualan tunai berpengaruh untuk kelancaran bagi perusahaan yang melakukan transaksi penjualan secara tunai. Dalam penjualan tunai, pembeli diharuskan untuk membayar dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan. Tujuannya agar dapat memberikan informasi keuangan secara akurat dan berguna bagi perusahaan, dilansir oleh (repository.usd.ac.id).

Sistem akuntansi penjualan tunai membantu perusahaan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan melaporkan atas transaksi penjualan tunai. Sehingga sistem ini sangat berguna karena mempermudah pengelolaan keuangan dan menghindari terjadinya kesalahan dalam hal penginputan data. Tanpa adanya sistem akuntansi penjualan tunai, maka perusahaan akan mengalami kesulitan dalam mengelola dan melacak atas transaksi penjualan tunai. Maka dari itu, penting bagi perusahaan untuk memiliki sistem akuntansi penjualan tunai yang efektif, dilansir oleh (repository.usd.ac.id).

Namun pada kenyataannya, masih terdapat banyak perusahaan yang belum menerapkan sistem akuntansi penjualan tunai dengan efektif. Banyak perusahaan yang masih mengandalkan sistem secara manual dalam melakukan pencatatan, sehingga sangat rentan terjadi kesalahan yang bisa merugikan perusahaan. Untuk itu, perusahaan perlu menyadari pentingnya sistem akuntansi penjualan tunai agar dilaksanakan sebagaimana mestinya, dilansir oleh (core.ac.uk).

Perusahaan yang menjalankan sistem akuntansi penjualan tunai dengan baik maka akan mendapatkan banyak manfaat. Pertama, mempermudah pengurusan pajak. Dengan sistem akuntansi, dapat membantu perusahaan dalam mengelola pajak serta dapat mencegah terjadinya kesalahan dalam perhitungan pajak. Kedua, perusahaan dapat menghemat waktu dan biaya dalam mengelola transaksi penjualan. Hal ini membantu perusahaan dalam melakukan pencatatan transaksi dan pembuatan laporan. Ketiga, perusahaan dapat meningkatkan pengambilan keputusan yang lebih baik dan meningkatkan akurasi dalam mengelola transaksi penjualan tunai untuk mencegah terjadinya kesalahan serta menghindari sanksi dari pihak yang berwenang.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Setiap perusahaan pasti membutuhkan manajemen yang baik agar perusahaan semakin berkembang. Manajemen perusahaan sangat memerlukan informasi mengenai kegiatan penjualan tunai karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan, dilansir oleh (journal.poltekanika.ac.id). Dengan informasi yang akurat mengenai penjualan tunai, dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan dan meningkatkan operasional perusahaan. Maka dari itu, sistem akuntansi yang efektif menjadi penting bagi perusahaan agar informasi yang diperoleh dapat dimanfaatkan secara maksimal.

Dalam industri *Multi Level Marketing*, sistem akuntansi sangat penting untuk melacak transaksi dan mengelola keuangan. Sistem akuntansi yang digunakan dalam bisnis *Multi Level Marketing* harus mampu mengelola transaksi keuangan yang kompleks, seperti komisi, bonus dan insentif. Selain itu, sistem akuntansi harus memberikan laporan keuangan yang akurat sehingga bisa digunakan untuk membuat keputusan yang tepat.

Penerapan sistem akuntansi dalam bisnis *Multi Level Marketing* harus mematuhi regulasi yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Sistem akuntansi juga harus dapat melacak hadiah yang diberikan kepada anggota berdasarkan kinerja dan memastikan hadiah didistribusikan secara otomatis sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh perusahaan, dilansir oleh (jurnal.pnk.ac.id).

Di Indonesia, bisnis *Multi Level Marketing* masih diminati oleh sebagian masyarakat karena tingginya keuntungan yang selalu dijanjikan. Bisnis *Multi Level Marketing* dikenal kontroversial karena banyaknya kasus penipuan dan skema ponzi. Akibatnya, banyak perusahaan dalam bisnis *Multi Level Marketing* dituduh menggunakan model bisnis dengan janji-janji yang tidak dapat terpenuhi. Maka dari itu, sistem yang digunakan harus memiliki transparansi dan memberikan informasi yang tepat kepada anggota untuk membantu para anggota dalam membuat keputusan terkait partisipasi dalam bisnis, dilansir oleh (repositori.umsu.ac.id).

Meskipun kontroversial, model bisnis ini masih banyak digunakan oleh perusahaan di seluruh dunia dan terus berkembang. Oleh karena itu, sebelum bergabung dalam bisnis *Multi Level Marketing*, semua anggota diharapkan melakukan penelitian terlebih dahulu terhadap perusahaan terkait untuk mengurangi risiko penipuan yang mungkin terjadi.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

PT Shannen Global Indonesia merupakan perusahaan di sektor kecantikan yang sudah terdaftar secara resmi di pemerintah Indonesia. Perusahaan ini didirikan berawal dari sebuah hobi dan memutuskan untuk belajar lebih banyak tentang industri kosmetik, yang akhirnya mendirikan Shannen. Nama perusahaan “Shannen” diambil dari Bahasa Irlandia yang artinya “Hadiah Terindah dari Tuhan” dengan harapan agar Shannen menjadi anugerah untuk semua orang, dilansir oleh (shannenglobal.co.id)

Shannen menghadirkan produk kosmetik khusus untuk wanita Indonesia. Shannen menawarkan berbagai produk kosmetik dengan kualitas terbaik, aman, halal dan terjangkau untuk semua kalangan. Tim manajemen perusahaan terdiri dari generasi milenial yang berpengalaman di industri masing-masing, yang memberikan semangat bagi perusahaan dalam membangun bisnis.

Terdapat beberapa masalah umum yang dapat mempengaruhi efektivitas sistem akuntansi penjualan tunai pada perusahaan *Multi Level Marketing*. Pertama, kesulitan dalam melacak penjualan dan komisi. Perusahaan *Multi Level Marketing* sering memiliki rencana kompensasi yang rumit yang melibatkan berbagai tingkat komisi dan bonus. Kedua, kurangnya transparansi. Perusahaan *Multi Level Marketing* mungkin tidak selalu memberikan informasi yang jelas dan transparan tentang kinerja keuangan perusahaan sehingga mempersulit distributor dan investor untuk membuat keputusan yang tepat. Ketiga, kepatuhan terhadap standar akuntansi. Perusahaan *Multi Level Marketing* harus mematuhi standar dan peraturan akuntansi, seperti GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) dan undang-undang perpajakan. Tidak mematuhi standar akuntansi dapat berpotensi menimbulkan konsekuensi hukum dan finansial. Keempat, manajemen arus kas. Perusahaan *Multi Level Marketing* sering kali sangat bergantung pada transaksi tunai, yang dapat mempersulit pengelolaan arus kas dan melacak pengeluaran. Hal ini dapat menyebabkan terjadinya kesalahan dalam pelaporan keuangan dan kesulitan dalam mengelola keuangan perusahaan.

