

**Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal pada PT
Dwi Ola**

Tsyaniah

Universitas Bina Darma
tsyaniah1371@gmail.com

ABSTRACT

The sales accounting information system and internal control are crucial components in ensuring the operational effectiveness and accuracy of financial statements in the company. This study focuses on PT Dwi Ola, which relies on LPG gas sales, to analyze the implementation of cash and credit sales accounting information systems as well as existing internal controls. The results of the study show that although the accounting information system at PT Dwi Ola already includes transaction recording and sales reports, there are still weaknesses in system integration that result in inconsistencies between physical stock and system records. In addition, internal controls are not optimal, with a lack of separation of duties and a robust authorization system, potentially increasing the risk of fraud. This study recommends the importance of separation of functions, improvement of internal control systems, and increased supervision to improve efficiency and accuracy in the sales process and recording of transactions in the company.

Keywords: accounting, internal control, PT Dwi Ola.

ABSTRAK

Sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal merupakan komponen krusial dalam memastikan efektivitas operasional dan akurasi laporan keuangan di perusahaan. Penelitian ini berfokus pada PT Dwi Ola, yang mengandalkan penjualan gas LPG, untuk menganalisis implementasi sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit serta pengendalian internal yang ada. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun sistem informasi akuntansi di PT Dwi Ola sudah mencakup pencatatan transaksi dan laporan penjualan, masih terdapat kelemahan dalam integrasi sistem yang mengakibatkan ketidaksesuaian antara stok fisik dan catatan sistem. Selain itu, pengendalian internal belum optimal, dengan kurangnya pemisahan tugas dan sistem otorisasi yang kuat, berpotensi meningkatkan risiko kecurangan. Penelitian ini merekomendasikan pentingnya pemisahan fungsi, perbaikan sistem pengendalian internal, dan peningkatan pengawasan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam proses penjualan serta pencatatan transaksi di perusahaan.

Kata kunci : akuntansi, pengendalian internal, PT Dwi Ola.

PENDAHULUAN

Sistem yang sangat penting bagi setiap organisasi ataupun perusahaan ialah sistem informasi akuntansi. Dengan tujuan untuk menyajikan informasi yang di perlukan untuk membuat perencanaan, pengelolaan sumber daya, penilaian kinerja serta pengambilan keputusan dari informasi tersebut. Seiring berjalannya waktu dan dunia mulai mengalami perubahan perekonomian, jika perusahaan ingin mencapai target laba yang maksimal maka perusahaan dapat menyusun rencana strategis yang dianggap tepat berdasarkan kebutuhan dan keadaan perusahaan. Keuntungan yang diperoleh kegiatan utama perusahaan adalah penjualan yang tujuannya untuk menyelesaikan transaksi pembelian dan penjualan produk yang dijual.

Penjualan adalah elemen yang sangat penting dalam memastikan kinerja perusahaan tetap optimal karena mereka menjadi salah satu faktor yang sangat diutamakan. Untuk mendapatkan pemasukan atau keuntungan dari barang atau jasa yang dihasilkan dan ditawarkan oleh perusahaan. Diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai agar pengendalian internal penjualan dapat berjalan dengan efektif, membantu pemimpin perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Agar semua kegiatan penjualan perusahaan tercatat dan dilaporkan dengan akurat, kita perlu memasang sistem informasi akuntansi penjualan. Ini akan memungkinkan pemimpin untuk memanfaatkan data sebagai informasi yang relevan dalam proses pengambilan keputusan (Tyas, Sodik, and Anggarani 2023).

Maka pengendalian internal juga sangat penting bagi perusahaan karena pengendalian internal membantu menjaga aset perusahaan dari pencurian, kecurangan, dan kerugian lainnya sehingga menjamin stabilitas keuangan perusahaan. pengendalian internal juga memastikan keakuratan laporan keuangan yang diperlukan dalam pengambilan keputusan yang tepat dan dalam pelaporan kepada pemegang saham dan pihak-pihak yang berkepentingan. Selain itu, pengendalian internal dapat meningkatkan efisiensi operasional karena memastikan penggunaan sumber daya secara optimal dan proses bisnis berjalan dengan lancar.

