

# Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Di CV Patriot Baja Mas

Dewi Sriyanti <sup>1\*</sup>, Dade Nurdiniah <sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Akuntansi; Universitas Bina Insani; Jl. Raya Siliwangi No. 6, Sepanjang Jaya, Kec. Rawa Lumbu, Kota Bekasi, Jawa Barat,(021) 82400924; e-mail: [dewisriyanti308@gmail.com](mailto:dewisriyanti308@gmail.com)

<sup>1</sup> Akuntansi; Universitas Bina Insani; Jl. Raya Siliwangi No. 6, Sepanjang Jaya, Kec. Rawa Lumbu, Kota Bekasi, Jawa Barat,(021) 82400924; e-mail: [dade@binainsani.ac.id](mailto:dade@binainsani.ac.id)

\* Korespondensi: e-mail: [dewisriyanti308@gmail.com](mailto:dewisriyanti308@gmail.com)

Diterima: 15 Juli 2022; Review: 16 Juli 2022; Disetujui: 29 Juli 2022

Cara sitasi: Sriyanti D, Nurdiniah D. 2022. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Di CV Patriot Baja Mas. Jurnal Mahasiswa Bina Insani. 7 (1): 97 – 106.

---

**Abstrak:** Persaingan yang semakin hari semakin cepat dan kompetitif pada segala sektor bisnis di Indonesia membuat informasi menjadi kebutuhan yang sangat signifikan bagi perusahaan dimana jika perusahaan ingin *survive* maka harus mampu bersaing dalam memperluas usahanya demi mencapai tujuan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV Patriot Baja Mas. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder melalui pengamatan langsung dan dari data yang ada pada CV Patriot Baja Mas. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, yaitu metode dengan pengamatan langsung, digambarkan dengan kalimat kemudian dijadikan dalam suatu kesimpulan. Hasil penelitian yang diperoleh di CV Patriot Baja Mas bahwa sistem informasi akuntansi yang masih manual belum terkomputerisasi dengan baik dan masih terdapat beberapa kelemahan dalam sistem pengendalian internal yang tidak sesuai dengan fungsi dan tugasnya. Rekomendasi yang diberikan dengan mengusulkan untuk menerapkan sistem informasi penjualan adalah membuat struktur organisasi dan alur kerja yang jelas dengan memisahkan *job description* untuk memperkuat pengendalian internal dengan melakukan pemisahan fungsi.

**Kata kunci:** Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Penjualan Tunai, Pengendalian Internal

**Abstract:** *Competition that is getting faster and more competitive in all business sectors in Indonesia makes information a very significant need for companies where if the company wants to survive it must be able to compete in expanding its business in order to achieve its goals. This study aims to determine the application of sales accounting information systems to improve internal control at CV Patriot Baja Mas. This study uses primary and secondary data through direct observation and from existing data on CV Patriot Baja Mas. The analytical method used in this study is a qualitative method, namely the method with direct observation, described in sentences and then made into a conclusion. The results of the research obtained at CV Patriot Baja Mas that the manual accounting information system has not been computerized properly and there are still some weaknesses in the internal control system that are not in accordance with its functions and duties. The recommendation given by proposing to implement a sales information system is to create a clear organizational structure and workflow by separating job descriptions to strengthen internal control by separating functions.*

**Keywords:** *Sales Accounting Information System, Cash Sales System, Internal Control*

## 1. Pendahuluan

Persaingan yang semakin cepat dan kompetitif pada segala sektor bisnis di Indonesia membuat informasi menjadi kebutuhan yang sangat signifikan bagi perusahaan dimana jika perusahaan ingin *survive* maka harus mampu bersaing dalam memperluas usahanya demi mencapai tujuan. Perkembangan teknologi saat ini dengan sangat cepatnya membawa perubahan pada dunia bisnis yang mengakibatkan perubahan timbulnya kekuatan ekonomi global sehingga informasi suatu perusahaan tergantung dari kemampuannya berkompetisi secara global.

Keefektifan manajemen sangat bergantung dari sumber, keakuratan dan ketepatan waktu informasi yang dimiliki. Perusahaan merupakan suatu lembaga atau organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk di jual ke masyarakat dengan tujuan meraih laba atau keuntungan. Menurut Mulyadi (2017:202) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjual dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang, maka perlu disusun sistem informasi akuntansi yang berfungsi sebagai penyedia laporan keuangan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan guna mempermudah dalam pengambilan keputusan dan serta pengelolaan pada perusahaan.

Menurut Fajarsari *et al* (2020) aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan pada suatu usaha, aktivitas ini memerlukan pengelolaan yang baik, apabila terdapat kelemahan dalam pengelolaan aktivitas penjualan akan menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai yang berarti keuntungan perusahaan akan mengalami penurunan. Pengelolaan pada perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Salah satu cara memperoleh laba adalah dengan cara melakukan penjualan secara efektif dan efisien. Secara umum dalam perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang akan dijalankannya. Aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, akan tetapi bagian awal dari bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pesanan konsumen, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan.

