
ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT. JAYA MAKMUR ABADI

Oleh

Maharani Intining Tyas¹, M. Sodik², Dwi Anggarani³

^{1,2,3} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widyagama Malang

Email: ¹maharaniit91@gmail.com, ²hmsodik4@gmail.com,

³anggaraniuwg67@gmail.com

Article History:

Received: 17-06-2023

Revised: 22-06-2023

Accepted: 20-07-2023

Keywords:

Accounting Information System,
Sales, Internal Control

Abstract: The purpose of this research is to identify PR. Internal control and sales accounting information system Jaya Makmur Abadi. Qualitative descriptive research that uses qualitative data and is described descriptively is the research methodology used in this study. homework As a research subject, Jaya Makmur Abadi. Primary information is taken from PR documents. Jaya Makmur Abadi. Direct observation and conversations with the people involved were also carried out. The findings of this investigation suggest that the homework has caused the related functions to deviate from theory. The shipping feature is not used by Jaya Makmur Abadi. The concurrent work that the warehouse functions did emerge as a result of this. The procedures for cash and credit sales have not been carried out well enough, there are still procedures that have not been carried out.

PENDAHULUAN

Salah satu sistem yang sangat penting dalam setiap organisasi adalah sistem informasi akuntansi. Tujuannya adalah untuk memberikan manajer di berbagai tingkatan informasi yang mereka butuhkan. Mereka lebih mampu memenuhi tugasnya dalam hal perencanaan, pengelolaan sumber daya, penilaian kinerja, dan pengambilan keputusan berkat informasi tersebut. Setiap sistem akuntansi dibuat untuk menawarkan kontrol yang memadai yang menjamin semua transaksi diizinkan dan dicatat dengan benar. Sistem akuntansi menurut (Mulyadi, 2010:3) adalah suatu susunan dokumen, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan untuk menyampaikan data keuangan yang diperlukan oleh manajemen untuk mempermudah pengelolaan usaha. Juga untuk sistem informasi akuntansi penjualan yang mencakup seluruh komponen dokumen, catatan, prosedur, dan laporan mengenai proses penjualan yang harus didasarkan pada pengendalian internal yang memadai.

Penjualan sangat penting untuk kinerja perusahaan karena mereka dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan atau laba dari barang atau jasa yang diproduksi dan disediakan oleh perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai diperlukan agar pengendalian internal penjualan dapat beroperasi secara efektif, sehingga dapat membantu para pemimpin perusahaan menjalankan bisnisnya. Untuk memastikan

semua aktivitas penjualan perusahaan dicatat dan dilaporkan secara akurat, diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan. Ini akan memungkinkan pimpinan untuk menggunakan data sebagai informasi yang relevan saat membuat keputusan.

Salah satu tujuan utama dari sistem informasi akuntansi adalah pengendalian internal atas struktur bisnis. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi harus dapat mendukung pengendalian internal yang dilakukan oleh perusahaan. Ini akan secara otomatis merekam semua aktivitas perusahaan sehingga para pemimpin dapat memperoleh laporan yang berguna untuk menentukan efektivitas perusahaan, menetapkan kebijakan, dan mengambil keputusan.

Sistem informasi untuk akuntansi penjualan sangat penting untuk pengendalian internal. Sistem informasi akuntansi adalah kerangka kerja yang memerlukan koordinasi sumber daya yang baik di dalam bisnis. Korporasi berusaha membangun suatu sistem dengan tujuan untuk dapat mengendalikan operasi penjualan guna mendukung efektivitas pengendalian internal. Penjualan dapat mengakibatkan kesalahan sistem atau tingkat penipuan yang disengaja karena kelemahan dalam sistem itu sendiri, oleh karena itu hal ini penting. Pengendalian ini harus dapat memastikan kebijakan dan arahan manajemen, bertindak sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur kegiatan perusahaan, khususnya departemen penjualan, dan dapat mencapai tujuan utama organisasi sekaligus melakukan upaya untuk melindungi semua sumber daya perusahaan dari potensi kerugian yang disebabkan oleh kesalahan dan kegagalan. pengolahan data penjualan.

Banyak penelitian sebelumnya tentang Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, salah satunya penelitian yang dilakukan oleh Fajar Dwi Setyawan (2016) pada CV. Sakinah Farmindo Makmur menunjukkan bahwa proses, fitur, dan dokumentasi yang ada saat ini masih kurang memadai dan lemah, yang mengakibatkan sistem pengendalian intern tidak efisien. Selain itu, menggunakan dokumen sebagai alat informasi tidak cukup untuk mendukung pengambilan keputusan manajemen.

