

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL

Nur Diana Kholidah
diananurcholida@gmail.com

Dini Widyawati

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

This research is aimed to evaluate the role of sales accounting information system in order to improve the internal control which has been carried out by PT. Dimensi citra semesta which engages in the field of sales of medical equipment. The method has been carried out by using descriptive qualitative method and the data collection techniques have been done by performing observation, interviews, and documentation. The result of the research shows that sales accounting information system which have been applied by PT. Dimensi citra semesta has presented information which is required by the company accurately and correctly although there are still weaknesses which needs to be improved from the sales report is not sufficient due to the absence of sales reports per item of goods, sales per customer reports, and sales reports details. Overall, the internal control at PT. Dimensi citra semesta has been running adequate because it has met the elements of internal control.

Keywords: Sales accounting information system, Internal control, Sales activity

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam upaya meningkatkan pengendalian intern yang telah dilakukan oleh PT. Dimensi citra semesta perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan alat kesehatan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Dimensi citra semesta telah menyajikan informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan secara tepat dan akurat meskipun masih terdapat kelemahan yang perlu dibenahi dari laporan penjualan yang belum cukup memadai karena belum adanya laporan penjualan per item barang, laporan penjualan per pelanggan, dan laporan penjualan rincian. Namun secara keseluruhan pengendalian intern pada PT. Dimensi citra semesta telah memadai karena telah memenuhi unsur pengendalian intern.

Kata kunci: Sistem informasi akuntansi penjualan, Pengendalian intern, Aktivitas penjualan.

PENDAHULUAN

Iklim persaingan yang semakin ketat dan kompetitif pada segala sektor bisnis di Indonesia membuat informasi menjadi kebutuhan yang sangat penting bagi perusahaan dimana jika perusahaan ingin *survive* maka harus mampu bersaing dalam memperluas usahanya demi mencapai tujuan. Keberhasilan manajemen sangat tergantung dari sumber, keakuratan dan ketepatan waktu informasi yang dimiliki. Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan akurat maka diperlukan suatu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan.

Dalam melaksanakan kegiatannya, perusahaan harus memiliki seorang manajer yang mampu mengambil keputusan dengan tepat mengenai permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan, untuk itu diperlukan adanya suatu sistem informasi akuntansi salah satunya yaitu sistem informasi akuntansi penjualan yang merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan dari hasil penjualan sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari.

Sistem informasi akuntansi penjualan dapat membantu perusahaan untuk merencanakan, mengkoordinasikan, dan mengendalikan kegiatan operasional perusahaan. Pada umumnya perusahaan menggantungkan diri mereka kepada penjualan untuk dapat bertahan hidup. Kondisi ini memotivasi perusahaan untuk meningkatkan pendapatan melalui peningkatan volume penjualan.

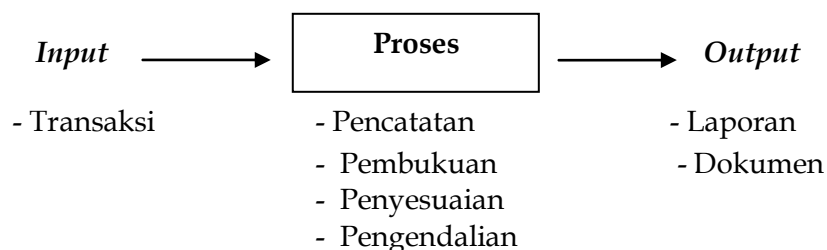
Penjualan merupakan komponen penting dalam sebuah perusahaan, yang berfungsi untuk dapat membantu suatu perusahaan dalam membiayai kegiatan operasionalnya serta mengembangkan unit-unit usaha dalam mencapai visi perusahaan. Menurut Riyanto (2001:85), penjualan dari suatu barang merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, dimana hasil penerimaan tersebut berupa piutang dagang maupun kas. Perkembangan dalam melakukan aktivitas penjualan kepada pelanggan mengakibatkan meningkatnya permasalahan yang semakin kompleks pada sistem informasi yang terjadi di perusahaan, misalnya dokumentasi yang kurang memadai, prosedur yang tidak sesuai dengan alur mekanisme, tidak adanya suatu pelaporan bagi pihak manajemen, arsip dokumen yang kurang baik dan permasalahan kompleks lainnya. Dengan ini sistem informasi akuntansi penjualan dirasa sangat penting dan dapat menghasilkan informasi akuntansi yang tepat waktu, relevan, dan dapat dipercaya serta resiko terjadi kekeliruan dalam pencatatan atau perhitungan dapat diminimalisasikan sehingga dapat mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan penulis maka dapat diidentifikasi rumusan masalah yaitu bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam upaya meningkatkan pengendalian internal pada PT. Dimensi Citra Semesta?. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam upaya meningkatkan pengendalian internal pada PT. Dimensi Citra Semesta.

TINJAUAN TEORETIS

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiaji (2010), Sistem dapat didefinisikan sebagai serangkaian komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai serangkaian tujuan, sesuai dengan definisi tersebut sebuah sistem memiliki tiga karakteristik yaitu (1) Komponen atau sesuatu yang dapat dilihat, didengar atau dirasakan (2) Proses, yaitu kegiatan untuk mengkoordinasikan komponen yang terlibat dalam sebuah sistem (3) Tujuan, yaitu sasaran akhir yang ingin dicapai dari kegiatan koordinasi komponen tersebut. Sedangkan menurut Susanto (2004:5), Tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh suatu sistem. Berikut siklus akuntansi sebagai sebuah sistem dapat dilihat pada gambar 1 sebagai berikut :



Gambar 1
Siklus Akuntansi Sebagai Sebuah Sistem
Sumber : Krismiaji, 2010

Winarno (2006:6) menyatakan bahwa Informasi merupakan data yang sudah diolah sehingga berguna untuk pembuatan keputusan. Menurut Krismiaji (2010:15), Informasi adalah data yang telah diorganisasi, dan telah memiliki kegunaan dan manfaat.

Menurut Bodnar dan Hopwood (2004:3), Sistem Informasi Akuntansi merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data-data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi. Menurut Krismiaji (2010), Sistem Informasi Akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis.