Aktivitas perusahaan dapat dikatakan efektif tergantung pada kebijakan manajemen, pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian internal, untuk itu semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi semua peraturan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian internal merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci – kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan, supaya tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan. Sistem penjualan yang baik apabila pengendalian internal dapat terlaksana dengan baik dan terkendali sesuai dengan kriteria – kriteria yang telah ditentukan oleh pihak manajemen. Pengendalian internal adalah suatu sarana yang diciptakan oleh pimpinan dan proses yang didesain untuk memberikan mengendalikan jalannya perusahaan dengan efektif dan efisien serta dapat mencapai tujuan, kekurangan tenaga profesional dan minimnya integritas personal di dalam organisasi tersebut, hal ini menuntut adanya efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan operasional organisasinya seperti pembelian dan penjualan [3].

Pengendalian internal mampu membantu dalam melindungi aset perusahaan, memverifikasi keakuratan dan keakuratan data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasional, dan mencegah *manager* menyimpang dari kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Untuk mengelola kegiatan perusahaan secara efektif, efisien dan ekonomis, maka dapat diperlukan pengendalian internal yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat diandalkan. Manajemen bertanggung jawab untuk menyediakan perusahaan dengan pengendalian internal yang baik.

Penelitian Irton & Purwanto (2018) dengan judul Dampak Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Lembaga Mikro Syariah Hasil penelitian memperlihatkan bahwa penerapan SIA telah berhasil memperbaiki pengendalian internal khususnya dalam pembatasan informasi, dalam mendeteksi kemungkinan kecurangan di kemudian hari, serta meningkatkan kesadaran pentingnya pengendalian internal dalam pengendalian anggaran.

Penelitian terdahulu Rachman *et al* (2021) dengan judul Sistem Informasi Akuntansi Penjualan *Spare Part* Pada PT Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo Makassar Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan *spare part* yang diterapkan telah sesuai dengan teori sehingga mampu menghasilkan informasi yang cukup andal, seperti adanya kesesuaian antara tugas dan tanggungjawab masing – masing bagian.

Penelitian terdahulu Betah *et al* (2021) dengan judul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Melodi Asri Bitung Hasil penelitian yang diperoleh bahwa PT Melodi Asri Bitung telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang cukup baik, dengan digunakannya formulir, catatan, prosedur, laporan, sumber daya manusia, dan peralatan yang telah memenuhi fungsi dan tujuan sistem informasi akuntansi penjualan.

Penelitian terdahulu Rasyid & Haryati (2019) dengan judul Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada PT Buana Sultra Mandiri Hasil penelitian ini berupa rekomendasi untuk pembuatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan tunai pada PT Buana Sultra Mandiri yang bermanfaat dalam proses kerja dan pengawasan serta pengambilan keputusan perusahaan.

Penelitian terdahulu Fatmawati Dwi (2019) dengan judul Penerapan Sistem Informasi Penjualan Di Unit Perdagangan Koperasi Unit Desa Pakis Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan sistem informasi penjualan di unit perdagangan desa Pakis masih manual dan membutuhkan penguatan pengendalian internal, sehingga dibutuhkan penyempurnaan atas penerapan sistem penjualan di unit perdagangan. Rekomendasi diberikan dengan mengusulkan kepada entitas untuk dokumentasi dan pengarsipan dokumen yang dibutuhkan, menerapkan sistem akuntansi penjualan tunai yang dengan memisahkan *job description* yaitu fungsi pramuniaga dengan fungsi kasir, penambahan fungsi untuk catatan penjualan serta fungsi keuangan dan akuntansi.

Penelitian terdahulu Firdaus *et al* (2021) dengan judul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Dealer CV Fortuna Motorindo Sidoarjo Hasil penelitian ini menunjukkan sistem informasi akuntansi telah memadai, akan tetapi pelaksanaan penjualan kredit belum bisa dikatakan memadai, akan tetapi pelaksanaan penjualan kredit belum bisa dikatakan memenuhi pengendalian internal. Terlihat dari sisi struktur organisasi yang perlu diperbaiki karena seharusnya ada bagian *Pre Delivery Inspection* man sebelum ke bagian pengiriman, masing – masing fungsi sudah menjalankan fungsinya dengan baik kecuali fungsi gudang yang harus diperbaiki dalam prosedur pengeluaran barang dari gudang, namun sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada CV Fortuna Motorindo Sidoarjo sudah memenuhi unsur pengendalian intern dari sisi praktik yang sehat.