Berdasarkan paparan diatas, melihat bahwa penjualan merupakan aktivitas bisnis yang utama pada PR. Jaya Makmur Abadi maka tidak menutup kemungkinan telah terjadi penyimpangan yang diakibatkan dari perangkapan fungsi sehingga diperlukan sistem informasi akuntansi yang benar-benar baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal pada PR. Jaya Makmur Abadi.

LANDASAN TEORI

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, atau SAIS, didefinisikan oleh Mulyadi (2010: 202) sebagai penjualan yang dilakukan oleh bisnis dengan memenuhi permintaan klien untuk barang untuk jangka waktu tertentu sebelum menagih pelanggan tersebut. Oleh karena itu terdapat aspek-aspek pendukung dalam suatu sistem informasi akuntansi penjualan, dan semua unsur tersebut diatur secara khusus dalam suatu sistem informasi akuntansi yang dikenal dengan sistem informasi akuntansi penjualan.

Menurut Mulyadi (2010:211), operasi dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang berkaitan dengan penjualan dari saat pesanan penjualan muncul sampai penerimaan pendapatan penjualan meliputi:

-
1. Fungsi Penjualan
Menerima surat pesanan dari pembeli, merevisi pesanan klien untuk menambah informasi yang belum ada pada pesanan, mencari otorisasi kredit, memilih tanggal pengiriman, dan mengisi pesanan pengiriman adalah tanggung jawab dari fungsi penjualan. Fungsi ini juga bertugas menempatkan "back order" ketika tidak ada inventaris yang tersedia untuk memenuhi pesanan dari pelanggan.
 2. Fungsi Kredit
Fungsi ini merupakan bagian dari fungsi keuangan yang bertugas untuk menentukan credit standing konsumen dan persetujuan kredit dalam transaksi penjualan kredit.
 3. Fungsi Gudang
Bertanggung jawab untuk memelihara inventaris, menyiapkan pesanan pelanggan, dan mengirimkan produk ke fungsi pengiriman.
 4. Fungsi Pengiriman
Fungsi pengiriman bertugas mengirimkan barang sesuai dengan surat pesanan yang diperoleh dari fungsi penjualan dan juga bertugas memastikan tidak ada produk yang keluar dari organisasi tanpa otorisasi sendiri.
 5. Fungsi Penagihan
Bertanggung jawab untuk memproduksi dan mengirimkan faktur penjualan kepada klien dan menangani penyelesaian faktur untuk penggunaan fungsi akuntansi dalam pencatatan transaksi penjualan.
 6. Bagian Akuntansi
Menyusun dan mengirimkan piutang kepada debitur, melacak piutang dari transaksi penjualan kredit, dan menyusun laporan penjualan termasuk dalam tanggung jawab ini.
Mulyadi (2001: 455), "Penjualan Tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian dicatat oleh perusahaan".
1. Dokumen yang digunakan
Menurut Mulyadi (2001:463) dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai adalah:
 - a. Faktur Penjualan Tunai (FPT)
 - b. Pita Register Kas
 - c. *Bill of Lading*
 - d. Faktur Penjualan COD
 - e. Bukti Setor Bank
 - f. Rekap Harga Pokok Penjualan
 - g. *Credit Card Sales Slip*
 2. Catatan akuntansi yang digunakan
Menurut Mulyadi (2001:468) catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai adalah:
 - a. Jurnal Penjualan
 - b. Jurnal Penerimaan Kas
 - c. Jurnal Umum
 - d. Kartu Persediaan

e. Kartu Gudang

Menurut Mulyadi (2001: 220), Penjualan kredit ialah penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan melalui cara pengiriman barang yang sesuai dengan order yang mereka terima dari pembeli.

1. Dokumen yang digunakan

- a. Surat order penjualan
- b. Tembusan kredit (*Credit Copy*)
- c. Surat pengakuan (*acknowledgement copy*)
- d. Surat muat (*bill of lading*)
- e. Slip pembungkus (*packing slip*)
- f. Tembusan gudang (*warehouse copy*)
- g. Arsip pengendalian pengiriman (*sales order follow-up copy*)

2. Catatan akuntansi yang digunakan

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit menurut (Mulyadi, 2016:174) adalah sebagai berikut :

1. Jurnal Penjualan
2. Kartu Piutang
3. Kartu Persediaan
4. Kartu gudang
5. Jurnal umum

Menurut Hery (2013:159) pengertian pengendalian internal adalah sebagai berikut:

“Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan peraturan hukum atau undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan”

METODE PENELITIAN

Rancangan yang akan digunakan untuk penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif, yaitu teknik penelitian yang menyelesaikannya secara deskriptif dengan menggunakan data kualitatif. Lokasi penelitian ini dilakukan di PR. Jaya Makmur Abadi Malang yang berkedudukan di Jl. Ketanen, No. 27, Malang. Lokasi ini dipilih oleh peneliti dikarenakan pabrik rokok membutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dan sesuai karena merupakan organisasi manufaktur dengan arus transaksi penjualan. Untuk mengumpulkan data yang diperlukan, maka teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Pengumpulan data dengan wawancara (Interview) menurut Esterberg dalam Sugiyono (2017:318), wawancara adalah pertemuan dua orang ketika informasi dan ide dipertukarkan melalui sesi tanya jawab untuk menciptakan makna seputar isu tertentu. Dalam penelitian ini, pertanyaan dan tanggapan dilakukan langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan.

2. Observasi (Pengamatan)

Metode pengumpulan data ini melibatkan penelitian yang tekun, pencatatan metodis, dan analisis data (Arikunto, 2002). Sugiyono (2018:229) menyatakan bahwa jika dibandingkan dengan metode pengumpulan data lainnya, observasi memiliki kualitas yang unik. Benda alam lainnya juga dapat diamati selain individu.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang menghasilkan catatan penting yang berkaitan dengan subjek yang dipelajari, Suwandi dan Basrowi (2008: 158), untuk mengumpulkan data yang komprehensif, sah, dan tidak dapat diandalkan pada perkiraan. Dengan menggunakan teknik ini, data yang sudah ada dalam catatan dokumen dikumpulkan.

Adapun langkah-langkah yang akan dilakukan untuk menganalisis data sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data dan informasi sistem informasi akuntansi penjualan dengan melakukan wawancara dan menyusun dokumentasi.
2. Memadatkan data dan informasi yang sudah terkumpul untuk memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data dan informasi tambahan.
3. Menyederhanakan informasi dan data yang disajikan agar lebih mudah memahami apa yang terjadi selama penelitian.
4. Membuat penilaian berdasarkan temuan studi setelah fakta dan informasi ditelaah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada PR. Jaya Makmur Abadi

A. Fungsi yang terkait

Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PR. Jaya Makmur Abadi adalah fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi akuntansi. Fungsi yang terkait pada PR. Jaya Makmur Abadi kurang sesuai dengan teori menurut Mulyadi karena pada PR. Jaya Makmur Abadi tidak menggunakan fungsi pengiriman. Dalam hal ini fungsi gudang merangkap tugas dengan fungsi pengiriman. Sehingga jika jarak lokasi yang sulit dijangkau dan ekspedisi yang tidak mempunyai jaringan pada agen yang dituju maka biasanya perusahaan akan mengirim armada sendiri, ini menyebabkan terjadinya perangkapan tugas yang dilakukan oleh fungsi gudang. Hal ini dapat menyebabkan fungsi gudang dapat memungkirkan telah menyimpan barang yang dibeli. Dengan belum adanya pemisahan fungsi yang baik seperti ini memiliki resiko kecurangan karena yang mengontrol hanya satu fungsi saja. Juga dengan tidak adanya fungsi pengiriman pada PR. Jaya Makmur Abadi, dapat menyebabkan adanya penyelewengan dalam penerimaan kas.

B. Prosedur Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai yaitu prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyeteroran kas ke bank, prosedur pencatatan penerimaan kas, dan prosedur pencatatan harga pokok penjualan. Pada PR. Jaya Makmur Abadi prosedur penjualan tunainya belum dijalankan dengan cukup baik, masih adanya prosedur yang belum terlaksana seperti pada prosedur penerimaan kas, Tidak ada

pita register pada dokumen yang digunakan. Hal ini menimbulkan kemungkinan bahwa akan sulit untuk menentukan jenis barang yang telah dibayar oleh konsumen. Untuk mencatat penerimaan kas dari penjualan tunai, hanya faktur penjualan tunai dan bukan dokumen pendukung lainnya yang digunakan sebagai bukti transaksi. Juga belum terlaksananya prosedur pencatatan harga pokok penjualan.