Perusahaan ini masih menggunakan sistem secara manual yaitu Microsoft Excel. Aplikasi akuntansi tidak wajib digunakan pada perusahaan *Multi Level Marketing*, namun penggunaannya dapat memberikan manfaat bagi perusahaan. Berikut beberapa manfaat penggunaan aplikasi akuntansi di perusahaan, yaitu terintegrasi ke semua departemen, tingkat ketelitian lebih tinggi, dapat direview



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

kapan dan di mana saja, mempercepat proses pembuatan laporan keuangan dan memudahkan dalam pengelolaan pajak.

Tujuan dari penjualan melalui sistem *Multi Level Marketing* adalah untuk memperluas cakupan penjualan produk dengan membentuk jaringan distributor dan memberikan peluang bisnis kepada individu yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan atau bahkan menjadikan bisnis *Multi Level Marketing* sebagai sumber penghasilan utama. Maka dari itu, penting bagi penjualan melalui sistem *Multi Level Marketing* untuk berfokus pada penjualan produk, bukan hanya pada perekrutan anggota baru. Oleh karena itu, penggunaan aplikasi akuntansi dapat membantu perusahaan dalam mengelola keuangan dan membuat laporan keuangan yang tepat, dilansir oleh (eprints.perbanas.ac.id). Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, penulis melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia”.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Di antara hal yang melatarbelakangi judul ini adalah menggambarkan keadaan objek berdasarkan fakta mengenai sistem akuntansi penjualan tunai melalui perusahaan dalam industri *Multi Level Marketing*. Tentu, dalam dunia bisnis, hal tersebut menjadi tantangan yang di antaranya dituntut untuk mengetahui apa dan bagaimana sistem penjualan tunai melalui *Multi Level Marketing*. Untuk itu, penulis berharap kiranya penelitian ini menjadi salah satu sumbangan pengetahuan bagi dunia bisnis terutama dalam penerapan sistem penjualan tunai melalui *Multi Level Marketing*.

1.3 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, pertanyaan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sistem akuntansi penjualan tunai melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia?
2. Apakah PT Shannen Global Indonesia sudah menjalankan sistem dengan efektif?
3. Apakah PT Shannen Global Indonesia sudah menjalankan sistem sesuai dengan teori sistem akuntansi penjualan tunai?



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4. Apakah PT Shannen Global Indonesia sudah menjalankan sistem sesuai dengan kebutuhan untuk perusahaan yang bergerak di industri *Multi Level Marketing*?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan pertanyaan penelitian yang telah dijelaskan, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis sistem akuntansi penjualan tunai melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia.
2. Menganalisis PT Shannen Global Indonesia dalam menerapkan sistem apakah sudah efektif atau belum.
3. Menganalisis PT Shannen Global Indonesia dalam menerapkan sistem apakah sudah sesuai dengan teori sistem akuntansi penjualan tunai.
4. Menganalisis PT Shannen Global Indonesia dalam menerapkan sistem apakah sudah sesuai dengan kebutuhan untuk perusahaan yang bergerak di industri *Multi Level Marketing*.

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah dijelaskan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis, antara lain:

1.5.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dalam penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai sistem akuntansi penjualan tunai pada perusahaan *Multi Level Marketing*.

1.5.2 Manfaat Praktis

Manfaat praktis dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan bagi dunia bisnis terutama dalam penerapan sistem akuntansi penjualan tunai melalui *Multi Level Marketing*.

1.6 Sistematika Penelitian

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai isi dari skripsi ini, maka dapat dirumuskan sistematika penulisan sebagai berikut:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisikan mengenai latar belakang, rumusan masalah penelitian, pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisikan mengenai teori yang mendukung penelitian ini seperti konsep dasar efektivitas (pengertian dan indikator efektif dalam sistem akuntansi penjualan tunai), konsep dasar sistem akuntansi (pengertian, tujuan, fungsi, unsur-unsur dan sistem akuntansi dalam *Multi Level Marketing*), konsep dasar sistem akuntansi penjualan tunai (pengertian, fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi penjualan tunai, jaringan prosedur yang membentuk sistem penerimaan kas dari penjualan tunai, bagan alir sistem penerimaan kas dari penjualan tunai, informasi yang diperlukan manajemen dari penerimaan kas dan unsur pengendalian internal dalam penerimaan kas), konsep dasar *Multi Level Marketing* (pengertian, tujuan, ciri-ciri, keanggotaan, sistem, jenis-jenis, keunggulan, kelemahan, perbedaan *Multi Level Marketing* dengan bisnis biasa), serta terdapat informasi mengenai penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisikan mengenai metode penelitian yang digunakan seperti jenis penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data penelitian, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan mengenai gambaran umum perusahaan, sistem akuntansi penjualan tunai pada perusahaan dan *Multi Level Marketing*

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisikan mengenai kesimpulan dan saran penulis untuk peneliti selanjutnya dengan harapan dapat dilakukan pengembangan dengan lebih baik.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan tentang analisis efektivitas sistem akuntansi penjualan tunai pada perusahaan yang bergerak dalam industri *Multi Level Marketing*, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem akuntansi penjualan tunai melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia masih secara manual yaitu Microsoft Excel. Perusahaan yang masih menggunakan sistem secara manual dalam melakukan pencatatan sangat rentan terjadi kesalahan yang bisa merugikan perusahaan.
2. Berdasarkan analisis SWOT maka dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai yang dilakukan oleh perusahaan belum efektif.
3. PT Shannen Global Indonesia dalam menjalankan sistem akuntansi penjualannya sudah sesuai dengan teori sistem akuntansi penjualan tunai.
4. PT Shannen Global Indonesia dalam menjalankan sistem akuntansi penjualannya sudah sesuai dengan kebutuhan perusahaan yang bergerak dalam industri *Multi Level Marketing*.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan tentang analisis efektivitas sistem akuntansi penjualan tunai pada perusahaan yang bergerak dalam industri *Multi Level Marketing*, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Dalam hal sistem akuntansi penjualan tunai melalui *Multi Level Marketing* pada PT Shannen Global Indonesia sebaiknya perusahaan menambah produk baru yang dibutuhkan oleh konsumen, merubah persepsi negatif tentang *Multi Level Marketing* dengan kegiatan sosialisasi produk dan sistem penjualan melalui acara-acara yang diikuti oleh masyarakat. Di samping itu, perusahaan harus selalu memperbaharui informasi mengenai industri sejenis yang dilakukan oleh perusahaan pesaing dan membangun sistem *Multi Level Marketing* yang lebih meningkatkan motivasi distributor dengan selalu melakukan pertemuan berkala sekaligus memberikan penghargaan kepada distributor.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2. Memperbarui teknologi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan agar dapat menghasilkan informasi yang lebih akurat dan cepat, agar mudah dan cepat dalam melakukan evaluasi terhadap sistem akuntansi penjualan secara berkala, keandalan sistem akuntansi penjualan, serta menjaga keamanan dan kerahasiaan data yang disimpan dalam sistem akuntansi penjualan.