CV Patriot Baja Mas merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan rangka atap baja ringan dan spandek pasir, yang biasanya digunakan untuk bahan konstruksi, terutama bagian atap bangunan. Permasalahan yang dihadapi CV Patriot Baja Mas adalah sistem informasi penjualan yang belum diterapkan dan dilaksanakan dengan baik karena masih dilakukan secara manual yang dapat menyebabkan banyaknya permasalahan atas pengolahan data dan prosedur. Adanya penumpukan fungsi – fungsi pada bagian administrasi dan merangkap sebagai akuntansi, dan tidak adanya proses alur pekerjaan yang jelas yang mengakibatkan tidak efektifnya aktivitas penjualan.

Adanya sistem informasi penjualan yang terorganisir dengan baik, aktivitas penjualan diharapkan berjalan dengan baik dan benar yang akan membantu memberikan informasi yang akurat bagi manajemen, untuk meningkatkan efektivitas pengendalian internal serta mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan. Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang akan diangkat tersebut maka dalam penelitian ini dapat mengambil judul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal Di CV Patriot Baja Mas”. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan untuk meningkatkan pengendalian internal di cv patriot baja mas.

## 2. Metode Penelitian

Data Primer yang digunakan adalah data yang didapatkan melalui pengamatan secara langsung dilapangan dengan meneliti pengendalian internal yang terjadi di CV Patriot Baja Mas. Data Sekunder yang digunakan merupakan data yang ada dalam perusahaan seperti profil

perusahaan, *job description*, dan fungsi organisasi perusahaan. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, studi pustaka dan dokumentasi. Analisis penelitian menggunakan teknik analisis kualitatif yaitu dengan pengamatan langsung dan mendeskripsikan permasalahan yang terjadi di CV Patriot Baja Mas kemudian dijadikan usulan atau rekomendasi untuk menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan. Analisis data adalah menyusun data yang diperoleh oleh hasil observasi, wawancara, maupun dari dokumentasi dengan mengelompokkan data, menjabarkan melakukan analisis, memilih dan memilah data yang dianggap penting untuk dipelajari, dan terakhir peneliti akan membuat kesimpulan dari data tersebut sehingga dapat dimengerti terutama diri sendiri maupun orang lain yang membaca data tersebut [9]. Menurut Sugiyono (2017) analisis deskriptif kualitatif adalah yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara menggambarkan, mendeskripsikan yang telah terkumpulkan sebagaimana adanya tanpa bermaksud untuk membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum maupun general.

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### 3.1. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Di CV Patriot Baja Mas

Adapun catatan yang membentuk sistem penjualan tunai di CV Patriot Baja Mas adalah:

1. Catatan Akuntansi Yang Terkait Pada CV Patriot Baja Mas dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan
  - a. Jurnal penerimaan kas dibuat oleh bagian akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, diantaranya dari penjualan tunai.
  - b. Jurnal penjualan dibuat oleh bagian administrasi penjualan untuk mencatat dan meringkas data penjualan setiap harinya.
  - c. Kartu Gudang, catatan ini digunakan oleh bagian gudang, untuk memperbaharui jumlah keluar masuknya barang.
2. Dokumen yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan tunai di CV Patriot Baja Mas sebagai berikut :
  - a. Faktur Penjualan Tunai  
Dokumen penjualan ini dibuat oleh bagian staff administrasi untuk mengetahui barang yang dibeli, jumlah barang, dan jumlah yang harus dibayarkan. Jika sudah di cap lunas oleh bagian staff administrasi maka barang tersebut sudah dibayar.
  - b. Surat Jalan  
Dokumen yang wajib disertakan pada bagian pengiriman berjarak dekat ataupun jauh. Adanya surat jalan maka bagian gudang dan bagian pengiriman bisa melakukan pengecekan barang apa saja yang dikirim dan disesuaikan sama data lainnya, untuk memeriksa apakah barang yang dikirim kepada konsumen sudah benar.
3. Prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada CV Patriot Baja Mas adalah :
  - a. Bagian Penjualan  
Bagian ini bertanggungjawab sebagai penerima *order* pembeli dan pertimbangan harga, kemudian memberikan orderan kepada bagian administrasi untuk pembuatan surat jalan dan faktur penjualan.
  - b. Bagian Administrasi  
Menerima *order* dari bagian penjualan, bagian administrasi menerbitkan faktur penjualan yang disertai dengan cap lunas, setelah di cap lunas lalu bagian administrasi membuat surat jalan untuk ke bagian gudang.
  - c. Bagian Gudang  
Menerima surat jalan dari bagian administrasi, kemudian mengecek persediaan barang dan mempersiapkan barang lalu membuat surat jalan untuk diserahkan ke bagian pengiriman.
  - d. Bagian Pengiriman  
Menerima Surat Jalan dari gudang, lalu membandingkan sebagai bahan pertimbangan untuk kemudian dikirim kepada pelanggan, dan menyerahkan surat jalan dan barang kepada pelanggan.
4. Fungsi-fungsi yang terkait dalam pelaksanaan sistem penjualan tunai pada CV Patriot Baja Mas:

- a. Fungsi Penjualan  
Fungsi ini bertanggungjawab sebagai penerima order pembeli dan pertimbangan harga barang kemudian menyerahkan order ke bagian administrasi.
- b. Fungsi administrasi  
Fungsi ini bertanggungjawab dalam pembuatan faktur penjualan dan tanggungjawab sebagai pencatatan transaksi penjualan dan membuat laporan penjualan.
- c. Fungsi gudang  
Fungsi ini bertanggungjawab untuk mengecek dan menyiapkan barang kemudian menyerahkan kepada fungsi pengiriman.
- d. Fungsi pengiriman  
Fungsi ini bertanggungjawab untuk memastikan barang selamat dan tertata baik kepada pembeli dengan tepat waktu.