Agar dapat menghasilkan informasi yang diperlukan oleh para pembuat keputusan, sistem informasi akuntansi harus melaksanakan tugas-tugas sebagai berikut: (1) Mengumpulkan transaksi dan data lain serta memasukkannya ke dalam sistem. (2) Memproses data transaksi. (3) Menyimpan data untuk keperluan dimasa mendatang. (4) Menghasilkan informasi yang diperlukan dengan memproduksi laporan, atau memungkinkan para pemakai untuk melihat sendiri data yang disimpan di komputer. (5) Mengendalikan seluruh proses sedemikian rupa sehingga informasi yang dihasilkan akurat dan dapat dipercaya.

Dengan demikian, dilihat dari definisi dan pengertiannya dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan serangkaian kegiatan administratif untuk menangani transaksi perusahaan agar seragam, dilengkapi dengan berbagai prosedur, dokumen dan jurnal, yang hasilnya adalah berupa laporan keuangan, baik untuk keperluan internal maupun keperluan eksternal.

Tujuan dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiaji (2010) tiga tujuan sistem informasi akuntansi antara lain: (1) Untuk memperbaiki informasi yang diberikan oleh sistem dalam kualitas, ketepatan waktu atau struktur dari informasi tersebut. (2) Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yang berarti memperbaiki daya andal informasi akuntansi dan menyediakan catatan yang lengkap sebagai pertanggungjawaban dalam melindungi harta perusahaan. (3) Untuk menurunkan biaya dalam menyelenggarakan catatan akuntansi.

Fungsi dari sistem informasi akuntansi dirancang untuk memberikan pengawasan yang memadai untuk menjamin bahwa tujuan perusahaan tercapai, yaitu: (1) Pemrosesan data tentang transaksi perusahaan secara efisien dan efektif. (2) Memberikan informasi yang bermanfaat untuk pembuatan-pembuatan keputusan pihak manajemen. (3) Menyediakan pengendalian yang memadai untuk menjaga asset-asset organisasi, untuk memastikan bahwa data tersebut tersedia yang dibutuhkan, akurat dan andal.

Kriteria Sistem Informasi Akuntansi yang Efektif

Menurut Krismiaji (2010) komponen Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari : (1) Relevan, Informasi itu relevan jika mengurangi ketidakpastian, memperbaiki ketidakpastian, memperbaiki kemampuan pengambilan keputusan untuk membuat prediksi, mengkonfirmasi atau memperbaiki ekspektasi mereka sebelumnya. (2) Dapat dipercaya, Informasi itu dapat dipercaya jika bebas dari kesalahan atau penyimpangan dan secara akurat mewakili kejadian atau aktivitas di organisasi. (3) Lengkap, Informasi itu lengkap jika tidak menghilangkan aspek-aspek penting dari kejadian yang merupakan dasar masalah atau aktivitas-aktivitas yang diukurnya. (4) Tepat waktu, Informasi itu tepat waktu jika diberikan pada saat yang tepat untuk memungkinkan pengambil keputusan menggunakannya dalam membuat keputusan. (5) Mudah dipahami, Informasi itu dapat dipahami jika disajikan dalam bentuk yang dapat dipakai dan jelas. (6) Dapat diuji kebenarannya, Informasi itu dapat diverifikasi jika dua orang dengan pengetahuan yang baik, bekerja secara independen dan masing-masing akan menghasilkan informasi yang sama.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem Informasi Penjualan adalah sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan,

mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat timbulnya Tagihan/Piutang Dagang.

Penjualan adalah suatu kegiatan dimana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli, dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit (Mulyadi, 2008 : 3).

Klasifikasi transaksi penjualan :

Menurut Midjan (2000:170), terdapat 6 Klasifikasi transaksi penjualan yaitu:

- (1) Penjualan secara tunai yaitu penjualan yang bersifat cash atau penjualan kontan.
- (2) Penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan pembayaran yang dilakukan secara tidak langsung dengan waktu rata-rata diatas satu bulan.
- (3) Penjualan secara tender yaitu penjualan yang dilakukan melalui posedor tertentu untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut.
- (4) Penjualan secara ekspor yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pembeli dari luar negeri yang mengimpor barang tersebut.
- (5) Penjualan secara konsinyasi yaitu penjualan dengan cara menitipkan barang kepada pihak lain untuk dijualkan dengan harga dan syarat yang telah diatur dalam perjanjian.
- (6) Penjualan secara grosir yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli tetapi melalui pedagang perantara. Grosir berfungsi sebagai perantara pabrik dengan pedagang.

Prosedur Penjualan

Menurut Mulyadi (2008:210), Prosedur adalah serangkaian kegiatan yang sudah dibakukan untuk menangani suatu peristiwa atau transaksi.

Serangkaian kegiatan ini terdiri atas beberapa urutan langkah yang tidak dapat dibalik. Seperti halnya berikut prosedur penjualan yang menggunakan sistem kredit :

- (1) Prosedur order penjualan, dalam prosedur ini bagian penjual menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Bagian penjualan kemudian membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada bagian yang lain untuk memungkinkan bagian tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.
- (2) Prosedur Pengiriman, dalam prosedur ini bagian gudang menyiapkan barang yang diperlukan oleh pembeli dan bagian pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan yang diterima dari bagian gudang.
- (3) Prosedur Pencatatan Piutang, dalam Prosedur ini bagian akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kedalam kartu piutang.
- (4) Prosedur Penagihan, dalam prosedur ini bagian pengihan menerima faktur penjualan dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik bagian penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pembeli tadi yang dilampiri dengan faktur penjualan.
- (5) Prosedur Pencatatan Penjualan, dalam prosedur ini bagian akuntansi mencatat transaksi penjualan kedalam jurnal penjualan.

Pengendalian Intern

Menurut Krismiaji (2010), Pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metoda yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.

Tujuan Pengendalian Intern

Tujuan sistem pengendalian intern adalah sebagai berikut :

- (1) Menjaga catatan dan kekayaan organisasi, Kekayaan fisik suatu perusahaan dapat dicuri, disalahkan atau hancur karena kecelakaan kecuali jika kekayaan tersebut dilindungi dengan pengendalian yang memadai.
- (2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
- (3) Manajemen memerlukan informasi keuangan yang teliti dan andal untuk menjalankan kegiatan usahanya. Banyak informasi yang digunakan oleh manajemen untuk dasar pengambilan keputusan penting. Pengendalian intern dirancang untuk memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal.
- (4) Mendorong efisiensi.
- (5) Pengendalian intern ditujukan untuk mencegah duplikasi usaha

yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien. (6) Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen menetapkan kebijakan dan prosedur. Struktur pengendalian intern ditujukan untuk memberikan jaminan yang memadai agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan perusahaan

Unsur-Unsur Pengendalian Intern

Unsur -unsur pengendalian intern menurut Mulyadi (2008), adalah sebagai berikut: (1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. (2) Struktur organisasi merupakan kerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. (3) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan hutang, pendapatan dan biaya. Dalam organisasi, transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. (4) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi. (5) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Bagaimanapun baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktek yang sehat semuanya sangat tergantung pada manusia yang melaksanakannya.