DAFTAR PUSTAKA

- 15 *Daftar Software Akuntansi Terbaik untuk Bisnis di Indonesia*. (2023, Mei 2). Diambil kembali dari rederp.co.id: <https://rederp.co.id/blog/software-akuntansi-terbaik-indonesia/>
- A, A. (2022, Desember 17). *Jenis Data Penelitian dan Contohnya*. Diambil kembali dari penelitianilmiah.com: <https://penelitianilmiah.com/jenis-data-penelitian/>
- A, A. (2022, Desember 16). *Pengertian Data Primer, Kelebihan, Kekurangan, dan Contohnya*. Diambil kembali dari penelitianilmiah.com: <https://penelitianilmiah.com/data-primer/>
- A, A. (2022, Desember 16). *Pengertian Data Sekunder, Kelebihan, Kekurangan, dan 3 Contohnya*. Diambil kembali dari penelitianilmiah.com: <https://penelitianilmiah.com/data-sekunder/>
- Agnes, M. (2016, Februari). *SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA PT. DISTRINDO BINTANG AGUNG MEDAN*. Diambil kembali dari reserachgate.net: https://www.researchgate.net/publication/339550436_SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI_PENJUALAN_TUNAI_PADA_PT_DISTRINDO_BINTANG_AGUNG_MEDAN
- Ahmad. (2022, Agustus). *Pengertian Bisnis MLM: Ciri-ciri, Tujuan dan Contohnya*. Diambil kembali dari gamedia.com: https://www.gamedia.com/best-seller/bisnis-mlm/#Ciri-ciri_Bisnis_MLM_Yang_Baik
- Akuntansi : Pengertian, Jenis, Manfaat, Tujuan, dan Fungsi*. (n.d.). Diambil kembali dari jurnal.id: <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-akuntansi-dan-pentingnya-dalam-bisnis/>
- Akram, P. (n.d.). *Teori Efektivitas: Definisi, Faktor, dan Aspek Pemicunya*. Diambil kembali dari gamedia.com: <https://www.gamedia.com/literasi/teori-efektivitas/>
- Anindita, H. (2021, Maret 18). *Data Sekunder : Definisi, Cara Mendapatkan dan Plus Minusnya*. Diambil kembali dari jojonomic.com:

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

<https://www.jojonomic.com/blog/data-sekunder-definisi-cara-mendapatkan-dan-plus-minusnya/>

Anitasari, N. (2021, Agustus 4). *Kenapa Bisnis Membutuhkan Akuntansi?* Diambil kembali dari zahiraccounting.com: <https://zahiraccounting.com/id/blog/kenapa-bisnis-membutuhkan-akuntansi/>

Apa Itu Akuntansi: Pengertian, Tujuan, Proses, Fungsi dan Manfaatnya. (2022, Februari 18). Diambil kembali dari [kompas.com](https://money.kompas.com/read/2022/02/18/140000126/apa-itu-akuntansi--pengertian-tujuan-proses-fungsi-dan-manfaatnya): <https://money.kompas.com/read/2022/02/18/140000126/apa-itu-akuntansi--pengertian-tujuan-proses-fungsi-dan-manfaatnya>

Apriyanto, A. (n.d.). *Sistem akuntansi penjualan tunai.* Diambil kembali dari [academia.edu](https://www.academia.edu/38369977/Sistem_akuntansi_penjualan_tunai): https://www.academia.edu/38369977/Sistem_akuntansi_penjualan_tunai

Arthur, M. (2022, September 5). *8 Kelebihan dan Kekurangan Microsoft Excel, Sudah Tahu?* Diambil kembali dari [microsoftonline.id](https://microsoftonline.id/kelebihan-dan-kekurangan-microsoft-excel/#kekurangan-microsoft-excel): <https://microsoftonline.id/kelebihan-dan-kekurangan-microsoft-excel/#kekurangan-microsoft-excel>

Arviana, G. N. (2023, Februari 10). *Multi Level Marketing (MLM): Arti, Jenis, Cara Kerja, dan Pertimbangan.* Diambil kembali dari [glints.com](https://glints.com/id/lowongan/multi-level-marketing/#.ZFjUf3Yza5d): <https://glints.com/id/lowongan/multi-level-marketing/#.ZFjUf3Yza5d>

Asana. (2023, Januari 7). *Apa itu bagan alir? (Simbol, jenis, dan cara membacanya).* Diambil kembali dari [asana.com](https://asana.com/id/resources/what-is-a-flowchart): <https://asana.com/id/resources/what-is-a-flowchart>

Azizah, L. N. (n.d.). *Pengertian Data: Fungsi, Manfaat, Jenis, dan Contohnya.* Diambil kembali dari [gramedia.com](https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-data/): <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-data/>

Azkiya, G. (2022, Juli 27). *Staff Marketing: Pejelasan, Gaji, Tugas, dan Skill yang Harus Dimiliki.* Diambil kembali dari [blog.skillacademy.com](https://blog.skillacademy.com/staff-marketing-adalah): <https://blog.skillacademy.com/staff-marketing-adalah>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Apa itu Multi Level Marketing? Ini Pengertian, Kelebihan dan Kekurangannya.

Diambil kembali dari accurate.id: https://accurate.id/marketing-manajemen/apa-itu-multi-level-marketing/ang_Juga-2

Bagaimana MLM Menurut Islam? (n.d.). Diambil kembali dari esoftdream.com: https://esoftdream.net/mlm-menurut-islam/#Mau_Bikin_Software_Untuk_Bisnis_MLM_Anda_Hubungi_CS_Kami_Sekarang_Juga-2

Briciu, S., Capusneanu, S., & Topor, D. L. (2012, September 21). *Developments on SWOT analysis for costing methods*. Diambil kembali dari researchgate.net: https://www.researchgate.net/publication/314826994_Developments_on_SWOT_analysis_for_costing_methods

Busroni, F. A. (2021, Juni 23). *ANALISIS SWOT USAHA KECANTIKAN DAN KESEHATAN DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING STOKIS UMI KALSUM EMERALD MSI DESA MUARA UWAI KECAMATAN BANGKINANG PADA MASA PANDEMI COVID-19 DITINJAU MENURUT EKONOMI SYARIAH*. Diambil kembali dari repository.uin-suska.ac.id: <https://repository.uin-suska.ac.id/53867/1/GABUNGAN%20SKRIPSI%20KECUALI%20BAB%20IV.pdf>

Candrawardhani, S. (2022, Februari 16). *Apa Itu Divisi IT? Ini Tugas, Skill, Job Desk IT, & Jenjang Karirnya*. Diambil kembali dari kitalulus.com: <https://www.kitalulus.com/bisnis/job-desk-it>

Candrawardhani, S. (2023, Februari 7). *Pekerjaan Staff Gudang: Definisi, Tugas, Syarat, dan Gajinya*. Diambil kembali dari kitalulus.com: <https://www.kitalulus.com/bisnis/job-desk-staff-gudang>