### 3.2. Analisis Pengendalian Internal Yang Terjadi Di CV Patriot Baja Mas

Penerapan pengendalian internal pada CV Patriot Baja Mas berdasarkan hasil pengamatan langsung masih belum berjalan dengan baik sesuai dengan prosedur. Di CV Patriot Baja Masih ada beberapa kelemahan dalam melaksanakan kegiatan yaitu :

1. Fungsi kasa dan fungsi akuntansi  
CV Patriot Baja Mas belum terdapat fungsi kasa dan fungsi akuntansi yang berperan memantau keluar masuknya transaksi yang terjadi dan pencatatan laporan keuangan untuk menyediakan berbagai informasi mengenai berbagai macam transaksi keuangan pada CV Patriot Baja Mas.
2. Pengendalian terhadap dokumen penjualan tunai  
Dokumen penjualan tunai hanya menggunakan faktur penjualan dan surat jalan yang mengakibatkan tidak efektifnya kegiatan perusahaan, belum adanya Faktur Penjualan COD dan surat permintaan barang yang dapat memperlancar kegiatan perusahaan.
3. Prosedur yang membentuk sistem informasi  
CV Patriot Baja mas belum melakukan prosedur yang sesuai dengan teori dimana bagian kasa dan bagian jurnal masih merangkap di bagian administrasi dengan tidak adanya pemisahan fungsi maka perusahaan akan berjalan tidak efektif dan perusahaan juga berjalan dengan pedoman yang tidak jelas dan baku.

### 3.3. Identifikasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada CV Patriot Baja Mas

Menurut hasil penelitian sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Patriot Baja Mas yang belum memadai, hal ini terlihat dari kurang diterapkannya salah satu komponen sistem informasi akuntansi, yaitu sebagai berikut:

1. Karyawan yang kompeten  
Hasil analisa yang ditinjau dari karyawan yang kompeten yang sesuai dengan teori yang dilakukan perusahaan dengan melalui penyeleksian calon karyawan dan training sudah terlaksana dengan baik dan sudah cukup efektif untuk menghasilkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya.
2. Alat yang digunakan  
Formulir yang digunakan mengandung pengendalian internal, seperti formulir yang dibedakan warnanya dan adanya tembusan atau copy untuk mempermudah pendistribusian informasi serta terdapat nomor pada formulir sehingga mempermudah dalam pencarian kembali apabila dimasa yang akan datang.
3. Sistem dan prosedur yang digunakan  
Menurut hasil penelitian sistem yang diterapkan belum menggunakan komputerisasi namun menggunakan secara manual sehingga mempengaruhi cara kerja organisasi, cara pengambilan keputusan, serta pemanfaatan fungsi akuntansi yang mengalami hambatan.

### 3.4. Analisis Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang terjadi di CV Patriot Baja Mas sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan masih menggunakan sistem secara manual belum terkomputerisasi. Sistem penjualan pada CV Patriot Baja Mas menggunakan sistem penjualan tunai. Sistem penjualan tunai yaitu pelanggan langsung datang ke CV Patriot Baja Mas atau bisa menggunakan order lewat telepon atau kebagian penjualan/sales dan membeli barang secara *cash* atau transfer.

#### 1. Fungsi – fungsi yang terkait pada CV Patriot Baja Mas

Pada CV Patriot Baja Mas terdapat fungsi yang belum ada yaitu: a) Fungsi Akuntansi yang bertanggungjawab mencatat transaksi penjualan kredit atau tunai, membuat jurnal penjualan dan laporan keuangan. b) Fungsi Kasa yaitu fungsi kasir dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab sebagai penerima kas masuk dari penjualan barang dari pembeli.

#### 2. Dokumen yang terkait pada CV Patriot Baja Mas

Pada CV Patriot Baja Mas dokumen yang digunakan adalah Faktur Penjualan dan Surat Jalan rangkap tiga yang masing-masing untuk pelanggan, arsip perusahaan, dan untuk pemilih perusahaan. Alangkah baiknya jika dilengkapi dengan faktur penjualan *cash on delivery* (COD) karena masih banyak permintaan barang yang meminta pembayaran di tempat sebagai jaminan penyerahan atau bukti bahwa barang yang dikirim sesuai dengan pesanan yang dibeli.