Dari banyak penelitian yang mengambil tentang sistem informasi akuntansi penjualan salah satunya penelitian yang dilakukan oleh Maharani Intining Tyas, M. Sodik, Dwi Anggarani (2023) pada PT Jaya Makmur Abadi Menunjukkan bahwa proses, fitur, dan dokumentasi yang ada saat ini masih perlu diperkuat dan diperbaiki, sehingga menyebabkan kurang efisiennya sistem pengendalian intern. Tak hanya itu, penggunaan dokumen sebagai sarana informasi saja taklah memadai untuk menunjang manajemen dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan pemaparan diatas, terlihat bahwa penjualan adalah kegiatan terpenting yang dilakukan dalam bisnis. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mempelajari bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal di PT Dwi Ola.

TINJAUAN LITERATUR

Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi merupakan Suatu sistem yang sungguh dibutuhkan oleh perusahaan. Keberadaan sistem informasi akuntansi yang tepat memungkinkan dihasilkannya informasi yang bermutu. Hal ini membantu kemampuan manajemen untuk membuat keputusan yang tepat, yang mengarah pada percepatan pertumbuhan perusahaan.

Menurut (Susanto 2017:72), sistem informasi akuntansi (SIA) didefinisikan sebagai kumpulan (integritas) dari komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berkaitan dan saling bekerja sama satu dengan lainnya untuk mengolah transaksi keuangan yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.

Dari beberapa defenisi diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem informasi diantara berbagai sistem informasi yang digunakan

manajemen dalam mengelola perusahaan. Sistem informasi akuntansi berguna untuk memproses dan mengubah data transaksi yang nanti menjadi suatu informasi keuangan yang dapat menghasilkan informasi yang berkualitas berguna bagi perusahaan dan eksternal dalam organisasi perusahaan.

Pengendalian Internal

Penerapan pengendalian internal sangat penting bagi perusahaan untuk mencegah penipuan atau penyalahgunaan aset lainnya. Pengendalian merupakan proses yang mempengaruhi atau mengarahkan aktivitas suatu objek atau sistem.

Menurut (Muda et al, 2017:152) Pengendalian internal merujuk kepada segala rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu entitas bisnis dengan tujuan menjaga asetnya, memvalidasi keakuratan serta kehandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung kepatuhan terhadap kebijakan manajerial yang telah ditetapkan. Secara umum, pengendalian internal merupakan komponen integral dari setiap sistem yang digunakan sebagai prosedur dan panduan operasional perusahaan atau organisasi spesifik. Perusahaan umumnya menggunakan Sistem Pengendalian Internal untuk mengawasi operasi perusahaan dan mencegah penyalahgunaan sistem.

Berdasarkan definisi diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa definisi Pengendalian internal dirancang oleh manajemen untuk memberikan tingkat jaminan yang wajar mengenai efisiensi dan efektivitas operasi, keandalan (termasuk belanja modal), pelaporan keuangan, perlindungan aset, kepatuhan terhadap undang-undang dan peraturan lainnya.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, digunakan metode penelitian kualitatif yang berdasarkan teori-teori yang mendukung dalam hal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Intern dengan acuan yang relevan. Ditujukan untuk menggambarkan fenomena yang ada baik fenomena ilmiah maupun Rekayasa manusia. Penggunaan Metode penelitian kualitatif Pada PT Dwi Ola ini ialah bertujuan untuk menyusun teori berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan penelitian ini dilakukan.

Menurut (Sugiyono 2013:8) Metode penelitian kualitatif dinamakan sebagai metode baru, karena popularitasnya belum lama, dinamakan metode postpositivistik karena berlandaskan pada filsafat postpositivisme. Metode ini disebut juga sebagai metode artistik, karena proses penelitian lebih bersifat seni (kurang terpola), dan disebut sebagai metode interpretive karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

konsep penjualan

Konsep penjualan PT Dwi Ola, yang berfokus pada penjualan gas LPG, mengandalkan strategi pemasaran yang tepat melalui segmentasi pasar yang cermat, penetapan harga yang kompetitif, serta promosi yang dilakukan melalui berbagai saluran. Perusahaan ini juga memaksimalkan jaringan distribusi dan sistem logistik untuk

memastikan ketersediaan produk. Selain itu, PT Dwi Ola memberikan perhatian besar terhadap layanan pelanggan, pengiriman langsung, dan program loyalitas yang dirancang untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Dalam pelaksanaannya, PT Dwi Ola menggunakan sistem penjualan tunai/cash dan penjualan kredit.