Cinthya. (2020, Oktober 15). *Apa itu Multi Level Marketing? Ini Pengertian, Kelebihan dan Kekurangannya*. Diambil kembali dari accurate.id: <https://accurate.id/marketing-manajemen/apa-itu-multi-level-marketing/>

Ciri-ciri Bisnis MLM yang Baik dan Sehat. (2016, April 25). Diambil kembali dari cermati.com: <https://www.cermati.com/artikel/ciri-ciri-bisnis-mlm-yang-baik-dan-sehat>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Customer Service: Pengertian, Tugas, Skill dan Perannya. (2023, Mei 17). Diambil kembali dari barantum.com: <https://www.barantum.com/blog/customer-service/>

Dewaweb. (2023, Maret 27). *Bisnis MLM: Arti, Cara Kerja, Hingga Ciri-Ciri MLM yang Baik.* Diambil kembali dari dewaweb.com: <https://www.dewaweb.com/blog/apa-itu-mlm-bagaimana-prinsip-kerjanya/>

DIGITAL ACCOUNTING, AKUNTANSI DI MASA DEPAN. (2022, April 18). Diambil kembali dari likmi.ac.id: <https://likmi.ac.id/2022/04/18/digital-accounting-akuntansi-di-era-revolusi/>

Djanegara, M. S. (2007, Oktober). *PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM EFEKTIVITAS PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN Studi kasus pada PT. Astra Internasional.* Diambil kembali dari researchgate.net:

https://www.researchgate.net/publication/326057940_PENERAPAN_SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI_DALAM_EFEKTIVITAS_PELAKSANAAN_PENGENDALIAN_INTERN_PENJUALAN_Studi_kasus_pada_PT_Astra_Internasional

Ervina. (2023, April 25). *Supervisor Adalah: Pengertian, Fungsi, dan Tanggung Jawab.* Diambil kembali dari talenta.co: <https://www.talenta.co/blog/tanggung-jawab-supervisor/>

Felicia. (2023, Mei 31). *Mengenal Sistem Akuntansi Penjualan Tunai: Pengertian dan Manfaatnya.* Diambil kembali dari hashmicro.com: <https://www.hashmicro.com/id/blog/sistem-akuntansi-penjualan-tunai/>

Fitriani, R. (2017). *Aspek Hukum Legalitas Perusahaan atau Badan Usaha dalam Kegiatan Bisnis.* Diambil kembali dari neliti.com: <https://www.neliti.com/publications/240388/aspek-hukum-legalitas-perusahaan-atau-badan-usaha-dalam-kegiatan-bisnis>

Freedman, M. (2023, Februari 22). *How to Develop a Sales Report.* Diambil kembali dari businessnewsdaily.com: <https://www.businessnewsdaily.com/15988-how-to-write-a-sales-report.html>



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Ginting, A. (2023, Maret 4). *Apa itu Sistem Akuntansi dan Manfaatnya untuk Bisnis Anda?* Diambil kembali dari hashmicro.com: <https://www.hashmicro.com/id/blog/pengertian-sistem-akuntansi/>
- Hakim, I. (2020, Agustus 10). *Data Primer: Pengertian, Ciri-Ciri, dan Contohnya.* Diambil kembali dari insanpelajar.com: <https://insanpelajar.com/data-primer/>
- Hakim, I. (2020, Agustus 12). *Data Sekunder: Pengertian, Ciri-Ciri, dan Contohnya.* Diambil kembali dari insanpelajar.com: <https://insanpelajar.com/data-sekunder/>
- Harianto, dkk. (2016, Mei 13). *Sistem Akuntansi Penjualan Tunai.* Diambil kembali dari sistemakuntansi015.blogspot.com: <https://sistemakuntansi015.blogspot.com/2016/05/v-behaviorurldefaultvmlo.html>
- Harmoni. (2018, April 18). *Seperti Apakah Penjelasan Software Akuntansi Terintegrasi?* Diambil kembali dari harmony.co.id: <https://www.harmony.co.id/blog/seperti-apakah-penjelasan-software-akuntansi-terintegrasi/>
- Hasibuan, dkk. (2022). *Sistem Akuntansi.* Sumatera Barat: PT Global Eksekutif Teknologi.
- Herawati, N. (2022, Oktober 24). *Mengenal Pentingnya Tugas Staff Gudang dalam Distribusi Barang.* Diambil kembali dari hashmicro.com: <https://www.hashmicro.com/id/blog/staff-gudang-adalah/>
- Heryansyah, T. R. (2017, Oktober 25). *7 Karakteristik Yang Mempengaruhi Kualitas Sistem Informasi Akuntansi.* Diambil kembali dari ruangguru.com: <https://www.ruangguru.com/blog/7-karakteristik-yang-mempengaruhi-kualitas-sistem-informasi-akuntansi>
- Ibrahim, M. (2020, April). *Makalah Sistem Informasi Akuntansi: Penjualan.* Diambil kembali dari idoc.pub: <https://idoc.pub/documents/makalah-sistem-informasi-akuntansi-penjualan-34wm3x8g9j17>
- Isnanto, B. A. (2022, Oktober 5). *Pengertian Staff Gudang Adalah? Ini Tugas, Kriteria, dan Kualifikasinya.* Diambil kembali dari finance.detik.com:



Hak Cipta :
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

<https://finance.detik.com/solusiukm/d-6329281/pengertian-staff-gudang-adalah-ini-tugas-kriteria-dan-kualifikasinya>

Jarkasih, M. (2017, Oktober 17). *IMPLEMENTASI SOFTWARE ONLINE DIPERUSAHAAN MULTI CABANG*. Diambil kembali dari zahironline.com: <https://www.zahironline.com/implementasi-software-online-diperusahaan-multi-cabang/>

Jessica, C. (2023, Mei 24). *Social Media Specialist: Arti, Tanggung Jawab, Skill, dan Prospeknya*. Diambil kembali dari glints.com: <https://glints.com/id/lowongan/apa-itu-social-media-specialist/#.ZJc91sVBy5c>

Kenton, W. (2023, Juni 19). *SWOT Analysis: How To With Table and Example*. Diambil kembali dari investopedia.com: <https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp>

Kholifah, K. (2018, Januari 25). *Analisis SWOT terhadap strategi pemasaran syariah pada bisnis MLM Paytren : studi kasus pada mitra Paytren Cab. Semarang*. Diambil kembali dari repository.globethics.net: <https://repository.globethics.net/handle/20.500.12424/2299349>

Kristiani, V. M. (2022, Agustus 30). *Fungsi dan Contoh Laporan Penjualan dalam Bisnis*. Diambil kembali dari hashmicro.com: <https://www.hashmicro.com/id/blog/pengertian-dan-contoh-laporan-penjualan-blog/>

Laporan Keuangan: Pengertian, Fungsi, Jenis, Format – VI. (n.d.). Diambil kembali dari jurnal.id: https://www.jurnal.id/id/blog/format-laporan-keuangan-v1/#1_Laporan_Laba_Rugi

Lestari, K. C., & Amri, A. M. (2020). *Sistem Informasi Akuntansi (Beserta Contoh Penerapan Aplikasi SIA Sederhana dalam UMKM)*. Yogyakarta: Deepublish.