Adapun prosedurnya adalah konsumen melakukan pemesanan, setelah itu bagian pesanan penjualan mengisi faktur penjualan tunai, membuat kontrak penjualan, dan menerima pesanan dari pembeli. Setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian penjualan dan mencatatnya di kartu gudang, bagian gudang menyiapkan produk. bagian kas mengumpulkan pembayaran dari pelanggan dan faktur untuk penjualan tunai, yang kemudian menyimpan uangnya di bank. Bagian akuntansi mencatat transaksi penjualan tunai dan penerimaan kas dalam buku harian penjualan.

C. Flowchart Penjualan Tunai

Kekuatan:

- Setiap persetujuan bagian diperlukan sebelum dokumen apa pun dikeluarkan untuk itu.
- Penjualan tunai diselesaikan dengan bank secara penuh pada hari yang sama. Ini bertujuan untuk mencegah penipuan dan pencurian uang tunai.

Kelemahan:

- Belum adanya fungsi pengiriman yang menyebabkan fungsi gudang tidak terpisah dengan fungsi pengiriman barang. Karena kemungkinan terjadi kesalahan dalam pengiriman barang, kekurangan atau kelebihan barang, dan banyaknya pekerjaan yang dibutuhkan karena banyaknya pesanan pelanggan, maka sebaiknya fungsi pengiriman dipisahkan dari fungsi gudang. Masing-masing fungsi tersebut dapat beroperasi secara efektif sejalan dengan metode pemisahannya.
- Fungsi akuntansi tidak memiliki proses untuk mencatat harga pokok penjualan. Berdasarkan informasi yang tercantum dalam kartu inventaris, fungsi akuntansi melakukan rekapitalisasi HPP. Fungsi akuntansi menggunakan bukti peringatan sebagai dokumen sumber untuk memasukkan HPP ke dalam jurnal umum berdasarkan ringkasan ini.
- Tidak ada pita register kas atau dokumen harga pokok penjualan yang digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok penjualan untuk waktu tertentu pada PR. Jaya Makmur Abadi saat menggunakan dokumentasi penerimaan kas dari penjualan tunai.
- Penjualan tunai menggunakan catatan akuntansi yang kurang rinci atau tidak sama sekali. Hanya ada 3 yaitu kartu gudang, jurnal penerimaan kas, dan diary penjualan. pekerjaan rumah Baik kartu stok maupun jurnal umum belum digunakan oleh PR. Jaya Makmur Abadi.

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PR. Jaya Makmur Abadi

A. Fungsi yang terkait

Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada PR. Jaya Makmur Abadi adalah fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi penagihan, fungsi kas, fungsi gudang, dan fungsi akuntansi. Sama dengan penjualan tunai fungsi yang terkait dalam

sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PR. Jaya Makmur Abadi juga kurang sesuai dengan teori menurut Mulyadi karena pada PR. Jaya Makmur Abadi tidak menggunakan fungsi pengiriman. Dalam hal ini fungsi gudang merangkap tugas dengan fungsi pengiriman. Sehingga jika jarak lokasi yang sulit dijangkau dan ekspedisi yang tidak mempunyai jaringan pada agen yang dituju maka biasanya perusahaan akan mengirim armada sendiri, ini menyebabkan terjadinya perangkapan tugas yang dilakukan oleh fungsi gudang. Karena itu, fungsi gudang dapat mengklaim bahwa barang yang dibeli belum disimpan. Karena hanya menangani satu fungsi, ada kemungkinan rusak jika tidak ada peningkatan fungsi yang baik seperti ini. Juga dengan tidak adanya fungsi pengiriman pada PR. Jaya Makmur Abadi, dapat menyebabkan adanya penyelewengan dalam penerimaan kas.

B. Prosedur Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit yaitu prosedur order penjualan, prosedur persetujuan kredit, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, prosedur pencatatan piutang, prosedur distribusi penjualan, dan prosedur pencatatan beban pokok penjualan. Pada PR. Jaya Makmur Abadi prosedur penjualan kredit juga belum dijalankan dengan cukup baik, masih adanya prosedur yang belum terlaksana seperti pada prosedur pengiriman yang dilakukan oleh bagian gudang. Juga belum terlaksannya prosedur pencatatan beban pokok penjualan.

Adapun prosedurnya dimulai dengan pelanggan melakukan pembelian, setelah itu bagian penjualan mengisi surat pesanan pembeli dengan informasi tetap. Fungsi penjualan kemudian meminta pembeli persetujuan penjualan kredit dari fungsi kredit. Dengan informasi dari delivery order, tugas gudang adalah menyiapkan dan mengirim produk. Tanda terima pembayaran dibuat oleh fungsi penagihan dan dikirim ke bagian kas, bagian piutang, bagian akuntansi, dan jurnal penerimaan kas, di mana mereka disimpan secara permanen berdasarkan tanggal dan didokumentasikan dalam jurnal penerimaan kas. bagian akuntansi mengarsipkan dokumen dan mencatat salinan faktur penjualan ke kartu kredit. Selain itu, informasi penjualan tersebar sesuai dengan data yang dibutuhkan manajemen.