Penelitian Terdahulu

Beberapa hasil studi dan penelitian yang dilakukan sebelumnya berkaitan dengan evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dalam upaya meningkatkan pengendalian internal adalah sebagai berikut : (1) Penelitian yang dilakukan oleh Antari (2006) menyimpulkan bahwa secara keseluruhan struktur pengendalian intern penjualan yang diterapkan PT. Citra Tama Adigraha telah sesuai dengan keadaan yang ada namun masih terdapat kelemahan pada surat pesanan yang tidak bernomor urut cetak , dan belum adanya pengembangan pendidikan karyawan sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaan. (2) Anastasia (2009) menyimpulkan bahwa bahwa struktur pengendalian intern atas aktivitas penjualan di PT. Injaplast cukup memadai, walaupun terdapat beberapa kelemahan. (3) Ariati (2015) menyimpulkan bahwa secara keseluruhan sistem informasi akuntansi yang diterapkan PT. Borwita Citra masih memiliki beberapa kelemahan dan kelebihan . Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi belum tepat dan tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh mulyadi.

METODA PENELITIAN

Jenis Penelitian dan Gambaran dari Objek Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan bersifat kualitatif yang mana dilakukan dengan cara data yang diperoleh dari perusahaan akan disusun, dijelaskan dan kemudian dianalisa sehingga dapat ditarik kesimpulan dengan menghasilkan metode yang baik sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam mengambil keputusan.

Menurut Moleong (2004: 6), penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa dalam suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Penelitian dengan metode tersebut berusaha memotret situasi sebagaimana adanya, sedetail mungkin dan lengkap, selanjutnya dianalisis dan disimpulkan sebagai gambaran suatu situasi.

Objek yang akan diteliti oleh peneliti adalah PT. Dimensi Citra Semesta yaitu salah satu distributor penyedia alat kesehatan *diagnostic in vitro*. Perusahaan ini berlokasi di Surabaya. dengan menggunakan data-data operasional perusahaan sebagai dasar penilaian kinerja sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal.

Teknik Pengumpulan Data

Di dalam penelitian ini, untuk dapat memperoleh data yang relevan agar sesuai dengan permasalahan yang dihadapi yaitu dengan menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut: (1) Observasi, yaitu teknik pengumpulan data melalui pengamatan langsung ke lapangan dan mengadakan penelitian langsung terhadap objek peneliti. (2) Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis melalui tanya jawab langsung. Kegiatan ini dilakukan melalui pembicaraan langsung dengan manajer penjualan dalam upaya menanyakan permasalahan yang terjadi, mendapatkan data-data yang berhubungan dengan pelaksanaan prosedur kerja departemen sumber daya manusia serta pemakaian biaya untuk pelaksanaan prosedur tersebut. (3) Dokumentasi, yaitu pengumpulan data didapat dengan cara mengumpulkan catatan akuntansi, dokumen resmi perusahaan maupun arsip perusahaan yang bersangkutan. penulis memeriksa dan mempelajari dokumen perusahaan yang berhubungan dengan objek penelitian yaitu dokumen-dokumen, formulir-formulir, dan prosedur yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan serta sistem penjualan yang digunakan.

Satuan Kajian

Pengertian dan batasan dari satuan kajian yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut: (1) Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan menyajikan informasi penjualan untuk keperluan manajemen perusahaan dan bagian lain yang berkepentingan yaitu mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat timbulnya tagihan. (2) Sistem pengendalian intern adalah suatu perencanaan yang meliputi struktur organisasi dan semua metode serta alat-alat yang dikoordinasikan didalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, mendorong efisiensi, dan membantu mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian intern maka unsur-unsur yang dapat dianalisa dalam penelitian ini adalah struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan cukup terhadap aktiva perusahaan, praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi, serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Teknik Analisis Data

Sesuai dengan metode penelitian, teknik analisa data yang dipergunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Tujuannya adalah menganalisis data studi kasus dengan cara membuat suatu penjelasan tentang kasus yang bersangkutan.

Teknik analisis yang digunakan adalah sebagai berikut: (1) Mengidentifikasi dan merumuskan permasalahan yang dialami perusahaan. (2) Mengumpulkan data yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian intern yang diterapkan perusahaan. (3) Mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian intern kemudian membandingkan dengan teori. (4) Menyimpulkan kelemahan dan menyarankan perbaikan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian intern yang selama ini dijalankan perusahaan.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

PT. Dimensi citra semesta adalah salah satu distributor penyedia alat kesehatan *diagnostic in vitro* dari beberapa jenis merk produk terkemuka di Indonesia. Perusahaan ini

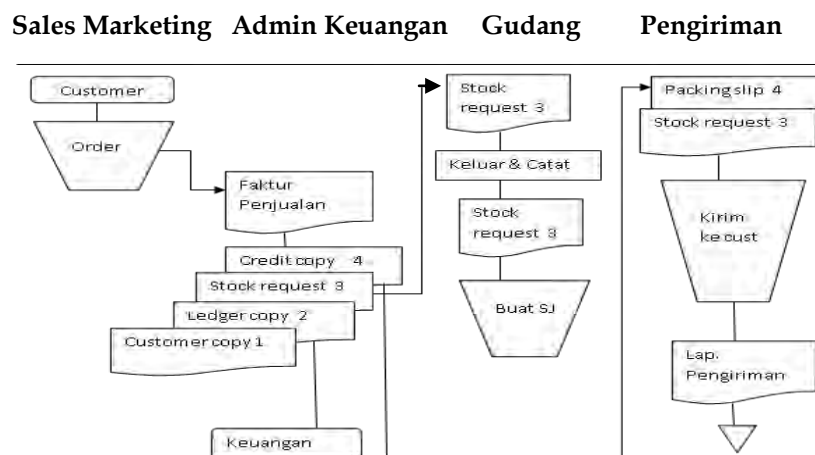
menyediakan berbagai jenis pemeriksaan atau biasa disebut dalam istilah medis adalah *rapidtest* dan *reagensia*. Sesuai dengan akta pendirian notaris mohammad budi pahlawan, SH no.26 tahun 2012, PT. Dimensi citra semesta berdiri pada tahun 2012 berlokasi di surabaya, indonesia. Beroperasi di bidang *diagnostic* baru 5 tahun namun PT. Dimensi citra semesta telah membuktikan bahwa perusahaan ini bisa *survive* dan terus berkembang. PT. Dimensi citra semesta berusaha selalu memberikan pelayanan dalam bentuk penyedia produk *diagnostic* sesuai dengan spesifikasi kebutuhan yang diminta RS dan Laboratorium. Seiring dengan perjalanan waktu sampai dengan tahun 2016, PT Dimensi citra semesta telah memiliki 4 cabang yakni di cabang malang, madiun, semarang dan solo.