Lianovanda, D. (2022, Oktober 5). *Social Media Specialist: Tugas, Gaji, dan Skill yang Harus dikuasai!* Diambil kembali dari blog.skillacademy.com: <https://blog.skillacademy.com/mengenal-social-media-specialist>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Macam-Macam Jenis Data Penelitian.* (2022, September 12). Diambil kembali dari karyatulisku.com: <https://karyatulisku.com/macam-macam-jenis-data-penelitian/>
- Malczan, N. (2023, April 24). *Mastering Your Daily Sales Report: A Step-by-Step Guide.* Diambil kembali dari engagebay.com: <https://www.engagebay.com/blog/daily-sales-report/>
- Manfaat Penggunaan Software Akuntansi Di Perusahaan.* (2019, Juli 12). Diambil kembali dari zahiraonline.com: <https://www.zahiraonline.com/manfaat-penggunaan-software-akuntansi-di-perusahaan/>
- Mardia, dkk. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi dan Bisnis.* Yayasan Kita Menulis.
- Marina, dkk. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi Teori dan Praktikal.* Surabaya: UMSurabaya Publishing.
- Ma'ruf, S. (2023, April 20). *Sistem Akuntansi: Pengertian, Unsur, Tujuan dan Contoh.* Diambil kembali dari akuntansilengkap.com: <https://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/sistem-akuntansi-menurut-para-ahli-unsur-dan-tujuan/>
- Maulana. (2022, November 14). *Data Internal Adalah : Pengertian dan Jenis-jenisnya.* Diambil kembali dari itbox.id: <https://itbox.id/blog/data-internal-adalah/>
- Maulana, I. (2022, Oktober 12). *Apa Itu Bisnis Multi Level Marketing (MLM)? Begini Penjelasannya!* Diambil kembali dari androidponsel.com: <https://www.androidponsel.com/39998/bisnis-multi-level-marketing/>
- Media, A. (2022, Desember 29). *Pengertian Sistem Akuntansi Menurut Para Ahli.* Diambil kembali dari creatormedia.my.id: <https://creatormedia.my.id/pengertian-sistem-akuntansi-menurut-para-ahli/>
- Media, A. (2022, Desember 31). *Tujuan Umum Sistem Akuntansi.* Diambil kembali dari creatormedia.my.id: <https://creatormedia.my.id/tujuan-umum-sistem-akuntansi/>
- Media, A. (2023, April 16). *Prosedur Sistem Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai.* Diambil kembali dari creatormedia.my.id:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

<https://creatormedia.my.id/prosedur-sistem-penerimaan-kas-dari-penjualan-tunai/>

Mengenal Lebih Dekat Dengan Sistem Akuntansi Penjualan. (2022, Februari 17). Diambil kembali dari eosteknologi.com: <https://eosteknologi.com/mengenal-lebih-dekat-dengan-sistem-akuntansi-penjualan/>

Mengenal Teknik Analisis Data Deskriptif Kualitatif dalam Sebuah Penelitian. (2022, Mei 25). Diambil kembali dari dqlab.id: <https://dqlab.id/mengenal-teknik-analisis-data-deskriptif-kualitatif-dalam-sebuah-penelitian>

Metode Pengumpulan Data: Pengertian, Contoh dan Sumber. (2022, April 8). Diambil kembali dari lpm2m.uma.ac.id: <https://lp2m.uma.ac.id/2022/04/08/metode-pengumpulan-data-pengertian-contoh-dan-sumber/>

Metode Pengumpulan Data: Penjelasan Definisi dan Perbedaannya. (2021, Januari 1). Diambil kembali dari kumparan.com: <https://kumparan.com/berita-update/metode-pengumpulan-data-penjelasan-definisi-dan-perbedaannya-1utPMeYvPGH/full>

MLM (Multi Level Marketing). (2022, Juli 1). Diambil kembali dari sarjanaekonomi.co.id: https://sarjanaekonomi.co.id/mlm-multi-level-marketing/#Kelebihan_Multi_Level_Marketing_MLM

Mulachela, H. (2022, Januari 28). *Sistem Adalah Suatu Kesatuan, Berikut Teori dan Cirinya.* Diambil kembali dari katadata.co.id: <https://katadata.co.id/safrezi/berita/61f37503ef773/sistem-adalah-suatu-kesatuan-berikut-teori-dan-cirinya>

Mulyadi. (2018). *Sistem Akuntansi (Edisi 4)*. Jakarta: Salemba Empat.

Moedasar, A. (2022, November 18). *Laporan Penjualan: Fungsi, Cara Membuat, dan Contoh.* Diambil kembali dari majoo.id: <https://majoo.id/solusi/detail/laporan-penjualan>