<b>CV.PATRIOT BAJA MAS</b>			
<b>JL. Bantar Gebang-Setu, Kel. Padurenan</b> <b>Kec. Mustika Jaya, Kota Bekasi</b> Telp : (021) 2908.0315 Email : patriotbaja123@gmail.com			
<b>FAKTUR PENJUALAN COD</b>			
			Kepada Yth,
No.Kwitansi 0001			
Banyaknya	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
		Jumlah Uang Muka Sisa	
Tanda Terima		Hormat Kami	

Sumber: Hasil Penelitian (2022)

Gambar 1. Rekomendasi Fraktur Penjualan COD

Bagian gudang ditambahkan surat atau memo permintaan barang sehingga bagian gudang dapat memperlancar kegiatan-kegiatan aktivitas pada perusahaan tidak salah dalam memuat barang yang akan dikirim.

#### 3. Prosedur Penjualan pada CV Patriot Baja Mas

Prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai yang terjadi di CV Patriot Baja Mas belum efektif dan efisien sesuai dengan teori. Tidak adanya bagian jurnal dan penerimaan kas mengakibatkan sering terjadi salah hitung yang membuat laporan keuangan terhambat. Penerapan sistem informasi penjualan untuk meningkatkan pengendalian internal di CV Patriot Baja Mas yang belum cukup baik, yaitu belum adanya struktur organisasi sebagai pemisah fungsi yang mengakibatkan kurang efektif dan kurang efisiennya dalam menjalankan tugasnya. Alur pekerjaan di CV Patriot Baja Mas belum ada sehingga menyebabkan tidak optimalnya informasi dan mempengaruhi cara kerja organisasi, cara pengambilan keputusan, serta pemanfaatan fungsi akuntansi yang mengalami hambatan. Identifikasi penerapan yang sudah terjadi di CV Patriot Baja Mas dari hasil yang ditinjau langsung masih sangat lemah dari hasil penelitian yang dilakukan pada CV Patriot Baja yaitu dengan menyeleksi calon karyawan dengan baik dan sudah cukup efektif. Formulir yang digunakan mengandung pengendalian internal, seperti formulir yang dibedakan warnanya dan adanya tembusan atau copy untuk mempermudah informasi serta nomor pada formulir contohnya : faktur penjualan dan

surat jalan sehingga mempermudah dalam pencarian kembali apabila dimasa yang akan datang.

### 3.5. Unsur-Unsur Pengendalian Internal Yang Disarankan

Beberapa unsur yang disarankan untuk pengendalian internal terdiri dari 4 unsur, Adapun unsur yang dimaksud sebagai berikut :

1. **Struktur Organisasi**, organisasi merupakan salah satu fungsi pokok dari beberapa fungsi pokok manajemen, sehingga dalam melaksanakan aktivitas perusahaan demi kebutuhan operasional perusahaan, maka pemimpin perlu membentuk struktur organisasi sehingga karyawan dapat bekerja secara efektif dan efisien. Aktivitas CV Patriot Baja Mas masih terdapat kelemahan dalam struktur organisasi yaitu tidak adanya pemisah fungsi bagian administrasi dan bagian akuntansi, hal ini menyebabkan tidak efektifnya dalam laporan penjualan. Laporan penjualan menjadi sering terlambat dimana arsip tidak teratur dan proses laporan menjadi tidak efektif. Fungsi gudang tidak terpisah dengan pengurus pengiriman, fungsi pengiriman seharusnya terpisah oleh fungsi gudang dikarenakan dapat menyebabkan terjadinya kesalahan dalam pengiriman barang, kekurangan atau kelebihan kuantiti barang, dan bagian gudang tidak mencatatnya ke kartu stok barang masuk atau keluarnya barang dan membuat terjadinya selisih stok.
2. **Sistem otorisasi dan prosedur**, organisasi harus membuat system yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas berjalannya setiap transaksi yang terjadi. Sistem otorisasi dan pencatatan harus diotorisasi oleh pihak yang berwenang untuk menunjukkan kebenaran dokumen dan catatan. Pada CV Patriot Baja Mas, penerimaan order diotorisasi oleh fungsi penjualan berdasarkan harga jual yang telah disepakati, syarat penjualan yang telah disetujui oleh pemilik perusahaan.
3. **Praktik Yang Sehat**, praktik yang sehat merupakan hal yang penting dalam perusahaan karena untuk menjamin kelancaran kegiatan-kegiatan perusahaan. Untuk menciptakan praktik yang sehat formulir yang penting digunakan dalam faktur penjualan tunai yang dibuat oleh bagian administrasi penjualan dirancang bernomor urut cetak, dan setiap transaksi hanya akan terjadi jika telah mendapat otorisasi dari yang berwenang. Dengan demikian formulir yang digunakan sebagai media yang bertujuan untuk mengawasi semua transaksi yang terjadi dalam perusahaan. Otorisasi yang berwenang tersebut berupa tanda tangan pada faktur penjualan dan surat jalan.
4. **Karyawan yang kompeten**, hasil analisa yang ditinjau dari karyawan yang kompeten yang sesuai dengan teori yang dilakukan perusahaan dengan melalui penyeleksian calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dibuat oleh perusahaan untuk memperoleh karyawan yang mempunyai keahlian dan keterampilan yang sesuai serta memiliki tanggungjawab terhadap pekerjaan yang dilakukan, CV Patriot Baja Mas mengadakan seleksi calon karyawan meliputi tes wawancara dan sudah terlaksana dengan baik dan sudah cukup efektif untuk menghasilkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya.