Dalam menjual produk, perusahaan selalu memperhatikan kualitas dari produk yang dijual. Sampai saat ini produk yang dijual tidak jauh berbeda kualitasnya dengan produk yang dijual oleh perusahaan pesaing. PT. Dimensi citra semesta dalam memasarkan produknya menjangkau daerah-daerah di jawa timur sampai dengan jawa tengah yang meliputi Surabaya, Sidoarjo, Mojokerto, Pasuruan, Malang, Gresik, Lamongan, Tuban, Bojonegoro, Bondowoso, Jember, Probolinggo, Kediri, Kertosono, Nganjuk, Trenggalek, Ponorogo, Tulungagung, Ngawi, Magetan, Madiun, Pacitan, Solo, Semarang.

Adapun produk-produk yang dijual oleh PT. Dimensi citra semesta adalah Rapidtest Oncoprobe, Rapidtest Biocare, Vacutainer BD, Reagensia Immunology Tosoh, Reagensia Kimia Klinik ABX Pentra, Reagensia Pengukuran Fungsi Jantung (*Cardiac Marker*) Pathfast, Reagensia Electrolyte Biocarelyte, Reagensia Real Time - PCR untuk pemeriksaan DNA RNA.

Prosedur Penjualan

Adanya prosedur penjualan dimaksudkan untuk mengetahui semua jenis barang yang dikirim kepada *customer* apakah telah diterima sesuai dengan jumlah, kualitas, kuantitas barang yang dipesan tersebut. Berikut prosedur penjualan yang telah berjalan pada PT.DCS



Gambar 2
Prosedur Penjualan PT. Dimensi Citra Semesta
Sumber : PT. Dimensi Citra Semesta.

Berikut uraian unit-unit yang terkait dengan prosedur penjualan : (1) Marketing, Bertanggung jawab menerima order dari *customer*. (2) Administrasi keuangan, bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada *customer*, menyediakan copy faktur untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam kartu piutang, membuat surat penawaran harga, melaksanakan ketertiban administrasi keuangan dan pembukuan, mengecek semua pembayaran hutang dan penagihan piutang, membuat laporan penjualan dan mencatat harga pokok persediaan kedalam kartu persediaan. (3) Bagian Gudang,

bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan *customer*, menyerahkan barang pada fungsi pengiriman, bertanggung jawab untuk membuat surat jalan sebagai bukti administrasi barang telah keluar dari gudang. (4) Bagian Pengiriman, bertanggung jawab untuk mengirimkan barang kepada *customer* atas dasar faktur penjualan dan surat jalan yang disiapkan admin keuangan dan bagian gudang, bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa otorisasi dari pihak yang berwenang.

Dokumen yang Digunakan

Dalam kaitannya dengan penjualan yang dilaksanakan oleh PT. Dimensi citra semesta dokumen yang digunakan diantaranya : (1) Faktur penjualan, Dokumen ini digunakan oleh PT. Dimensi citra semesta untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan. Karena dokumen ini berisikan data mengenai nama dan alamat *customer* , tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, tanggal jatuh tempo, nama *sales marketing*, otorisasi terjadinya berbagai tahap transaksi. Faktur penjualan dibuat oleh admin keuangan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh *customer* kepada marketing dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan. Tembusan faktur ini dikirimkan oleh admin keuangan. (2) Surat Jalan, Dokumen ini digunakan oleh PT. Dimensi citra semesta untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan. Dokumen ini berisikan data mengenai nama dan alamat *customer*, jumlah barang, kode barang dan nama barang. Surat jalan dibuat oleh bagian gudang yang berfungsi sebagai pengantar barang. Tembusan surat jalan ini dikirimkan oleh bagian pengiriman. (3) Penawaran harga, Dokumen ini digunakan oleh marketing untuk memperkenalkan produk kepada *customer*. Dokumen ini berisikan data mengenai nama dan alamat *customer*, jenis barang yang ditawarkan, jumlah barang, harga satuan, serta menjelaskan kondisi penawaran yang menjelaskan waktu pembayaran, waktu pengiriman, disc, dan validasi. Penawaran dibuat oleh admin keuangan yang berfungsi sebagai alat memasarkan produk bagi tim marketing.