Nandy. (n.d.). *Jabatan Supervisor: Pengertian, Peran, Fungsi, dan Tanggung Jawabnya.* Diambil kembali dari gramedia.com: <https://www.gramedia.com/literasi/supervisor/>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Nusa, G. (2022, Januari 25). *Akuntansi Manajemen: Pengertian dan Fungsinya*. Diambil kembali dari greatnusa.com: <https://greatnusa.com/artikel/kegiatan-yang-berkaitan-dengan-pelaporan-data-keuangan-ditangani-oleh-manajemen/>
- Pahlephi, R. D. (2022, September 22). *Kenapa Legalitas Perusahaan Penting? Ini Manfaat dan Dokumen yang Harus Dimiliki*. Diambil kembali dari finance.detik.com: <https://finance.detik.com/solusiukm/d-6306085/kenapa-legalitas-perusahaan-penting-ini-manfaat-dan-dokumen-yang-harus-dimiliki>
- Pamungkas, A. (2022, September 28). *Membangun Sistem Informasi Akuntansi? Kenapa Tidak?!* Diambil kembali dari majoo.id: <https://majoo.id/solusi/detail/sistem-informasi-akuntansi>
- Panduan membuat bisnis MLM sendiri*. (2017, Maret 7). Diambil kembali dari mpssoft.co.id: <https://www.mpssoft.co.id/blog/marketing/panduan-membuat-bisnis-mlm-sendiri/>
- Pendidikan, D. (2023, April 25). *Pengertian Sistem Akuntansi Menurut Para Ahli*. Diambil kembali dari dosenpendidikan.co.id: <https://www.dosenpendidikan.co.id/sistem-akuntansi/>
- Pengertian Akuntansi, Tujuan, Manfaat, dan Fungsinya*. (2021, September 16). Diambil kembali dari kompas.com: <https://money.kompas.com/read/2021/08/25/153000626/pengertian-akuntansi-tujuan-manfaat-dan-fungsinya>
- Pengertian Metode Pengumpulan Data, Jenis, Cara Menulis, dan Contohnya*. (2022, Desember 10). Diambil kembali dari penelitianilmiah.com: <https://penelitianilmiah.com/metode-pengumpulan-data/>
- Pengertian, Jenis, dan Manfaat Laporan Penjualan, Baca Selengkapnya di Sini*. (2022, Agustus 4). Diambil kembali dari runmarket.id: <https://runmarket.id/blog/laporan-penjualan/>
- Pentingnya Legalitas Perusahaan, Cek dengan Cermat!* (2022, November 14). Diambil kembali dari verihubs.com: <https://verihubs.com/blog/legalitas-perusahaan/>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Prabandaru, A. (2018, Desember 3). *Bagaimana Ketentuan Pajak Perusahaan Distribusi Multi Level Marketing (MLM)?* Diambil kembali dari klikpajak.id: <https://klikpajak.id/blog/pajak-perusahaan-distribusi-mlm/>
- Prakoso, L. Y. (2021, Oktober). *Deskriptif Kualitatif Methode*. Diambil kembali dari researchgate.net: https://www.researchgate.net/publication/355161280_Deskriptif_Kualitatif_Methode
- Pratama, R. (2023, Maret 29). *Teknik Pengumpulan Data: Pengertian, Jenis, dan Metodenya*. Diambil kembali dari bocahkampus.com: <https://bocahkampus.com/teknik-pengumpulan-data>
- Priharto, S. (n.d). *19 Manfaat Akuntansi dalam Pengembangan Bisnis*. Diambil kembali dari kledo.com: <https://kledo.com/blog/19-manfaat-akuntansi/>
- Priharto, S. (n.d). *Sistem Akuntansi: Pengertian, Jenis, Metode, Cara Memilihnya*. Diambil kembali dari kledo.com: https://kledo.com/blog/sistem-akuntansi/#Apa_itu_Sistem_Akuntansi
- Prima, P. (2022, Desember 16). *Apa Itu Customer Service? Ini Tugas, Peran, Skill, dan Gajinya*. Diambil kembali dari kitalulus.com: <https://www.kitalulus.com/seputar-kerja/customer-service-adalah>
- Putra, J. (2023, Februari 14). *Rekomendasi 15 Software Akuntansi Terbaik di Indonesia 2023 beserta Fiturnya*. Diambil kembali dari hashmicro.com: <https://www.hashmicro.com/id/blog/rekomendasi-software-akuntansi-di-indonesia/>
- Putriani, N. W. (n.d.). *4 Aplikasi untuk Membuat Laporan Keuangan dengan Mudah, Belajar Komputer Akuntansi Yuk!* Diambil kembali dari instiki.ac.id: <https://instiki.ac.id/2022/09/26/4-aplikasi-untuk-membuat-laporan-keuangan-dengan-mudah-belajar-komputer-akuntansi/>
- Qothrunnada, K. (2022, Maret 9). *Akuntansi: Pengertian, Tujuan, Fungsi, Jenis, serta Pentingnya dalam Bisnis*. Diambil kembali dari finance.detik.com: <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-5975058/akuntansi-pengertian-tujuan-fungsi-jenis-serta-pentingnya-dalam-bisnis>



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Rabbani, A. (n.d.). *Pengertian Data Internal dan Data Eksternal*. Diambil kembali dari sosial79.com: <https://www.sosial79.com/2020/12/pengertian-data-internal-dan-data.html>
- Riadi, M. (2018, April 17). *Pengertian, Jenis dan Sistem Multi Level Marketing (MLM)*. Diambil kembali dari kajianpustaka.com: <https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengertian-jenis-dan-sistem-multi-level-marketing.html>
- Riadi, M. (2020, Juli 1). *Sistem (Pengertian, Karakteristik dan Klasifikasi)*. Diambil kembali dari kajianpustaka.com: <https://www.kajianpustaka.com/2020/07/sistem-pengertian-karakteristik-dan-klasifikasi.html>
- Ricky. (n.d.). *Pengertian Pengendalian Internal: Jenis, Tujuan, Komponen, dan Unsurnya*. Diambil kembali dari gramedia.com: <https://www.gramedia.com/literasi/pengendalian-internal/>
- Rijali, A. (2019, Januari). *ANALISIS DATA KUALITATIF*. Diambil kembali dari researchgate.net: https://www.researchgate.net/publication/331094976_ANALISIS_DATA_KUALITATIF
- Rofiyandi, Y. M. (2022, Juli 1). *Mengenal Bisnis Multi Level Marketing Agar Menambah Cuan*. Diambil kembali dari katadata.co.id: <https://katadata.co.id/redaksi/ekonopedia/62bdbf3d5d3ac/mengenal-bisnis-multi-level-marketing-agar-menambah-cuan>
- Safitri, S. N. (n.d.). *Kenali 5 Unsur, Fungsi dan Jenis Sistem Akuntansi*. Diambil kembali dari mas-software.com: <https://www.mas-software.com/blog/sistem-akuntansi>
- Salma. (2021, Mei 6). *Data Penelitian: Pengertian, Klasifikasi, dan Contoh Lengkapnya*. Diambil kembali dari penerbitdeepublish.com: <https://penerbitdeepublish.com/data-penelitian/>
- Salma. (2023, Maret 10). *Penelitian Deskriptif: Pengertian, Kriteria, Metode, dan Contoh*. Diambil kembali dari penerbitdeepublish.com:



Hak Cipta :
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

https://penerbitdeepublish.com/penelitian-deskriptif/#2_Metode_Penelitian_Deskriptif_Kualitatif

Salma. (2023, Maret 2). *Teknik Pengumpulan Data: Pengertian, Jenis, dan Contoh*. Diambil kembali dari penerbitdeepublish.com:
<https://penerbitdeepublish.com/teknik-pengumpulan-data/>

Sari, P. E. (2023, Mei 27). *zahiraccounting.com*. Diambil kembali dari Multi Level Marketing: Apa Itu MLM & Bagaimana Cara Kerjanya?:
<https://zahiraccounting.com/id/blog/multi-level-marketing-apa-itu-mlm-bagaimana-cara-kerjanya/>

Schooley, S. (2023, Juni 6). *What is a SWOT Analysis? (And When To Use It)*. Diambil kembali dari [businessnewsdaily.com](https://www.businessnewsdaily.com):
<https://www.businessnewsdaily.com/4245-swot-analysis.html>

Sekarningrum, A. (2021, November 17). *Multi level marketing: Pengertian, 3 jenis, sistem kerja beserta kelebihan, dan kekurangannya*. Diambil kembali dari [ekrut.com](https://www.ekrut.com):
https://www.ekrut.com/media/multi-level-marketing-adalah#3_sistem_multi_level_marketing

Senastri, K. (2020, Juli 3). *Sistem Akuntansi: Pengertian, Unsur, Contoh, dan Manfaatnya*. Diambil kembali dari accurate.id:
<https://accurate.id/akuntansi/sistem-akuntansi/>

Senastri, K. (2021, Juni 2). *Akuntansi: Pengertian Lengkap, Fungsi, Siklus, Jenis, dan Prinsip*. Diambil kembali dari accurate.id:
<https://accurate.id/akuntansi/pengertian-akuntansi/>