C. Flowchart Penjualan Kredit

Kekuatan:

- a. PR. Jaya Makmur Abadi dapat dikatakan bahwa perusahaan ini cukup baik dalam menjalankan aktivitasnya, mengikutsertakan semua pihak terkait dalam proses aktivitasnya, khususnya dalam penyelesaian transaksi piutang. Hal ini terlihat dari ketelitian seluruh bagian terkait, baik bagian penagihan, bagian kas, maupun bagian akuntansi, yang menjalankan aktivitas dengan benar sesuai dengan tanggung jawabnya masing-masing sehingga dapat menguntungkan bisnis karena menangani semua tanggung jawab saat ini.
- b. Setiap persetujuan bagian diperlukan sebelum dokumen apa pun dikeluarkan untuk itu.

Kelemahan:

- a. Belum adanya fungsi pengiriman yang menyebabkan fungsi gudang tidak terpisah dengan fungsi pengiriman barang. Karena kemungkinan terjadi kesalahan dalam pengiriman barang, kekurangan atau kelebihan barang, dan banyaknya pekerjaan

yang dibutuhkan karena banyaknya pesanan pelanggan, maka sebaiknya fungsi pengiriman dipisahkan dari fungsi gudang. Masing-masing fungsi tersebut dapat beroperasi secara efektif sejalan dengan metode pemisahannya.

- b. Fungsi akuntansi tidak memiliki proses untuk mencatat harga pokok penjualan. Fungsi akuntansi secara berkala melacak total biaya barang yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.
- c. Penjualan kredit menggunakan catatan akuntansi yang kurang rinci atau tidak sama sekali. Hanya ada 3 yaitu kartu gudang, jurnal penerimaan kas, dan diary penjualan. PR. Jaya Makmur Abadi belum menggunakan jurnal umum dan kartu persediaan.

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meningkatkan Pengendalian Internal pada PR. Jaya Makmur Abadi

a. Pelaksanaan Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada PR. Jaya Makmur Abadi telah menggambarkan adanya pembagian tugas dan wewenang setiap bagian namun belum terlaksana dengan baik dan efektif dalam pelaksanaan tugasnya. Dapat dilihat dari setiap bagian yang memiliki pemisahan fungsi serta tanggung jawab yang berbeda. Fungsi yang terkait pada sistem akuntansi yaitu fungsi penjualan yang bertanggung jawab melayani kebutuhan pelanggan, fungsi kredit bertanggung jawab atas pelanggan yang terpilih dalam penjualan kredit, fungsi kas bertanggung jawab atas penerimaan kas, dan fungsi akuntansi bertanggung jawab atas transaksi penjualan dan pembuat laporan penjualan. Fungsi akuntansi sudah terpisah dengan fungsi penagihan dan fungsi akuntansi. Tetapi masih adanya dua fungsi yang dilakukan oleh satu bagian yang mengakibatkan terjadinya kewajiban yang berlebihan. Dengan adanya perangkapan tugas menyebabkan rawan terjadinya penyimpangan atau kekurangan yang diakibatkan oleh perangkapan tugas bagian gudang dan pengiriman. Hal ini menyebabkan pengendalian internal menjadi tidak optimal. Sebaiknya perlu dipisahkan sehingga resiko kecurangan dapat diminimalisirkan.

b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan harus diotorisasi oleh pihak berwenang untuk menunjukkan keabsahan dokumen. Pada PR. Jaya Makmur Abadi untuk order penjualan diotorisasi oleh bagian penjualan. Penerimaan kas dan rekonsiliasi bank diotorisasi oleh bagian kas. Serta tanda terima pembayaran diotorisasi oleh bagian akuntansi.

Meskipun PR. Jaya Makmur Abadi memiliki sistem yang baik untuk pendokumentasian penjualan kredit dan tunai, terkadang ada kesalahan dalam penulisan dan perhitungan yang menyebabkan ketidak seimbangan dalam pendokumentasian penjualan dan penerimaan kas perusahaan. Selain itu, karena laporan keuangan tidak akurat, proses pelaporan keuangan kepada pimpinan menjadi tertunda.

c. Praktik yang sehat

Menurut teori, praktik yang sehat pada sistem penjualan adalah faktur penjualan yang bernomor urut tercerak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan. Dalam menjalankan kinerjanya, PR. Jaya Makmur Abadi dapat dikatakan menjalankan praktik yang sehat. Faktur penjualan telah dicetak secara berurutan dengan nomor. Setiap transaksi dimulai dengan penempatan pesanan, setelah itu tenaga penjualan menyediakan dokumentasi pendukung dengan nomor faktur yang jelas dan persetujuan

dari bagian kredit, yang selanjutnya dapat dikirimkan dan dapat dimintai pertanggungjawaban.

Penyimpangan dan Solusi

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, penyimpangan yang terjadi pada perusahaan tersebut akibat dari faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Penyimpangan pada faktor internal yaitu tidak adanya pembagian tugas yang merata pada bagian gudang dan bagian pengiriman perusahaan. Sedangkan penyimpangan yang terjadi pada faktor eksternal yaitu pada ekspedisi pengiriman barang. Seperti keterlambatan pada pengiriman barang atau bahkan tidak terkirim karena kesalahan dari pihak ekspedisi

Solusinya yang tepat pada permasalahan yang terjadi adalah memisahkan antara bagian gudang dan bagian pengiriman agar tidak adanya perangkapan tugas yang dapat menyebabkan terjadinya penyimpangan. Melakukan evaluasi setiap minggu guna mengetahui apa yang sudah dilaksanakan dan yang akan dilaksanakan dapat berjalan dengan baik. Tiap masing-masing bagian harus mempunyai agenda yang dijalankan dan perlunya evaluasi untuk mengetahui sampai mana target pencapaiannya.

Selanjutnya pada keterlambatan ekspedisi pengiriman ada baiknya perusahaan sudah memikirkan untuk membeli armada sendiri untuk pengiriman, agar keterlambatan pengiriman barang yang disebabkan oleh ekspedisi dapat diatasi.

KESIMPULAN

1. Pembagian tugas di dalam perusahaan bagi PR. Jaya Makmur Abadi masih belum tepat karena masih terdapat berbagai tugas dalam struktur organisasi penjualan yang bertentangan dengan pengertian pengendalian intern.
2. Karena catatan akuntansi yang digunakan untuk transaksi kredit dan tunai kurang teliti atau parsial, maka catatan akuntansi yang digunakan untuk penjualan tidak sesuai. Hanya ada 3 yaitu kartu gudang, jurnal penerimaan kas, dan diary penjualan.

Saran

1. Pemisahan fungsi gudang dengan fungsi pengiriman, sehingga fungsi gudang hanya menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli. Sedangkan untuk pengiriman sebaiknya dilakukan oleh fungsi pengiriman dan ada baiknya perusahaan membeli armada sendiri untuk pengiriman produk agar keterlambatan pengiriman barang dapat diatasi.
2. Setiap bidang organisasi harus memiliki tugas-tugas yang dipisahkan dengan jelas untuk mencapai pengendalian internal dan sejalan dengan tujuan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anisyah, J. N., Dzulkirom, M., & Dwiatmanto. (2017). Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan dan Penerimaan Kas dalam Mendukung Pengendalian Intern (Studi pada PT. Astra Internasional, tbk Auto 2000 Kediri Suharmadji), (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- [2] Arikunto, S. (2002). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- [3] Basrowi, & Suwandi. (2008). Memahami Penelitian Kualitatif. Jakarta: Rineka Cipta.
- [4] Hery. (2013). Dasar Akuntansi. Jakarta: Media Kom.

- [5] Jaya, H. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT. Putra Indo Cahaya Batam). *Measurement Jurnal Akuntansi*, 12 No. 2 : 157-167.
- [6] Mulyadi. (2001). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- [7] Mulyadi. (2010). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- [8] Pala'langan, E. I. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata. (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi).
- [9] Setyawan, F. D. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada CV. Sakinah Farmino Makmur. (Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang).
- [10] Sugiyono. (2017). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- [11] Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- [12] Sururi, R. M., Anwar, C., & Perdana, P. N. (2022). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dengan Penekanan Security System Pada PT Berkat Orang Muda. *Jurnal Akuntansi, Perpajakan, dan Auditing*, 3 (1), 193-205.
- [13] Tampubolon, N. A. (2017). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Pengendalian Intern (Studi Kasus pada PT. Kita Jaya Sukses Batam). (Skripsi Universitas Riau Kepulauan).