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Analisis mengenai sistem informasi akuntansi penjualan Tunai PT Dwi Ola memberikan perhatian besar terhadap layanan pelanggan, pengiriman langsung yang dirancang untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dengan fungsi yang PT. Dwi Ola miliki terkait dalam sistem informasi Akuntansi penjualan tunai ialah fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menerima pesanan dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan memberikan faktur tersebut kepada pembeli untuk pembayaran ke bagian kas. Fungsi kas kemudian menerima pembayaran dari pembeli. Fungsi gudang menyiapkan barang yang dipesan dan menyerahkannya kepada pembeli. Fungsi pengiriman mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas, serta menyusun laporan penjualan. Fungsi akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas, serta menyusun laporan penjualan setelah transaksi selesai dilakukan. Semua fungsi ini bekerja bersama dalam struktur organisasi PT Dwi Ola untuk memastikan proses penjualan tunai berjalan dengan lancar dan efisien. Fungsi yg terkait pada PT Dwi Ola sudah sesuai dengan teori menurut (Muda et al, 2017).

Prosedur Order Penjualan Tunai di PT Dwi Ola dimulai dengan fungsi penjualan yang menerima pesanan dari pembeli dan mengeluarkan faktur penjualan tunai. Tujuan dari langkah ini adalah untuk memfasilitasi pembayaran barang kepada fungsi kas serta memberikan izin kepada fungsi gudang dan pengiriman untuk menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli. Selanjutnya, dalam Prosedur Penerimaan Kas, fungsi kas menerima pembayaran dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran berupa pita register kas dan cap "Lunas" pada faktur penjualan tunai. Tanda pembayaran ini memudahkan pembeli untuk mengambil barang dari fungsi pengiriman.

Dalam Prosedur Penyerahan Barang, fungsi pengiriman bertanggung jawab untuk menyerahkan barang kepada pembeli. Setelah barang diserahkan, dalam Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai, fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan tunai di dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas, serta mengurangi persediaan barang yang telah terjual dalam kartu persediaan. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank mewajibkan semua kas yang diterima pada hari yang sama untuk segera disetorkan ke bank oleh fungsi kas dalam jumlah penuh. Kemudian, dalam Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan bukti setor bank yang diterima dari fungsi kas.

Terakhir, dalam Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan, fungsi akuntansi menyusun ringkasan harga pokok penjualan dari data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan ringkasan ini, fungsi akuntansi membuat bukti memorial yang berfungsi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Analisis mengenai sistem informasi akuntansi penjualan Kredit PT Dwi Ola memberikan keringan besar terhadap layanan pelanggan, pengiriman langsung yang dirancang untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dengan fungsi yang PT. Dwi Ola miliki terkait dalam sistem informasi Akuntansi penjualan tunai ialah fungsi Fungsi Penjualan bertanggung jawab atas penerimaan surat pesanan pembelian dari pelanggan, penyusunan surat order penjualan, serta pengajuan permohonan persetujuan kredit kepada departemen kredit. Fungsi Kredit bertanggung jawab untuk memeriksa data kredit pelanggan, termasuk sejarah kredit dan batas kredit yang dimiliki, serta memberikan persetujuan kredit untuk surat order penjualan setelah proses pemeriksaan selesai. Fungsi Gudang bertanggung jawab untuk mempersiapkan barang yang akan dikirim sesuai dengan surat order penjualan. Fungsi Pengiriman bertanggung jawab untuk mengirimkan barang sesuai dengan surat order penjualan yang telah diotorisasi oleh bagian kredit kepada pelanggan, serta memastikan bahwa barang yang dikirim telah tiba di tangan pelanggan yang tercantum dalam surat order tersebut. Fungsi Penagihan bertanggung jawab untuk menyusun dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta mencatat setiap transaksi penjualan dalam jurnal penjualan. Fungsi Piutang bertanggung jawab untuk mengunggah transaksi penjualan kredit ke rekening pelanggan yang terkait. Fungsi yg terkait pada PT Dwi Ola sudah sesuai dengan teori menurut (Muda et al, 2017).

Prosedur penjualan kredit di PT Dwi Ola dimulai dengan adanya permintaan kredit yang diajukan melalui bagian penjualan. Setelah menerima permintaan tersebut, seorang pemimpin memiliki wewenang penuh untuk menyetujui atau menolak permintaan kredit berdasarkan evaluasi kelayakan pelanggan. Setelah permintaan kredit disetujui, tim penjualan melanjutkan dengan pembuatan order penjualan yang mencakup detail pesanan dan persyaratan kredit yang telah disepakati.

Setelah order penjualan dibuat dan disetujui, bagian pengiriman bertanggung jawab untuk menyerahkan barang kepada pembeli. Pengiriman dilakukan dengan membawa faktur penjualan kredit yang berfungsi sebagai bukti transaksi dan rincian barang yang dikirim. Pembeli menerima barang bersama faktur penjualan kredit yang akan digunakan untuk proses pembayaran angsuran dalam prosedur penagihan, tim penjualan mencatat angsuran biaya yang dikeluarkan oleh pelanggan pada nota tagihan. Nota tagihan ini mencatat jumlah yang telah dibayar dan sisa yang masih harus dibayar oleh pelanggan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Penagihan dilakukan secara berkala sesuai dengan ketentuan dalam perjanjian kredit.

Terakhir, bagian kas perusahaan bertanggung jawab untuk mencatat piutang dalam prosedur pencatatan piutang. Piutang dicatat berdasarkan angsuran yang telah dibayarkan oleh pelanggan dan sisa hutang yang masih harus dilunasi. Fungsi akuntansi mencatat semua transaksi piutang ini ke dalam jurnal piutang untuk memastikan bahwa semua transaksi tercatat dengan akurat dan transparan.

Flowchart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Analisis alur sistem akuntansi penjualan tunai pada PT Dwi Ola adalah menerima surat order dari pembeli, kemudian bagian penjualan membuat nota pembelian sebanyak 2

rangkap ini diberikan kepada bagian akuntansi dan nota penjualan 2 rangkap yang selanjutnya diberikan kepada bagian gudang. Dilanjutkan dengan bagian Gudang menerima Nota Pembelian dan menyiapkan pesanan Gas yg dipesan oleh pelanggan dan membuat surat jalan untuk diserahkan kepada bagian Pengiriman. Kemudian bagian Akuntansi membuat Nota penjualan serta memberikan cap Lunas pada Nota pembelian setelah pelanggan membayar lunas kepada bagian penjualan, setelah itu mencatat pada Laporan penjualan tunai. Surat jalan yg diserahkan kepada bagian pengiriman serta Gas yg sudah dipesan akan diantar kepada pelanggan.

Flowchart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Analisis alur sistem akuntansi penjualan kredit di PT Dwi Ola dimulai ketika perusahaan menerima pesanan dari pelanggan, baik secara langsung maupun melalui telepon. Setelah itu, bagian penjualan menyiapkan nota penjualan dalam empat rangkap, yang kemudian diserahkan kepada bagian gudang. Bagian gudang, setelah menerima nota penjualan, bertugas untuk menyiapkan barang yang dipesan, membuat surat jalan, dan menyerahkannya kepada bagian pengiriman. Selanjutnya, pihak Akuntansi membuat nota penjualan dan memberikan otorisasi kredit, sebelum menyerahkannya kepada bagian penagihan. Setelah semua proses tersebut selesai, surat jalan dan nota penjualan diserahkan kepada bagian pengiriman bersamaan dengan pengiriman yg sudah dipesan akan diantar kepada pelanggan.

Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Dwi Ola

Dalam penelitian ini, hasil dari wawancara dan observasi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT Dwi Ola mengungkapkan beberapa temuan penting. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan di perusahaan ini mencakup pencatatan transaksi penjualan, pengelolaan persediaan barang, serta pembuatan laporan penjualan secara berkala. Namun, sistem yang digunakan saat ini masih bersifat manual dengan bantuan spreadsheet, sehingga rentan terhadap kesalahan manusia dan memerlukan waktu yang lama untuk proses rekonsiliasi data.

Selain itu pihak Akuntansi menunjukkan bahwa sistem informasi yang ada belum terintegrasi dengan baik antara bagian penjualan, Kas dan Administrasi dan Bank, sehingga menghambat proses pengambilan keputusan yang cepat dan akurat. Contohnya, sering terjadi ketidaksesuaian antara stok fisik dan catatan dalam sistem, yang disebabkan oleh ketidakakuratan dalam pencatatan penjualan dan penerimaan barang.

Analisis Penerapan Pengendalian Internal Pada PT Dwi Ola

Dalam penelitian ini, hasil dari wawancara dan observasi mengenai beberapa elemen, antara lain pemisahan tugas, otorisasi transaksi, dan pengawasan fisik atas persediaan. Namun, dari hasil analisis, ditemukan bahwa pengendalian internal pada proses penjualan belum optimal. Terdapat beberapa kelemahan, seperti tidak adanya pemisahan tugas yang jelas antara kasir dan bagian akuntansi, yang memungkinkan terjadinya kecurangan (fraud)

Selain itu, tidak adanya sistem otorisasi yang kuat dalam transaksi penjualan membuat semua staf memiliki akses yang sama, termasuk dalam hal perubahan data penjualan. Hal ini meningkatkan risiko manipulasi data yang dapat merugikan perusahaan. Contohnya, terdapat beberapa kasus di mana transaksi penjualan tidak tercatat atau tercatat dengan jumlah yang tidak sesuai.

KESIMPULAN

1. Di PT dwi Ola masih menggunakan pencatatan manual dalam pelaporan keuangan maupun pencatatan keuangan lainnya.
2. Sistem Informasi Akuntansi penjualan pada PT Dwi Ola disini sering terjadi ketidaksesuaian antara stok fisik dan catatan dalam sistem, yang disebabkan oleh ketidakakuratan dalam pencatatan penjualan dan penerimaan barang.
3. Pengendalian Internal sering tidak adanya sistem otorisasi yang kuat dalam transaksi penjualan membuat semua staf memiliki akses yang sama, termasuk dalam hal perubahan data penjualan.

SARAN

1. Sangat disarankan adanya pemisahan fungsi secara tegas antara fungsi penjualan, fungsi karyawan dengan fungsi keuangan. Hal ini akan membuat kegiatan perusahaan akan berjalan lancar dan baik apabila setiap bagian menjalankan fungsi dan tugasnya masing-masing.
2. Memperbaiki sistem pengendalian internal yang ada, lebih memperhatikan tempat penyimpanan dokumen, merekrut karyawan sesuai dengan bidang dan keahliannya masing-masing sehingga setiap kegiatan dapat dipertanggung jawabkan, memisahkan fungsi dan tanggung jawab karyawan sesuai dengan tugasnya masing-masing serta meningkatkan sistem pengawasan dan pengendalian internal yang ada di perusahaan untuk mengatasi permasalahan dan kesalahan yang ada dalam melakukan penjualan dan mencatat transaksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, Dia. 2019. "ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERN DALAM PENJUALAN KREDIT." : 1-94.
- Muda, I, K Anwar, A Suhaili, and Kartim. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi*. ed. M.Si Dr. Arfan Ikhsan., SE., M.Si . Dr. Muammar Khaddafi., SE. Medan: Madenatera.
- Muhammad, Luqman Arif. 2024. "PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN." *Muhamad Luqman Arif* 15(1): 37-48.
- Rachmawati, Imelda Dian. 2018. *Sistem Informasi Akuntansi*. Sidoarjo: UMSIDA Press.
- Sugiyono. 2013. Alfabeta. *CV Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto, Azhar. 2017. *Lingga jaya Sistem Informasi Akuntansi Secara Terpadu*.
- Tyas, Maharani Intining, M. Sodik, and Dwi Anggarani. 2023. "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Pada Pt. Jaya Makmur Abadi." *JIRK*

Journal of Innovation Research and Knowledge 3(2): 297–306.