Sendari, A. A. (2021, Februari 14). *Pengertian Sistem Menurut Para Ahli, Karakteristik dan Macamnya*. Diambil kembali dari [liputan6.com](https://www.liputan6.com):
<https://www.liputan6.com/hot/read/4482562/pengertian-sistem-menurut-para-ahli-karakteristik-dan-macamnya>

Siregar, K., & Muanas. (2013, November). *ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT DALAM RANGKA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENERIMAAN KAS*. Diambil kembali dari [researchgate.net](https://www.researchgate.net):

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

https://www.researchgate.net/publication/329772756_ANALISIS_SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI_PENJUALAN_TUNAI_DAN_KREDIT_DALAM_RANGKA_MENINGKATKAN_EFEKTIVITAS_PENERIMAAN_KAS

Sistem Akuntansi: Pengertian, Unsur, dan Contoh Penerapan. (2017). Diambil kembali dari jurnal.id: <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-pengertian-unsur-dan-contoh-sistem-akuntansi/>

Sitanggang, D. D. (2022, Oktober 19). *Tugas dan Tanggung Jawab Manajer Keuangan, Apa Saja?* Diambil kembali dari [finance.detik.com](https://finance.detik.com/solusiukm/d-6357301/tugas-dan-tanggung-jawab-manajer-keuangan-apa-saja): <https://finance.detik.com/solusiukm/d-6357301/tugas-dan-tanggung-jawab-manajer-keuangan-apa-saja>

Skola. (2021, Juli 8). *Microsoft Excel: Definisi, Fungsi, Kelebihan, dan Kekurangannya.* Diambil kembali dari [kompas.com](https://www.kompas.com/skola/read/2021/07/08/140000969/microsoft-excel--definisi-fungsi-kelebihan-dan-kekurangannya): <https://www.kompas.com/skola/read/2021/07/08/140000969/microsoft-excel--definisi-fungsi-kelebihan-dan-kekurangannya>

Skola. (2020, Desember 26). *Sistem Akuntansi: Definisi, Unsur, dan Fungsinya.* Diambil kembali dari [kompas.com](https://www.kompas.com/skola/read/2020/12/26/174840869/sistem-akuntansi-definisi-unsur-dan-fungsinya): <https://www.kompas.com/skola/read/2020/12/26/174840869/sistem-akuntansi-definisi-unsur-dan-fungsinya>

Skola. (2021, Agustus 2). *Sistem: Pengertian Para Ahli, Karakteristik, Elemen, dan Jenisnya.* Diambil kembali dari [kompas.com](https://www.kompas.com/skola/read/2021/08/02/131754769/sistem-pengertian-para-ahli-karakteristik-elemen-dan-jenisnya): <https://www.kompas.com/skola/read/2021/08/02/131754769/sistem-pengertian-para-ahli-karakteristik-elemen-dan-jenisnya>

Staff Gudang Adalah: Pengertian, Tugas, Syarat, dan Gajinya. (2022, Juni 16). Diambil kembali dari [crewdible.com](https://crewdible.com/edukasi/topik/manajemen-gudang/staff-gudang-adalah): <https://crewdible.com/edukasi/topik/manajemen-gudang/staff-gudang-adalah>

Sugianto, O. (2020, April). *Penelitian Kualitatif, Manfaat dan Alasan Penggunaan.* Diambil kembali dari [binus.ac.id](https://binus.ac.id/bandung/2020/04/penelitian-kualitatif-manfaat-dan-alasan-penggunaan/): <https://binus.ac.id/bandung/2020/04/penelitian-kualitatif-manfaat-dan-alasan-penggunaan/>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

SUPERVISOR IT SERTA TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB YANG DIEMBANNYA.

(2022, November 24). Diambil kembali dari brainpersonalities.com: <https://brainpersonalities.com/supervisor-it-serta-tugas-dan-tanggung-jawab-yang-diembannya/>

Teknik Analisis Data Deskriptif pada Penelitian Kualitatif. (2022, Januari 19). Diambil kembali dari dqlab.id: <https://dqlab.id/teknik-analisis-data-deskriptif-pada-penelitian-kualitatif>

Thabroni, G. (2021, Februari 11). *Metode Penelitian Deskriptif: Pengertian, Langkah & Macam.* Diambil kembali dari serupa.id: <https://serupa.id/metode-penelitian-deskriptif/>

Thabroni, G. (2021, Februari 7). *Metode Penelitian Kualitatif: Pengertian, Karakteristik & Jenis.* Diambil kembali dari serupa.id: <https://serupa.id/metode-penelitian-kualitatif/>

Thabroni, G. (2022, April 27). *Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif (Konsep & Contoh).* Diambil kembali dari serupa.id: <https://serupa.id/metode-penelitian-deskriptif-kualitatif-konsep-contoh/>

Tysara, L. (2022, Januari 27). *Pengertian Efektivitas adalah Unsur Mencapai Tujuan, Ketahui Ukurannya.* Diambil kembali dari liputan6.com: <https://www.liputan6.com/hot/read/4870774/pengertian-efektivitas-adalah-unsur-mencapai-tujuan-ketahui-ukurannya>

Umami, R. (2013). *SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. ALFA SCORPII AIR TIRIS.* Diambil kembali dari core.ac.uk: <https://core.ac.uk/download/pdf/300825324.pdf>

Wuisan, P. A. (2022, Februari 24). *Manajer Keuangan: Pengertian, Tugas, dan Kualifikasi.* Diambil kembali dari modalrakyat.id: <https://www.modalrakyat.id/blog/manajer-keuangan>

Zahir. (2022, Januari 26). *Membuat Laporan Penjualan yang Terinci, Sederhana dan Cepat.* Diambil kembali dari zahiraccounting.com: <https://zahiraccounting.com/id/blog/membuat-laporan-penjualan-yang-terinci-sederhana-dan-cepat/>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Zakky. (2020, Februari 17). *Pengertian Sistem | Definisi, Unsur-Unsur, Jenis-Jenis, dan Elemennya*. Diambil kembali dari zonareferensi.com: <https://www.zonareferensi.com/pengertian-sistem/>

Zamzami, F., Nusa, N. D., & Faiz, I. A. (2021). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.