Laporan Penjualan

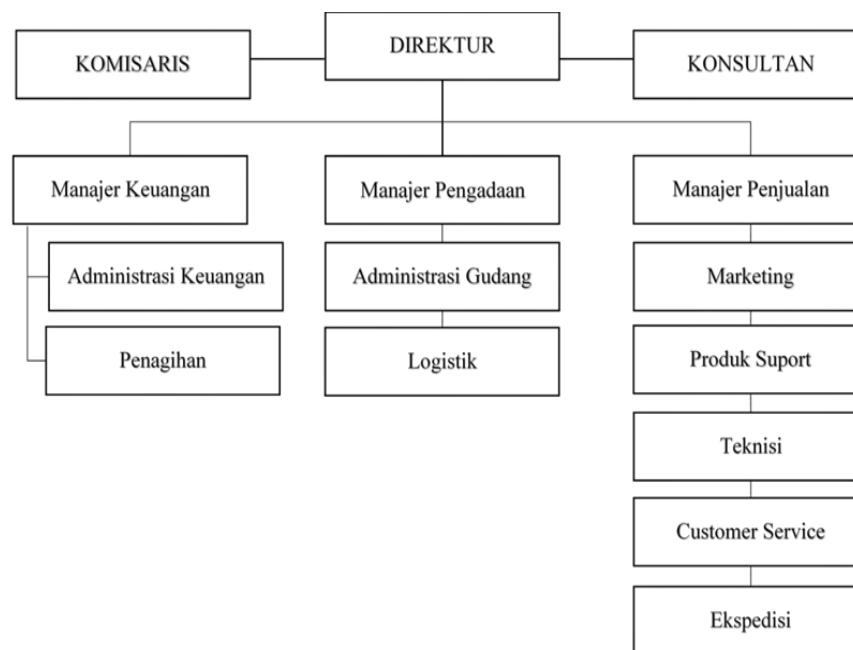
Laporan penjualan dapat disajikan dalam berbagai jenis demikian dengan laporan penjualan yang telah dibuat dan disajikan oleh PT. Dimensi citra semesta diantaranya meliputi laporan penjualan dari transaksi penjualan per *sales* secara periodik kemudian merangkumnya dalam laporan penjualan keseluruhan. Berikut dapat ditampilkan pada tabel 3 sebagai berikut : (1) Laporan penjualan per *sales* , Pada laporan penjualan per *sales*, laporan ini berisikan informasi mengenai penjualan yang dilakukan oleh masing-masing *salesman* atau penjual. Pada laporan ini terlihat daftar pelanggan-pelanggan yang membeli barang dari masing-masing *sales*, *sales* pada PT. DCS meliputi *sales* yang mencakup area sesuai dengan area *market* yang telah ditetapkan oleh manajemen PT. DCS diantaranya *salesman* area semarang, *salesman* area solo, *salesman* area madiun, *salesman* area surabaya atau kantor, dan *salesman* area malang. Laporan ini berguna untuk mengevaluasi dan menyusun prospek penjualan selanjutnya. (2) Laporan penjualan keseluruhan, Pada laporan penjualan keseluruhan ini berisikan informasi penjualan yang merangkum keseluruhan dari transaksi penjualan yang di total dari masing-masing penjualan per *sales*.

Dengan adanya laporan penjualan yang telah dibuat perusahaan maka dengan ini sangat membantu *sales marketing* dalam mengambil tindakan korektif demi memperbaiki kinerja dan meningkatkan volume penjualan. Dengan ini peran sebuah data yang kemudian diproses sehingga menjadi sebuah informasi yang telah disajikan menjadi laporan penjualan cepat, tepat, dan akurat, laporan ini berguna untuk membantu manajemen sebagai masukan dan evaluasi agar kegiatan penjualan dalam perusahaan mencapai target yang diharapkan.

Struktur Organisasi

Struktur Organisasi pada PT. Dimensi citra semesta ini diharapkan dapat menjalin kerjasama yang baik didalam perusahaan antara individu maupun antara departemen. Kerjasama tersebut dapat dicapai mulai wewenang dan tanggung jawab masing-masing dengan biaya seminimal mungkin. Disamping itu dengan adanya struktur organisasi yang jelas dapat diketahui batas-batas wewenang serta tanggung jawab sesuai dengan fungsinya, selain itu struktur organisasi dimaksudkan untuk merumuskan tugas pokok dan fungsi yang terbagi dalam unit-unit bagian divisi.

Struktur organisasi antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain berbeda sehingga perbedaan tersebut bisa disebabkan oleh hal-hal seperti jenis perusahaan, luas perusahaan dan hal-hal lainnya. Sedangkan struktur organisasi PT. Dimensi citra semesta dapat digolongkan ke dalam struktur organisasi garis karena seluruh perintah mengalir dari atasan ke bawah untuk masing-masing bagian dan garis tanggung jawab bergerak dari bawah ke atas, sehingga ketegasan dalam perintah dan kedisiplinan kerja lebih terjamin. struktur organisasi pada PT. Dimensi citra semesta nampak pada gambar 3



Gambar 3
Struktur Organisasi PT. Dimensi Citra Semesta
Sumber : PT. Dimensi Citra Semesta

Sedangkan uraian tugas yang terkait dengan SIA Penjualan sebagai berikut: (1) Manajer Penjualan, Menentukan rencana target penjualan yang akan di capai, mengadakan ikatan kontrak dengan pihak luar seperti penawaran harga, menciptakan, menumbuhkan, dan memelihara kerjasama yang baik dengan pelanggan, mengkoordinir marketing, *product support*, teknisi, *customer service*, dan ekspedisi yang ada dibawahnya, menetapkan kebijakan perusahaan secara keseluruhan yang bertujuan untuk memberikan pelayanan prima kepada pelanggan. (2) Administrasi Keuangan, Menyiapkan dokumen-dokumen yang diperlukan guna untuk melengkapi dokumen penjualan meliputi faktur penjualan dan dokumen pendukung lainnya sampai dengan proses penagihan, melaksanakan sistem dan prosedur akuntansi sebaik-baiknya. (3) Penagihan, Menyiapkan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan piutang usaha sampai dengan proses pembayaran tagihan dari pelanggan terealisasi. (4) Administrasi Gudang, Menangani barang masuk dan keluar

gudang serta laporan barang return, Bertanggung jawab atas barang yang ada digudang, membuat laporan persediaan harian, mingguan dan bulanan, menyelenggarakan kebenaran catatan persediaan gudang, menerbitkan Surat Jalan sebagai dokumentasi saat barang keluar dari gudang. (5) *Marketing*, melaksanakan penjualan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan, bertanggung jawab kepada manajer penjualan, memberikan citra/kesan yang baik bagi perusahaan, memberikan pelayanan yang baik kepada para pelanggan. (6) *Product Support*, mendukung kegiatan tim penjualan dalam melaksanakan penjualan kepada pelanggan, menyediakan pelatihan dan penjelasan produk dengan tujuan pelanggan mengenal lebih dalam produk yang dibutuhkan. (7) Teknisi, mendukung kegiatan tim penjualan dengan cara memberikan pelayanan prima berupa *maintenance* alat berkala, *service* alat, dan memberikan pelatihan training pengoperasian alat kepada analis laboratorium RS atau pelanggan. (8) *Customer Service*, memberikan pelayanan yang prima dan membina hubungan yang baik dengan pelanggan, bertanggung jawab dari proses awal sampai dengan akhir dari pelayanan tersebut sehingga dapat menciptakan kepuasan pelanggan. (9) Ekspedisi, Mengirim barang sesuai pesanan, menyiapkan barang sesuai *delivery order*.

Perlindungan Terhadap Aktiva Perusahaan

Pimpinan PT. Dimensi citra semesta bertanggungjawab penuh dalam usaha pengawasan internal terhadap aktiva. Ketika orang berpikir tentang aktiva maka seringkali mereka berpikir tentang kas, aset fisik seperti persediaan dan perlengkapan akan tetapi dimasa sekarang ini, salah satu aset terpenting perusahaan adalah informasi. Oleh sebab itu manajemen harus memperhatikan dan menentukan cara yang baik dalam menciptakan sistem pengawasan yang efektif dan efisien agar pelaksanaan prosedur-prosedur pengawasan dapat dilaksanakan sebaik mungkin.

Kelemahan sumber daya manusia atau karyawan pada perusahaan adalah salah satu sumber kekeliruan dalam pencatatan harga pokok penjualan serta kesalahan dalam menjumlah nilai faktur yang akan di proses, oleh karena itu perusahaan berusaha untuk mengurangi terjadinya kekeliruan dan ketidakberesan tersebut.

Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi

Pembagian wewenang tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang serta prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan dengan cara-cara untuk menjamin praktik-praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Berikut adalah cara-cara yang digunakan oleh PT. Dimensi Citra Semesta dalam melaksanakan praktik yang sehat adalah : (1) Penggunaan formulir atau dokumen diantaranya surat penawaran harga, faktur penjualan, dan surat jalan bernomor urut cetak yang pemakainya harus dipertanggung jawabkan oleh yang berwenang, (2) Pemeriksaan mendadak atau audit internal dengan jadwal yang tidak teratur. (3) Setiap transaksi tidak diperkenankan dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit divisi, tanpa ada campur tangan dari orang atau divisi lain. (4) Keharusan mengambil cuti bagi karyawan yang berhak. (5) Secara periodik diadakan pencocokan fisik aktiva perusahaan dengan catatannya, untuk menjaga aktiva perusahaan dan mengecek ketelitian serta keandalan catatan akuntansi.

Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab

Karyawan yang berkompeten adalah karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, mutu pegawai mempunyai arti yang lebih luas daripada sekedar keahlian (*Professional*) tetapi yang paling penting adalah sikap mental, sikap perilaku, dan sikap tahu terhadap fungsi jabatannya, kuat dalam prinsip, sikap interaktif dan kooperatif. Unsur karyawan merupakan unsur yang paling penting dalam pengendalian intern suatu perusahaan karena sebaik-baiknya suatu pengendalian intern perusahaan dibuat tidak ada

artinya jika para karyawannya tidak cakap dan memiliki tanggung jawab yang baik. Selain itu untuk mendapatkan karyawan yang kompeten perusahaan harus melakukan proses seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaan, manajemen harus mengadakan analisis jabatan yang ada dalam perusahaan dan menentukan syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon karyawan yang akan menduduki jabatan tersebut selanjutnya jika status calon karyawan telah memenuhi kriteria dan statusnya berubah menjadi karyawan maka perusahaan berkewajiban untuk mengadakan pengembangan pendidikan atau pelatihan kepada karyawan selama menjadi karyawan perusahaan hal ini untuk mengantisipasi tuntutan perkembangan pekerjaannya.

Pada tabel 1 dapat dilihat bahwa daftar karyawan berisi informasi mengenai jumlah karyawan tetap PT. Dimensi Citra Semesta sampai dengan tahun 2017, rincian nama-nama karyawan PT. Dimensi Citra Semesta, posisi wilayah penempatan kerja, jenjang pendidikan terakhir, dan masa mulai bergabung dengan PT. Dimensi Citra Semesta data karyawan tersebut juga berfungsi sebagai database karyawan yang ada pada bagian HRD untuk menilai kinerja karyawan berdasarkan kemampuan dan keahlian sesuai dengan tanggung jawab yang telah di amanahkan oleh PT. Dimensi citra semesta.

Tabel 1
Daftar Karyawan Berdasarkan Jenjang Pendidikan

No.	Nama Karyawan	Cabang	Jenjang	Periode Kerja
1	Agus Sudarwanto,SKM	Surabaya	S1	01-Apr-12
2	Dafiqus Syarif,S.KOM	Surabaya	S1	01-Apr-12
3	Nur Diana Kholidah	Surabaya	SMK	01-Jun-12
4	Dimas Radit, Amd.K	Surabaya	D3	01-Nop-13
5	Nenin Dewi Fatmala	Surabaya	SMA	01-Nop-14
6	Eksan Sulistyو Nugroho	Surabaya	MA	01-Agust-14
7	Ahmad Harjadi	Surabaya	SMA	05-Jan-15
8	Yayan Eko, Amd.TEM	Malang	D3	01-Okt-13
9	Ali Subkhan	Malang	MA	01-Apr-12
10	Susana Krisnawati	Madiun	S1	01-Jun-12
11	Ir Totok Widiarto	Madiun	S1	01-Sep-13
12	Afrul Dwi Ariandi	Solo	SMK	01-Apr-12
13	Catur Basuki, ST	Semarang	S1	01-Jul-14
14	Rudi Haryono, ST	Semarang	S1	01-Apr-12

Sumber : PT. Dimensi citra semesta

Pembahasan

Analisis terhadap Prosedur Penjualan

Dalam melaksanakan prosedur penjualan sejak diterimanya order sampai dengan diterimanya barang oleh *customer* PT. Dimensi Citra Semesta sudah melibatkan fungsi-fungsi atau bagian-bagian yang terkait pada sistem informasi akuntansi penjualan mulai order diterima dari bagian marketing kemudian diteruskan ke bagian keuangan, bagian gudang, hingga bagian pengiriman maka dapat dikatakan prosedur penjualan telah memadai dan tercipta struktur pengendalian intern yang baik karena tidak terdapat perangkapan fungsi.

Analisis atas dokumen yang digunakan

Agar prosedur penjualan dapat dilaksanakan secara baik maka diperlukan data-data atau informasi yang berupa bukti-bukti dokumen yang berhubungan dengan aktivitas

penjualan, setelah dianalisis tentang beberapa dokumen yang digunakan oleh PT. Dimensi Citra Semesta dapat dikatakan telah memadai karena dokumen yang telah digunakan lengkap antara lain surat penawaran harga, faktur penjualan, dan surat jalan ketiganya mendukung jalannya prosedur penjualan sebagai catatan tertulis yang mempunyai peranan penting.

Analisis atas Laporan Penjualan

Laporan penjualan yang telah disajikan oleh PT. Dimensi Citra Semesta selama ini adalah hanya laporan penjualan per *sales* secara periodik kemudian dirangkum dalam laporan penjualan keseluruhan. Perlu diperhatikan bahwa laporan penjualan adalah laporan atas aktivitas penjualan yang berisikan semua informasi lengkap atas transaksi penjualan.

Berikut dari hasil analisis laporan penjualan PT. Dimensi Citra Semesta belum cukup memadai karena laporan penjualan hanya menunjukkan informasi total penjualan yang dicapai oleh bagian *sales marketing*, laporan penjualan tersebut belum menampilkan laporan penjualan per item barang, laporan penjualan per pelanggan, dan laporan penjualan rincian. Oleh sebab itu pihak manajemen terkadang masih kesulitan dalam memonitor *trend* produk-produk yang terjual dalam setiap periode, yang sebenarnya dapat diantisipasi dari informasi yang dihasilkan dalam laporan penjualan per item barang, selanjutnya manajemen juga masih kesulitan mengklasifikasikan kategori ranking *customer* dimana *customer* yang dikategorikan sebagai *customer A* adalah yang bertransaksi nominalnya paling tinggi dan frekuensi ordernya sering, maka untuk *customer* demikian perlu diperhatikan oleh manajemen guna mempertahankan volume dan nilai penjualan, hal ini merupakan manfaat dari informasi yang dihasilkan dalam laporan penjualan per pelanggan. Begitu pula dengan laporan penjualan rincian yang masih manual dengan harus *preview* terlebih dahulu nomor faktur penjualan dalam program sehingga baru muncul informasi penjualan rincian hal ini dinilai juga kurang efisien karena SDM bekerja 2x .

Analisis Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas dapat mendukung terciptanya suatu pengendalian intern yang memadai. Karena adanya struktur organisasi untuk memisahkan dan menjelaskan secara tegas mengenai tugas dan tanggung jawab tiap-tiap bagian yang ada perusahaan terutama dalam transaksi penjualan.

Dalam praktiknya penetapan pembagian wewenang dan tanggung jawab diwujudkan dalam SOP yang berisi *Job description* secara tertulis yang melingkupi misi dilaksanakan oleh masing-masing personel dan unit kerja, pemenuhan tanggung jawab, ikhtisar pekerjaan, dan aktivitas utama, pelaporan kepada atasan dan pemahaman hubungan kerjasama diantara unit-unit terkait dengan aktivitas penjualan. Struktur organisasi perusahaan telah dijelaskan dan digambarkan secara jelas bahwa dalam kegiatan sehari-hari Direktur PT. Dimensi citra semesta didampingi dan dibantu oleh 3 orang manajer yang masing-masing memimpin satu divisi serta 9 orang staff. Uraian tugas dan wewenang masing-masing bagian diatur sedemikian rupa sehingga karyawan lebih mudah mengerti tugas dan wewenangnya. Deskripsi pekerjaan ini bertujuan untuk menghindari benturan pelaksanaan tugas tiap bagian, sehingga dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.

Berdasarkan hasil penelitian struktur organisasi PT. Dimensi citra semesta maksud dari adanya struktur organisasi yaitu berperan sebagai kerangka kerja yang didalamnya aktivitas dinamis serta cara dalam melaksanakan kerja berlangsung.

Analisis Perlindungan terhadap Aktiva

Dalam usaha melakukan pengawasan internal terhadap aktiva baik dalam bentuk kas, aset fisik seperti persediaan dan perlengkapan serta informasi maka manajemen PT. Dimensi Citra Semesta telah menentukan cara yang baik sebagai upaya dalam menciptakan

pengawasan yang efektif dan efisien diantaranya mensupervisi dan memisahkan tugas secara efektif, memelihara catatan aset termasuk informasi secara akurat melindungi catatan dan dokumen (area penyimpanan tahan api, kabinet file yang terkunci untuk menyimpan cek), membatasi akses secara fisik ke aset (mesin kas, lemari besi, area penyimpanan terlarang) yang digunakan untuk melindungi aktiva.

Analisis Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi

Dalam melaksanakan praktiknya yang sehat terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan cara-cara yang telah dilakukan oleh perusahaan adalah meliputi penggunaan formulir atau dokumen diantaranya surat penawaran harga, faktur penjualan, dan surat jalan yang sudah bernomor urut cetak dan dipertanggung jawabkan, Pemeriksaan mendadak atau audit internal dengan jadwal yang tidak teratur yang dilakukan pimpinan PT. Dimensi Citra Semesta, setiap prosedur transaksi dilaksanakan oleh semua divisi yang semuanya saling berkaitan, Keharusan cuti bagi karyawan yang berhak telah dilakukan, diadakan pencocokan fisik aktiva perusahaan dan persediaan atau stok reagen dengan catatannya, untuk menjaga aktiva perusahaan dan mengecek ketelitian serta keandalan catatan akuntansi secara periodik. Demikian dapat dilihat bahwa prinsip pengendalian intern didalam prosedur penjualan pada PT. Dimensi citra semesta telah memadai.

Analisis Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab

Dalam proses penyeleksian karyawan pada PT. Dimensi citra semesta sudah baik. Hal ini dapat dilihat dari cara perusahaan mengadakan seleksi karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh perusahaan dan tanggung jawab yang akan dibebankan. Perusahaan melaksanakan seleksi dan menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi calon pegawai agar dapat diterima, dan untuk menempati posisi atau jabatan tertentu, karyawan juga harus memenuhi kualifikasi yang dibutuhkan untuk menjalankan tugas pada posisi tersebut. Kualifikasi tersebut misalnya calon pegawai harus memiliki latar belakang pendidikan minimal SMK, diploma, ataukah sarjana dengan pengalaman minimal 1 tahun dan memiliki keahlian sesuai bidangnya

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dikemukakan di atas dapat ditarik simpulan bahwa secara keseluruhan pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap pengendalian intern, hal ini dapat dilihat dari komponen-komponen seperti: (1) Prosedur penjualan menunjukkan telah memadai dan tercipta struktur pengendalian intern yang baik karena tidak terdapat perangkapan fungsi, (2) Peranan dokumen yang digunakan sebagai media informasi bagi pihak yang berkepentingan tidak terlepas dari prosedur penjualan. Dokumen yang digunakan oleh PT. Dimensi Citra Semesta dapat dikatakan telah memadai karena dokumen yang telah digunakan lengkap antara lain surat penawaran harga, faktur penjualan, dan surat jalan ketiganya mendukung jalannya prosedur penjualan sebagai catatan tertulis yang mempunyai peranan penting dengan ini tercipta pengendalian intern yang baik karena ketiga dokumen tersebut telah menggunakan nomor urut tercetak, dan dapat dipertanggung jawabkan. (3) Laporan penjualan yang digunakan hanya laporan penjualan per salesman dan rangkuman penjualan per salesman secara periodik. Perusahaan tidak membuat laporan penjualan per item barang, laporan penjualan per pelanggan, dan laporan penjualan rincian. hal ini menyulitkan pihak manajemen dalam memonitor *trend* produk-produk yang terjual dalam setiap periode, manajemen juga masih kesulitan mengklasifikasikan kategori ranking *customer*, begitu pula dengan laporan penjualan rincian yang masih manual dengan harus *preview* terlebih dahulu nomor faktur penjualan dalam program sehingga baru muncul informasi penjualan rincian

hal ini dinilai juga kurang efisien karena SDM bekerja 2x . (4) Struktur organisasi pada PT. Dimensi Citra Semesta telah menunjukkan pemisahan tanggung jawab fungsional secara tegas hal ini mendukung terciptanya suatu pengendalian intern yang memadai. Karena adanya struktur organisasi untuk memisahkan dan menjelaskan secara tegas mengenai tugas dan tanggung jawab tiap-tiap bagian. Setiap jabatan pada setiap bagian tersebut bertanggung jawab mengenai apa yang menjadi tanggung jawabnya dengan baik dan menjalankan setiap aktivitas penjualan sesuai dengan prosedur yang termuat dalam SOP yang berisi *Job description* secara tertulis. (5) Pengecekan independen, dimana pengecekan ini ditujukan pada kegiatan yang dikerjakan bagian lain sebelum dan sesudah menilai jumlah yang seharusnya dicatat untuk menghindari kesalahan, yang didukung dengan dokumen yang digunakan dan telah di otorisasi oleh pihak-pihak yang berkaitan. (6) Berdasarkan pengamatan pemantauan terhadap aktivitas saat ini sudah dilakukan secara terus menerus oleh manajemen, hal ini terlihat dari manajemen dalam memberikan tanggapan terhadap keluhan-keluhan *customer* maupun jika ada kendala dalam melakukan kegiatan sehari-hari dengan diadakan *briefing* pagi dan *briefing* sore guna evaluasi kegiatan. Pemantauan atas aktivitas operasional perusahaan dilakukan oleh Direktur, sedangkan pemantauan pada bagian penjualan, keuangan dan pengadaan dilakukan oleh manajer masing-masing.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka terdapat beberapa saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk memperbaiki sistem informasi akuntansi penjualan terkait dengan struktur pengendalian intern, yaitu sebagai berikut : (1) Diperlukan *upgrade* program yang selama ini telah digunakan perusahaan, dimana masih terdapat kurangnya informasi dalam bentuk pelaporan atau *output* yang dibutuhkan oleh manajemen salah satunya program lama tidak menyediakan laporan penjualan per item barang, laporan penjualan per pelanggan, dan laporan penjualan rincian serta terbatasnya fasilitas dari program yang lama, dengan demikian maka perlu di *upgrade* dengan harapan semua laporan yang di butuhkan manajemen dapat tersedia. (2) Pihak manajemen hendaknya melakukan evaluasi dan penilaian kinerja terhadap seluruh karyawan dengan diberlakukan adanya *reward* dan *punishment*, maka dengan adanya penilaian kinerja diharapkan para karyawan berkerja lebih semangat secara jujur dan professional demi majunya perusahaan dan menegaskan memberikan sanksi bagi karyawan yang melanggar aturan serta melakukan kecurangan. Dengan ini dapat di *recruitment* seorang HRD yang bertugas untuk mengawal jalannya penilaian kinerja karyawan tersebut. (3) Agar dapat terlaksana sistem pengendalian intern dalam rangka meningkatkan karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab, maka manajemen perusahaan harus memberikan pelatihan bagi karyawan terkait tuntutan perkembangan pekerjaannya. Sehingga sasaran dari sistem pengendalian intern dapat terlaksana sesuai dengan tujuan perusahaan. (4) Pemantauan harus dilakukan secara terus menerus untuk mengetahui aktivitas penjualan telah dilakukan secara efektif dengan meneliti laporan penjualan secara periodik sehingga penyimpangan dapat diantisipasi. (5) PT. Dimensi Citra Semesta menentukan kebijakan dan prosedur pada lingkungan perusahaan yang diterapkan untuk memberikan keyakinan bahwa sistem pengendalian intern mampu memberikan keyakinan bahwa semua karyawan mematuhi sehingga tujuan perusahaan tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- Antari, N. 2006. Evaluasi struktur pengendalian intern sistem penjualan Pada PT. Citra Tama Adigraha Surabaya. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga. Surabaya.
- Anastasia, R. 2009. Evaluasi Struktur Pengendalian Intern pada Aktivitas penjualan PT. Injaplast . *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga. Surabaya.

- Ariati. 2015. Evaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan Barang dagang dan penerimaan kas dalam upaya meningkatkan Pengendalian internal pada PT. Borwita Citra Prima Kediri. *Skripsi*. Universitas Nusantara PGRI . Kediri.
- Bodnar, G.H dan W. S. Hopwood. 2004. *Accounting Information Systems*. Ninth Edition. Terjemahan Julianto dan Lilis. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9. Penerbit Andi.Yogyakarta.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Ketiga. Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. Yogyakarta.
- Midjan, L. 2000. *Sistem Informasi Akuntansi I* . Lingga Jaya. Bandung.
- Moleong, L. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya. Bandung
- Mulyadi. 2008 . *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Riyanto, B. 2001. *Dasar- dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat Cetakan Ketujuh. Yogyakarta.
- Susanto, A. 2004 . *Sistem Informasi Akuntansi*. Lingga Jaya. Bandung.
- Winarno,W. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Kesatu.YKPN. Yogyakarta.