### 3.6. Temuan dan Kendala

Adapun temuan dan kendala yang terjadi di CV Patriot Baja Mas yang diperoleh dari penelitian yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan untuk meningkatkan pengendalian internal sebagai berikut :

1. Belum adanya struktur organisasi yang memisahkan fungsi-fungsi yang mengakibatkan tidak efektifnya dalam menjalankan tanggung jawab.
2. Sumber daya manusia yang belum memadai jadi sangat rentan untuk kekayaan perusahaan tidak terjamin keamanannya, informasi akuntansi yang tidak teliti karena tidak adanya bagian khusus akuntansi dan belum adanya sistem yang terkomputerisasi jadi mengakibatkan keterlambatan laporan. Seperti bagian administrasi yang merangkap sebagai bagian akuntansi.
3. Bagian gudang yang merangkap sebagai pengurus pengiriman yang menyebabkan bagian gudang tidak mengisi kartu stok masuk atau keluarnya barang. Hal ini

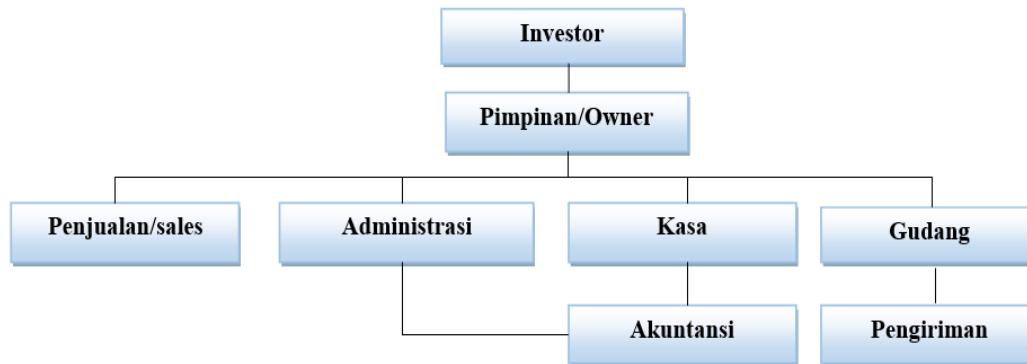
mengakibatkan sering terjadinya selisih stok barang yang berbeda di gudang dan catatan stock *update* dari administrasi penjualan.

4. Tidak adanya alur pekerjaan dan proses yang jelas yang mengakibatkan *miss communication* serta tidak ter-managernya aktivitas perusahaan dengan sempurna.

### 3.7. Solusi/Usulan Produk atau Jasa Penyelesaian Masalah

Rekomendasi solusi usulan atas kelemahan yang terjadi di CV Patriot Baja Mas sebagai berikut :

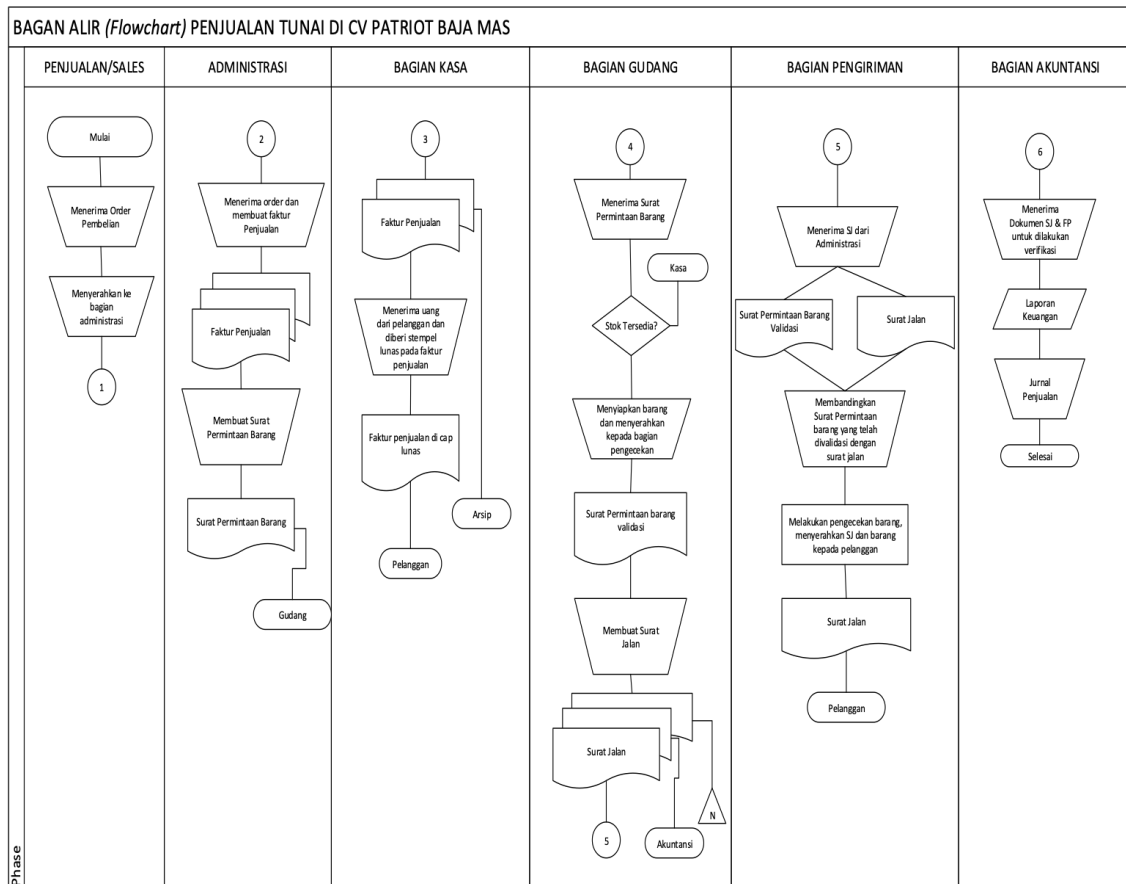
1. Membuat struktur organisasi supaya setiap karyawan mengetahui alur hubungan kinerja dengan jelas dan mempunyai tanggungjawab agar tidak tumpang tindih dalam melaksanakan tugas-tugasnya, karena struktur organisasi sangat diperlukan dalam suatu perusahaan guna memperoleh hasil kerja yang efektif dan efisien dalam mencapai satu tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dengan demikian masing – masing kegiatan dapat diarahkan secara teratur. Mengatasi masalah yang terjadi sebaiknya CV Patriot Baja Mas mempunyai fungsi tugas masing – masing dengan tanggung jawabnya sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.



Sumber: Diolah oleh penulis

Gambar 2. Struktur Organisasi

2. Menertibkan fungsi bagian administrasi sesuai dengan kewajiban dan tanggungjawabnya dengan menambah karyawan untuk bagian akuntansi dan bagian kasa. Dengan adanya bagian akuntansi dan kasa maka semua transaksi yang terjadi di CV Patriot Baja Mas dapat teratasi dan bagian administrasi akan fokus terhadap laporan penjualan. Dan untuk bagian gudang solusi yang diperlukan yaitu menambahkan karyawan sebagai admin gudang yang bertugas membuat dokumen yang terkait dalam proses pengiriman dan pencatatan keluar masuknya barang dan bagian gudang akan fokus terhadap pengecekan barang dan muat barang supaya tidak ada kelebihan barang saat barang di kirim.
3. Hal ini menandakan lemahnya internal control karena kurangnya komunikasi yang *up to date* antara administrasi penjualan dan bagian gudang. Ini menyebabkan kesalahan informasi yang disampaikan kepada pelanggan. Sehingga solusi dari pemecahan tersebut adalah, bagian administrasi membuat surat permintaan barang untuk bagian gudang sehingga bagian gudang melakukan *update* ke dalam kartu stok secara teratur.
4. Membuat bagan alir (*flowchart*) supaya alur atau prosedur perusahaan tertata dengan baik, untuk mengembangkan rencana bisnis selanjutnya dan dapat meningkatkan sistem pengendalian internal pada perusahaan. Dengan adanya *flowchart* di perusahaan menciptakan kerangka berpikir yang menjadi akar solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi perusahaan.



Sumber: Diolah oleh penulis  
Gambar 3. *Flowchart* Penjualan Tunai

Penjelasan rekomendasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada CV Patriot Baja Mas adalah :

1. Bagian penjualan /sales
  - a. Menerima *order* dari pembeli/pelanggan
  - b. Mencatat orderan pada surat pesanan
2. Bagian administrasi
  - a. Menerima surat pesanan dari bagian penjualan
  - b. Membuat faktur penjualan sebanyak 3 rangkap kemudian yang diberikan kepada :
    - 1) Lembar 1 dan 2 diberikan kepada kasa
    - 2) Untuk lembar ke 3 di pakai sebagai arsip penjualan
3. Bagian Kasa
  - a. Menerima faktur penjualan lembar 1 dan 2 dari bagian administrasi.
  - b. Selanjutnya, menerima uang dari pembeli
  - c. Memberikan lembar ke 1 faktur penjualan dan stempel cap lunas diberikan kepada pelanggan
  - d. Untuk lembar ke 2 di arsipkan untuk dilaporkan ke pimpinan
4. Bagian Gudang
  - a. Menerima surat permintaan barang dari bagian administrasi
  - b. Jika tidak tersedia akan dikembalikan ke bagian kasa, jika stoknya tersedia akan dilanjutkan.
  - c. Menyiapkan barang lalu diserahkan ke bagian pengecek barang.
  - d. Surat permintaan barang diterbitkan oleh bagian gudang beserta barang akan diberikan ke bagian pengiriman.

- e. Surat jalan dibuat 3 rangkap kemudian yang diberikan kepada :
  - 1) Lembar ke 1 diberikan kepada pelanggan.
  - 2) Lembar ke 2 diberikan kepada akuntansi.
  - 3) Lembar ke 3 untuk arsip bagian gudang.
5. Bagian Pengiriman
  - a. Menerima surat permintaan barang dan surat jalan dari bagian gudang.
  - b. Dibandingkan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan pengecekan pada barang sebelum barang dikirim.
  - c. Melakukan pengemasan dan pengecekan barang setelah surat jalan diterbitkan oleh bagian Gudang bersama dengan barang akan diberikan kepada pembeli/pelanggan.
6. Bagian Akuntansi
  - a. Menerima dokumen faktur penjualan, surat jalan dari bagian pengiriman untuk dilakukan verifikasi.
  - b. Membuat laporan keuangan.
  - c. Menjurnal penjualan.
  - d. Selesai

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisis yang dilakukan di CV Patriot Baja Mas sebagaimana yang telah diuraikan, maka selanjutnya dapat ditarik kesimpulan terhadap keadaan di perusahaan. Setelah melakukan pembahasan terhadap data yang diperoleh dari CV Patriot Baja Mas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa pengendalian internal yang belum memadai dan bisa dilihat dari masih adanya perangkapan fungsi pada bagian administrasi mengakibatkan bagian administrasi kesulitan dalam mengerjakan tugasnya dengan tepat waktu. Bagian gudang yang merangkap dengan pengurus pengiriman yang memicu aktivitas operasi penjualan tidak berjalan dengan lancar. Hal ini juga dapat menyulitkan pimpinan dalam memantau setiap kegiatan operasional penjualan yang terjadi di perusahaan serta CV Patriot Baja Mas belum sepenuhnya menerapkan pengendalian internal penjualan yang sesuai. Maka rekomendasi untuk menerapkan sistem informasi penjualan adalah membuat struktur organisasi dan alur kerja yang jelas dengan memisahkan *job description* untuk memperkuat pengendalian internal dengan melakukan pemisahan fungsi.

#### Referensi

- [1] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, Empat. Jakarta, 2017.
- [2] H. Fajarsari, H. A. Djohan, A. Setiawan, and M. Martini, "Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Kredit Pt. Xyz (Dealer Resmi Mitsubishi Cabang Semarang)," *J. AkunStie*, vol. 6, no. 2, pp. 111–124, 2020, doi: 10.32767/jas.v6i2.1144.
- [3] R. Aulia, "Analisis Sistem Pengendalian Intern Pembelian dan Penjualan Batubara Pada PT. Berkat Banjar Mandiri Kabupaten Banjar," *JIEB J. Ilm. Ekon. Bisnis*, pp. 2013–2015, 2021.
- [4] Irtan and M. I. Purwanto, "Terhadap Efektifitas Pengendalian Internal," *J. Ekon. Islam*, vol. 18, no. 1, 2018.
- [5] J. Betah, I. Elim, and L. M. M. P. Sia, "Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Melodi Asri Bitung," *J. EMBA J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt.*, vol. 9, no. 1, pp. 282–288, 2021.
- [6] Rasyid and Haryati, "Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada PT. Buana Sultra Mandiri," *J. Ilm. Ilmu Komput.*, vol. 5, no. 1, pp. 25–29, 2019, doi: 10.35329/jiik.v5i1.35.
- [7] Y. A. A. Fatmawati Dwi, "Jurnal ilmiah bisnis dan perpajakan," pp. 24–37, 2019.
- [8] E. Firdaus, N. L. Inayah, and K. Hidayati, "Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern pada Dealer CV," *UAJ UBHARA Account. J.*, vol. 1, no. 1, pp. 159–168, 2021.
- [9] P. Meilasari, C. Muchlis, and R. Purwanti, "Analisis Sistem Pengendalian Internal Dalam Pencegahan Kredit Macet Bumdes," *J. Proaksi*, vol. 7, no. 2, pp. 169–175, 2020.
- [10] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV, 2017.