LAMPIRAN

1. PEDOMAN WAWANCARA

No	Pertanyaan Penelitian
1	Bagaimana sejarah berdirinya PT Shannen Global Indonesia?
2	Di mana lokasi PT Shannen Global Indonesia?
3	Apa saja visi dan misi perusahaan?
4	Fungsi apa saja yang terkait dalam aktivitas penjualan tunai?
5	Bagaimana prosedur penjualan yang diterapkan perusahaan?
6	Dokumen apa saja yang terkait dalam aktivitas penjualan tunai?
7	Catatan akuntansi apa yang mendukung sistem penjualan tunai?
8	Berapa jumlah pegawai pada PT Shannen Global Indonesia?
9	Shannen diambil dari bahasa apa?
10	Sistem penjualannya bagaimana? (<i>Marketplace</i> / Toko)
11	Pengiriman barang menggunakan apa? (Gosend / Ekspedisi / Lain-lain)
12	Pembayaran tunainya bagaimana? (COD / QRIS / Lain-lain)
13	Apakah Shannen melayani penjualan kredit?
14	Seperti apa sistem penjualan melalui <i>Multi Level Marketing</i> yang diterapkan oleh PT Shannen Global Indonesia?
15	Apakah sistem yang dijalankan adil untuk semua anggota atau tidak?
16	Apakah memiliki badan hukum yang jelas?
17	Apakah <i>upline</i> mau membantu <i>downline</i> untuk berkembang?
18	Apakah memiliki support sistem yang baik untuk seluruh anggota?
19	Apakah harga produk yang dijual masuk akal dan sesuai dengan kualitas produk?
20	Apakah kualitas produk dapat dipertanggung jawabkan?
21	Bagaimana penjualan selama tahun 2022?
22	Dalam bentuk apa menyajikan laporan keuangannya?
23	Apakah ada problem dalam sistem penjualan?
24	Apakah pernah menyajikan informasi yang salah dalam laporan keuangan sehingga pembayaran bonus kepada mitra menjadi terlambat?

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

2. DOKUMENTASI WAWANCARA



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

3. SERTIFIKAT HALAL

- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



1 of 2

LEMBAGA PENGKAJIAN PANGAN, OBAT-OBATAN DAN KOSMETIKA
MAJELIS ULAMA INDONESIA
THE INDIANIAN COUNCIL OF ULAMA

SURAT PERNYATAAN
No. SP/03/DU/LP/MUI/2018

Yang bernomor urut di bawah ini Ditetapkan Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan dan Kosmetika (LPPOM MUI), menyatakan :

Jenis Produk : Terlampir
Nama Produk : Terlampir
Nama Perusahaan : PT. Commax Indonesia
Alamat Perusahaan : Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur, DKI Jakarta, Indonesia

Bahwa PT. Commax Indonesia menambah produk halal yang dimutakhirkan pada lampiran Sertifikat Halal yang terlampir pada Sertifikat Halal No. 00140070031114. Sertifikat Halal tersebut berlaku sampai dengan 14 Maret 2019.

Demiikian surat pernyataan ini dikeluarkan untuk melengkapi Sertifikat Halal PT. Commax Indonesia.

14 Maret 2019
08 October 2018

CERTIFIED

1 of 1

KEPUTUSAN HALAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA
THE INDIANIAN COUNCIL OF ULAMA

KEPUTUSAN HALAL
No. 00140070031114
TANGGAL 14 MARET 2019

CERTIFIED

1 of 1

KEPUTUSAN HALAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA
THE INDIANIAN COUNCIL OF ULAMA

KEPUTUSAN HALAL
No. 00140070031114
TANGGAL 14 MARET 2019

CERTIFIED

No	Nama Produk	Nama Perusahaan	Alamat Perusahaan
1	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740
2	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740
3	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740
4	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740
5	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740
6	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740
7	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740
8	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740
9	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740
10	SHANNAN Cream Lip Paint (Lip)	PT. Commax Indonesia	Jl. Raya Bogor Km 26,4 Cikarang, Jakarta Timur 13740



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4. BUKTI TES KEAMANAN BPOM

Cek Produk BPOM

Kamis, 04 Mei 2023 11:55 PM

Home Produk Sarana Link

Search

Daftar Semua Produk

1 - 10 dari 18 Data

NA18221301832 Terbit: 15-11-2022	Creamy Lip Paint 03 Redwood New Merk: SHANNEN Kemasan: Tabung, Dus 4 g, Tabung, Dus 6 g	IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA, PT Kota Depok, Jawa Barat
NA18221301833 Terbit: 15-11-2022	Creamy Lip Paint 05 Wanderlust New Merk: SHANNEN Kemasan: Tabung, Dus 4 g, Tabung, Dus 6 g	IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA, PT Kota Depok, Jawa Barat
NA18221301834 Terbit: 15-11-2022	Creamy Lip Paint 06 Slay Burgundy New Merk: SHANNEN Kemasan: Tabung, Dus 4 g, Tabung, Dus 6 g	IMMORTAL COSMEDIKA INDONESIA, PT Kota Depok, Jawa Barat



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

- Hak Cipta :**
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 - Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DJPDN Direktorat Jenderal
Perdagangan Dalam Negeri

Jumat,05 Mei 2023

Bahasa Indonesia | English

SEARCH

TENTANG KAMI BERITA PERWAKILAN PERDAGANGAN F.A.Q KONTAK KAMI KUESIONER

Beranda // Detail

Surat Izin Penjualan Langsung(SIUPL)

Jumat,05 Mei 2023

No	Nama Perusahaan	Nomor Izin	Tgl Terbit	Alamat	Propinsi
76	SHANNEN GLOBAL INDONESIA	91/SIPT/SIUPL/10/2019	11/10/2019	Ruko Tol Boulevard Blok G 21-22, Jalan Pahlawan Seribu	Banten






© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

6. SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP)

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
IZIN : 91201068213340003


Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan izin, yang merupakan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), kepada Pelaku Usaha berikut ini:

1. Nama Pelaku Usaha	PT SHANNEN GLOBAL INDONESIA
2. Nomor Induk Berusaha (NIB)	: 9120106821334
3. Alamat Kantor	: Ruko Tol Boulevard Blok G 21-22, Jalan Pahlawan Seribu, Desa/Kelurahan Rawabuntu, Kec. Serpong, Kota Tangerang Selatan, Provinsi Banten, Kode Pos: 15322
4. Status Penanaman Modal	: PMDN
5. No. Telepon	: 02180674915
6. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: 47999 - Perdagangan eceran bukan di toko, kios, kaki lima dan los pasar lainnya YTDL
7. Lokasi Usaha	: RUKO TOL BOULEVARD BLOK G 21-22 J.L. PAHLAWAN SERIBU, Desa/Kelurahan Rawabuntu, Kec. Serpong, Kota Tangerang Selatan, Provinsi Banten, Kode Pos: 15322
8. Status	: Telah memenuhi pernyataan

Lampiran izin ini memuat daftar pernyataan dan/atau kewajiban sesuai dengan kode KBLI Pelaku Usaha dan merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen izin yang dimaksud. Pelaku Usaha dengan izin tersebut di atas wajib menjalankan kegiatan usahanya sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Dibebaskan tanggal: 23 Maret 2022

a.n. Menteri Perdagangan
 Menteri Investasi/
 Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,



Ditandatangani secara elektronik


Dicetak tanggal: 23 Maret 2022

1. Dokumen ini dibebaskan akses OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, terdapat dalam sistem OSS yang terjual tanggung jawab Pelaku Usaha

2. Dalam hal terjadi kesalahan isi dokumen ini akan dibebaskan perbaikan sebagaimana mestinya

3. Dokumen ini tidak ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSN e-PKSI

4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

7. ASOSIASI PENJUALAN LANGSUNG INDONESIA (APLI)



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta