

ANALISIS PENGENDALIAN INTERN DALAM SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PENJUALAN

Yogi Setyawan

Yogisetyawan2000@gmail.com

Dini Widyawati

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

Recently, the business world has increased rapidly. Therefore, many business owners have used and developed updating information systems. With those developments, the sales accounting information system becomes more effective, efficient, and easier in decision making. This research aimed to analyze the implementation and role of internal control within the information system of sales accounting for effectiveness and efficiency of PT. Bahagia Intra Niaga. The research was descriptive-qualitative with a case-study approach. Moreover, the data were taken from interview results and documentations. Furthermore, the data analysis technique used presenting and drawing conclusions. The research result concluded that the implementation and role of internal control were more essential for the company. This happened as with the company's internal control, sales activities could be managed suit with its procedure in order to increase sales. Additionally, with a computerized information system of sales accounting, the company could be eased in the next step of decision making. The management of PT. Bahagia Intra Niaga was expected to increase the internal control which rule within the company; in order to maintain sales goods of effectiveness and efficiency also to increase sales targets each year.

Keywords: internal control, accounting information system, sales, effectiveness, efficiency

ABSTRAK

Dunia usaha sudah mengalami perkembangan yang pesat sehingga banyak dari pelaku bisnis sudah menggunakan dan mengembangkan sistem informasi yang bisa mengikuti zamannya. Dengan adanya perkembangan pada sistem informasi akuntansi penjualan yaitu dapat memberikan informasi penjualan yang lebih efektif dan efisiensi serta mempermudah dalam mengambil keputusan. Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis penerapan dan peranan Pengendalian Intern dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Efektivitas dan Efisiensi Penjualan pada PT Bahagia Intra Niaga. Metode Penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Data yang diperlukan diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan cara penyajian dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan dan peranan Pengendalian Intern dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sangat penting bagi perusahaan, karena dengan adanya pengendalian intern perusahaan dapat mengatur aktivitas penjualan sesuai dengan prosedur yang dimilikinya supaya bisa meningkatkan penjualan. Adanya Sistem informasi akuntansi penjualan telah terkomputerisasi dapat mempermudah perusahaan dalam mengambil keputusan selanjutnya. Saran yang dapat disampaikan oleh peneliti untuk PT Bahagia Intra Niaga yaitu diharapkan terus meningkatkan pengendalian intern yang diberlakukan pada perusahaan untuk tetap menjaga keefektifitasan dan keefisienan penjualan barang dan bisa meningkatkan target penjualan setiap tahunnya.

Kata Kunci: pengendalian intern, sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas, efisiensi

PENDAHULUAN

Dunia usaha dan pertumbuhan ekonomi sudah mengalami perkembangan yang pesat, kebanyakan dari pelaku bisnis sudah menggunakan dan memodifikasi sistem informasi yang mampu untuk mengembangkan bisnisnya. Perkembangan tersebut terjadi di

sektor informasi seperti televisi, majalah, radio, koran dan komputer dimana era digital seperti sekarang teknologi yang ada sudah sangat signifikan berubah, contohnya teknologi informasi yang mana dapat mempengaruhi persaingan antar pebisnis. Perusahaan yang beroperasi di sektor perdagangan baik perusahaan lama atau baru, kecil atau besar dan milik pemerintahan atau swasta dapat mengembangkan teknologi informasi akuntansi seperti di bidang penjualan perusahaan tersebut.

Aktivitas penjualan merupakan kegiatan yang sangat penting dilakukan untuk kelangsungan perusahaan. Tujuan dari suatu perusahaan agar bisa tercapai dengan penjualan yang meningkat atau baik. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi volume penjualan perusahaan, yaitu: kebutuhan konsumen, persaingan produk dengan pesaing, keadaan ekonomi suatu negara, dan *marketing* produk dengan saluran distribusinya. Sehingga diperlukannya pengelolaan yang efektif dan efisiensi pada kegiatan penjualan salah satunya dengan mencatat penjualan yang dibutuhkan manajemen.

Adapun tujuan sistem informasi akuntansi penjualan dibuat yaitu digunakan untuk mengelola dan mengontrol kegiatan penjualan. Sehingga diperlukannya hal tersebut karena suatu penjualan dapat menyebabkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat lemahnya sistem tersebut. Pengendalian tersebut wajib dapat menjamin kebijakan dan pengarahannya bagi pihak manajemen dan menjadi alat guna menerapkan keputusan dan mengelola kegiatan perusahaan khususnya pada penjualan dan bisa tercapai tujuan utama perusahaan dari kerugian yang disebabkan dari kesalahan dan kecerobohan pada proses data penjualan. Cara penjualan terdapat dua macam yaitu penjualan secara tunai dan kredit

Pengendalian intern ditetapkan supaya kegiatan operasi berlangsung secara efektif dan efisien, dan menjamin adanya keandalan terkait pencatatan laporan keuangan. Pengendalian intern berpengaruh sangat signifikan terhadap laporan keuangan. Adanya pengendalian intern dapat tercipta suatu upaya untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berkaitan dengan transaksi perusahaan yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Pelaksanaan pengendalian intern berkaitan dengan manusia. Faktor manusia sebagai pegawai sangat penting untuk menunjang tercapainya tujuan pengendalian intern. Sumber daya manusia merupakan faktor utama dalam pelaksanaan suatu pengendalian intern. Pengendalian intern bisa dikatakan efektif apabila keamanan kekayaan perusahaan terjamin, tidak terjadi pemborosan dan kecurangan-kecurangan atau manipulasi terhadap biaya, efisiensi bisa ditingkatkan, serta prosedur-prosedur dan kebijakan yang telah di buat oleh pihak manajemen untuk ditaat oleh para pegawai.

Setiap perusahaan memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang merupakan bagian dari sistem informasi akuntansi menjelaskan mengenai tahapan dalam melakukan kegiatan penjualan. Ada beberapa manfaat sistem informasi akuntansi penjualan, yaitu menyediakan informasi yang akurat dan tepat. Meningkatnya efisiensi dan memberikan dampak terhadap pendapatan dan meningkatnya kemampuan perusahaan dalam mengambil keputusan dengan bijak. Dalam sistem penjualan ini akan memberitahukan kepada para pengguna informasi tentang bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang diperlukan, serta pihak yang mana saja yang berwewenang mengotorisasi kegiatan penjualan.

Efektivitas penjualan bisa diukur dengan cara membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan dalam perusahaan bisa dikatakan efektif apabila target penjualan yang ditetapkan manajemen perusahaan dapat direalisasikan dengan optimal. Penjualan yang dapat memenuhi target dan bahkan melampaui target penjualan yang di rencanakan, maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan (laba) yang optimal. Apabila efektivitas penjualan tidak mencapai target maka dapat memengaruhi laba yang diperoleh semakin sedikit.

Faktor utama supaya efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan dapat tercapai dengan adanya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai di dalam perusahaan. Apabila penyelenggaraan kegiatan pengendalian intern kurang baik dan memadai maka secara langsung akan merugikan perusahaan karena target penjualan tidak terealisasi dan menyebabkan kerugian untuk perusahaan.

PT Bahagia Intra Niaga adalah perusahaan yang bergerak pada bidang distributor barang konsumsi publik yang berlokasi di Pergudangan Sinar Buduran II Blok A-36 terletak di Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Salah satunya mendistribusikan produk susu yang sudah dikenal oleh khalayak umum seperti susu bendera (Frisian Flag) dan banyak mendistribusikan barang-barang ke beberapa daerah baik di kota maupun di luar kota. Perusahaan memerlukan strategi bisnis untuk melakukan persaingan agar perusahaan dapat berkembang. Penjualan secara kredit, tunai dan konsinyasi yang dilakukan oleh PT Bahagia Intra Niaga.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disusun rumusan masalah yaitu bagaimana penerapan dan peranan pengendalian intern pada sistem informasi akuntansi penjualan untuk efektivitas dan efisiensi penjualan di PT Bahagia Intra Niaga?. Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan yang perlu dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan dan peranan pengendalian intern dalam sistem informasi akuntansi penjualan untuk efektivitas dan efisiensi penjualan di PT Bahagia Intra Niaga.

TINJAUAN TEORITIS

Pengendalian Intern

Menurut Susanto (2017:95) pengendalian intern merupakan proses yang dipengaruhi oleh pihak internal perusahaan seperti dewan direksi, manajemen, dan karyawan yang dibuat untuk memberikan jaminan yang meyakinkan bahwa tujuan perusahaan bisa dicapai melalui efisiensi dan efektivitas operasi, penyajian laporan keuangan yang andal, dan taat akan hukum dan aturan yang ada.

Hidayat *et al.*, (2011) mengatakan bahwa pengendalian intern merupakan proses yang dilakukan oleh pihak internal (dewan komisaris, manajemen, dan personel lain) yang dirancang untuk memberikan kepercayaan terkait tercapainya keandalan laporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan patuh pada hukum dan aturan yang ada.

Menurut Indrayati (2015) Pengendalian intern adalah mencakup pengontrolan, struktur organisasi dan semua cara serta alat yang dikoordinasikan untuk digunakan perusahaan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa keandalan dan keakuratan data akuntansi, meningkatkan efisiensi di dalam operasi, dan menunjang membantu dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang sudah ditetapkan terlebih dahulu. Tanggung jawab dan pengawasan dalam membuat pengendalian intern yaitu terdapat pada manajemen.

Ciri-ciri Pengendalian Intern

Indrayati (2015) mengatakan bahwa sistem pengendalian intern memiliki beberapa ciri-ciri yaitu (1) Struktur organisasi yang dapat membedakan tanggung jawab fungsional secara benar. (2) Terdapat sistem otorisasi terjadinya transaksi dan prosedur pembukuan yang tepat, dan bermanfaat untuk melakukan pengontrolan akuntansi yang memadai pada harta milik perusahaan, utang-utang, modal, pendapatan, dan biaya. (3) Terdapat operasi yang sehat wajib dilakukan dalam melaksanakan tugas-tugas dan fungsi di semua bagian pada perusahaan. (4) Terdapat tingkat kemampuan pegawai yang memadai dengan tanggung jawabnya.

Tujuan Pengendalian Intern

Menurut Mulyadi, 2001 (dalam Astuti, 2019:59) menjelaskan bahwa pengendalian intern mempunyai empat tujuan yaitu (1) Kekayaan Perusahaan; Adanya sistem pengendalian intern yang memadai yaitu untuk menghindari terjadinya kecurangan, pemborosan, dan penyalahgunaan aktiva perusahaan, (2) Ketelitian dan Keandalan Data Akuntansi; Data akuntansi yang memadai adalah yang bisa menghasilkan laporan keuangan secara teliti dan andal, dan informasinya bisa digunakan oleh manajemen untuk mengambil keputusan, (3) Memajukan kebijakan efisiensi, dan (4) Mendorong Dipatuhinya Kebijakan Dari Manajemen.

Komponen Pengendalian Intern

Susanto (2017:96) menyatakan bahwa komponen pengendalian intern yaitu terdiri dari Lingkungan Pengendalian, Penilaian Risiko, Informasi dan Komunikasi, Pemantauan. COSO, 2013 (dalam Lukman, 2014) menyatakan bahwa di dalam pengendalian intern memiliki beberapa komponen yaitu (1) *Control Environment* (Lingkungan Pengendalian); Pada komponen ini mencakup tindakan, kebijakan, dan prosedur yang menggambarkan perilaku pihak internal (manajemen, direktur, dan pemilik entitas) secara menyeluruh terkait pengendalian intern dan arti pentingnya bagi perusahaan. (2) *Risk Assessment* (Penilaian Risiko); Penilaian risiko terhadap pelaporan keuangan merupakan perilaku yang dijalankan manajemen guna menentukan dan menganalisis risiko-risiko yang berkaitan dengan penyusunan laporan keuangan sesuai dengan GAAP. (3) *Control Activities* (Aktivitas Pengendalian); Pada komponen ini aktivitas pengendalian meliputi kebijakan dan prosedur yang membantu meyakinkan bahwa tindakan yang diperlukan telah diambil untuk mengatasi risiko guna tercapainya tujuan perusahaan. (5) *Information and Communication* (Informasi dan Komunikasi); Sistem informasi dan akuntansi mempunyai tujuan yaitu untuk pencatatan, pemrosesan, dan pelaporan transaksi yang dilakukan perusahaan dan menjaga akuntabilitas aktiva terkait. (6) *Monitoring* (Pemantauan); Pada komponen ini memiliki hubungan dengan penilaian mutu pengendalian intern secara periodik oleh manajemen untuk mengetahui bahwa pengendalian tersebut sudah sesuai yang diinginkan, dan sudah dimodifikasi sesuai dengan adanya perubahan kondisi.

Keterbatasan Pengendalian Intern

Menurut Susanto (2017:110) di dalam pengendalian intern mempunyai beberapa keterbatasan, sehingga suatu pengendalian intern tidak bisa berfungsi. Adapun keterbatasan dalam pengendalian intern yaitu (1) *Error* (Kesalahan); Adanya kesalahan ketika pegawai melakukan pertimbangan yang salah atau tidak fokus dalam selama bekerja. (2) *Collusion* (Kolusi); Adanya kolusi muncul ketika para pegawai berkonspirasi untuk melakukan korupsi di tempat kerja. Penerapan kebijakan prosedur untuk mendeteksi adanya pencurian dimana kolusi terjadi, kebanyakan dari pihak manajemen lebih mempertimbangkan usaha untuk menggunakan karyawan yang baik dan membuat puas terhadap pekerjaannya. (3) Penyimpangan Manajemen; Manajer suatu perusahaan mempunyai banyak otoritas dibanding pegawai biasa, proses pengendalian efektif pada tingkat manajemen bawah dan tidak efektif pada tingkat atas. Penyimpangan yang dilakukan oleh pihak manajemen sulit untuk diatasi dengan berbagai cara. Langkah yang dapat dilakukan adalah dengan mempekerjakan manajemen yang baik dan memberikan kompensasi yang layak agar memberikan kinerja yang memuaskan. (4) Manfaat dan Biaya; Konsep jaminan yang bisa meyakinkan atau masuk akal mengandung arti bahwasanya biaya pengendalian intern tidak melebihi manfaat yang dihasilkannya. Pengendalian yang masuk akal atau meyakinkan yaitu pengendalian yang memberikan manfaat lebih banyak dari biaya yang dikeluarkannya untuk menjalankan pengendalian tersebut.

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mulyadi, 2006 (dalam Putri, 2019:14) sistem informasi akuntansi merupakan kumpulan perangkat sistem yang memiliki fungsi seperti mencatat, mengolah, dan menyajikan data transaksi yang dijadikan suatu informasi akuntansi untuk pihak internal (manajemen) dan pihak eksternal (pembeli, pemasok, pemerintah, dan kreditor). Sedangkan, Romney dan Steinbart, 2006 (dalam Turmudi, 2017:25) mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi yaitu suatu sistem yang melakukan pengumpulan, pencatatan, penyimpanan dan pemrosesan data untuk menghasilkan sebuah informasi yang digunakan dalam mengambil keputusan.

Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Setiawati, 2010 (dalam Indrayati, 2015:9) mengatakan bahwa tujuan umum dari sistem informasi akuntansi adalah menjaga kekayaan perusahaan, menghasilkan banyak informasi untuk mengambil keputusan, menghasilkan informasi untuk pihak luar (pembeli, pemasok, pemerintah, dan kreditor), menghasilkan informasi untuk pengukuran kinerja karyawan atau divisi, menyajikan data terdahulu untuk kepentingan audit (pemeriksaan), dan menghasilkan informasi untuk menyusun dan pengukuran anggaran perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan sangat bermanfaat bagi perusahaan yaitu untuk alat bantu bagi pihak manajemen untuk mengkoordinasi, alat-alat produksi yang mencakup sumber daya manusia, sumber daya alam, dan sumber daya modal. Sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan satu dengan yang lainnya biasanya berbeda tergantung dari kebutuhan dan kebijakan manajemen.

Akuntansi penjualan perlu di pelihara dalam sistem informasi akuntansi yang baik dikarenakan penjualan adalah sumber pendapatan utama bagi setiap perusahaan. Akibat dari perusahaan tidak mengelola penjualan dengan baik akan berdampak langsung bagi perusahaan seperti tidak tercapainya target penjualan. Penjualan merupakan kegiatan menjual barang dan jasa pada pelanggan. Sistem penjualan berguna untuk mengatasi transaksi penjualan kredit, apabila order dari pembeli telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa untuk waktu tertentu perusahaan mempunyai piutang kepada pembeli tersebut. Kegiatan penjualan di dalam perusahaan dapat dilakukan baik secara tunai dan kredit. Dalam penjualan tunai baik barang atau jasa yang baru harus diserahkan oleh bagian pengiriman kepada pembeli apabila bagian kasir telah menerima uang dari pembeli. Mulyadi, 2016 (dalam Firmansyah dan Pramiudi, 2020:2) mengatakan bahwa catatan yang diterapkan yaitu meliputi jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan, kartu gudang, dan jurnal umum.

Menurut Mulyadi, 2008 (dalam Aini, 2020:196) mengatakan bahwa penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan perusahaan dengan cara mengharuskan pembeli melakukan pembayaran barang atau jasa secara langsung sebelum memperoleh barang atau jasa tersebut. Setelah uang tunai diterima oleh perusahaan, barang atau jasa akan diserahkan ke pembeli dan transaksi tersebut dicatat oleh perusahaan. Mulyadi, 2016 (dalam Aini, 2020:196) menyatakan bahwa sistem penjualan tunai memiliki prosedur yaitu prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang (dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli), prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyetoran kas ke bank, prosedur pencatatan penerimaan kas, dan prosedur pencatatan beban pokok penjualan.

Menurut Mulyadi, 2008 (dalam Aini, 2020:197) penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan mengirimkan barang terlebih dahulu sesuai dengan pesanan yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan memiliki tagihan

kepada pembeli tersebut. Mulyadi, 2016 (dalam Aini, 2020:198) mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki jaringan prosedur yaitu prosedur order penjualan, prosedur pengiriman barang, prosedur pencatatan piutang, prosedur penagihan, dan prosedur pencatatan penjualan.

Efektivitas

Menurut Susanto, 2007 (dalam Aini, 2020:198) menjelaskan bahwa efektivitas merupakan suatu informasi yang sesuai dengan kebutuhan pengguna guna memajukan proses bisnis, termasuk informasi di dalamnya harus disajikan secara tepat waktu, format yang sesuai dan mudah dipahami, konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai dengan kebutuhan sekarang dan sesuai dengan ketentuan.

Siagian, 2001 (dalam Rahmadhani, 2018:26) menjelaskan bahwa efektivitas merupakan penggunaan sumber daya, sarana dan prasarana untuk jumlah tertentu yang sebelumnya sudah ditetapkan guna menghasilkan barang atau jasa yang dilakukan.

Efisiensi

Menurut Mulyadi, 2007 (dalam Dindayani *et al.*, 2019:177) mengatakan bahwa efisiensi merupakan ketepatan cara (usaha dan kerja) dalam melakukan kegiatan tanpa adanya tindakan pemborosan seperti waktu, biaya, dan tenaga. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa efisiensi yaitu menjalankan suatu kegiatan dengan cara meminimalisasi kerugian atau pemborosan sumber daya dalam melaksanakan atau menghasilkan sesuatu.

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian dan Gambaran dari Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif atau kalimat dengan dasar teori-teori yang menunjang terkait Pengendalian Intern dan Sistem Informasi Akuntansi dengan menggunakan rujukan teori dari buku Susanto, sehingga dapat ditarik kesimpulan dan saran-saran yaitu dengan cara menjelaskan gambaran PT Bahagia Intra Niaga yang menjadi objek penelitian, mengumpulkan data-data yang diperoleh, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dan verifikasi.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian langkah yang strategis yaitu teknik pengumpulan data untuk memperoleh data ialah dasar dalam penelitian. Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara dan dokumentasi. Wawancara (*interview*) merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan secara langsung guna mendapatkan informasi yang diteliti dengan meminta penjelasan kepada pihak pertama yang dapat memberikan jawaban dan keterangan terhadap pertanyaan yang diberikan, hal ini dilakukan dengan mengadakan pembicaraan secara langsung dengan karyawan PT Bahagia Intra Niaga. Wawancara akan dilakukan dengan narasumber yang terkait dalam penelitian ini, yaitu Manajer Operasional PT Bahagia Intra Niaga. Dokumentasi adalah alat untuk pengambilan data dan dokumen terhadap pengumpulan data melalui dokumentasi. Data dokumen biasanya berupa gambar, foto, struktur organisasi, dokumen-dokumen, bukti penjualan, ataupun pencatatan tentang sistem informasi akuntansi.

Satuan Kajian

Satuan kajian adalah satuan terkecil dari objek penelitian yang digunakan oleh peneliti. Pada penelitian ini akan membahas terkait penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal PT Bahagia Intra Niaga untuk efektivitas dan efisiensi penjualan, sehingga fokus peneliti lebih terarah pada objek penelitian. Berikut satuan kajian yang digunakan pada penelitian ini, yaitu (1) Sistem Informasi Akuntansi; Sistem informasi

akuntansi merupakan suatu sistem yang berkaitan dengan informasi keuangan dan berguna untuk perusahaan untuk mendorong kegiatan operasional dengan cara mengumpulkan, menganalisis, mengolah, dan mengkomunikasikan data transaksi menjadi sebuah informasi keuangan perusahaan. Menurut Susanto (2017) sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang berhubungan dengan fungsi akuntansi untuk pengolahan data tentang kegiatan perusahaan yang mempunyai nilai ekonomi. (2) Pengendalian Intern; Pengendalian intern merupakan suatu proses yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang diatur untuk memberikan kepastian yang cukup dalam pencapaian tujuan-tujuan tertentu seperti keandalan laporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan taat pada aturan hukum. Menurut Susanto (2017) pengendalian intern adalah tanggung jawab pihak internal (manajemen) guna melakukan pengendalian pada seluruh kegiatan perusahaan untuk penghindaran risiko yang tidak diharapkan.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah Peneliti mengumpulkan data yang telah diperoleh dari data dokumentasi dan hasil wawancara yang diperoleh dari PT Bahagia Intra Niaga, mengetahui Visi dan Misi PT Bahagia Intra Niaga, menganalisis data yang telah didapatkan dari pihak terkait dalam penelitian ini di PT Bahagia Intra Niaga, menarik kesimpulan dan memberikan saran yang berguna bagi pihak internal perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan pada PT Bahagia Intra Niaga.

HASIL PENELITIAN

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Bahagia Intra Niaga

PT Bahagia Intra Niaga merupakan perusahaan yang menyediakan penjualan tunai dan kredit serta bergerak di berbagai macam susu (Frisian Flag). Supaya laba yang diperoleh perusahaan dapat maksimal maka penjualan harus dilakukan sebaik-baiknya. Sistem penjualan yang digunakan oleh suatu perusahaan memegang peranan penting dalam rangka untuk meningkatkan hasil penjualan barang yang berkualitas.

Dalam melaksanakan penjualannya PT Bahagia Intra Niaga menggunakan sistem penjualan baik secara tunai maupun kredit, dapat dilakukan dengan cara melalui telepon dan melalui sales pemasaran. Melalui telepon yaitu para pembeli yang ingin memesan barang yang mereka inginkan dapat dipesan melalui telepon, setelah pesanan diterima, maka proses input pemesanan melalui program *Distributor Management System* (DMS) yang dilakukan oleh bagian Admin Penjualan, bagian Gudang menyiapkan barang yang dipesan dan di kirimkan ke pembeli tersebut dan melalui Sales Pemasaran yaitu pemasaran barang juga dapat dilakukan melalui sales pemasaran yang mengunjungi toko-toko atau perusahaan untuk mempromosikan barang yang akan di jual, apabila terdapat konsumen yang ingin memesan barang secara langsung atau datang ke perusahaan maka bagian Admin Penjualan akan melayani dan melakukan *input order* tersebut melalui program *Distributor Management System* (DMS).

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT Bahagia Intra Niaga

Penjelasan terkait penjualan secara kredit yang dilakukan oleh PT Bahagia Intra Niaga adalah suatu perluasan jangkauan pemasaran serta mempermudah konsumen dalam pembelian produk yang mereka inginkan. Hal ini bisa meningkatkan penjualan produk yang ada di PT Bahagia Intra Niaga.

Bagian yang terkait dalam penjualan kredit yaitu (1) Bagian Penjualan; Bagian penjualan ini bertanggung jawab dalam penerimaan order dari program *Distributor Management System* (DMS) yang telah di *input* dari pihak *sales*, bagian penjualan memproses orderan tersebut dan mencetak dokumen penjualan yang akan diserahkan ke bagian

pengiriman. (2) Bagian Gudang; Bagian gudang adalah struktur organisasi di bidang penyimpanan yang mempunyai tugas yaitu bertanggung jawab atas barang-barang yang ada di gudang serta menyiapkan barang yang dipesan oleh konsumen, dan menyerahkan barang untuk dibawa ke kendaraan saat pengiriman akan mengirim barang tersebut. Dalam bagian gudang juga terdapat administrasi gudang yang bertanggung jawab mengecek Picklist yang dicatat berdasarkan jumlah barang yang akan dikirim ke konsumen, yang akan dibawa oleh pengiriman. (3) Bagian Pengiriman; Bagian pengiriman dalam transaksi penjualan kredit yang dilakukan oleh PT Bahagia Intra Niaga mempunyai tanggung jawab untuk menyerahkan barang atas pesanan yang diterima dari Bagian Penjualan. Bagian pengiriman ini dikerjakan oleh pihak pengiriman dengan membawa faktur penjualan yang telah dibuat oleh bagian penjualan. Bagian pengiriman juga berperan untuk mengontrol jumlah barang dan perkembangan konsumen. (4) Piutang; Bagian piutang adalah bertanggung jawab dalam hal pengecekan status kredit konsumen, memberikan wewenang atas pemberian kredit kepada konsumen, mengarsip faktur penjualan kredit yang akan ditagihkan oleh pihak penagihan jika sudah jatuh tempo.

Dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit yaitu (1) Faktur Penjualan; Faktur Penjualan digunakan untuk transaksi penjualan yang memiliki tiga rangkap. Dimana tiga rangkap dokumen tersebut berwarna putih, merah, dan kuning. Nota berwarna putih diberikan konsumen apabila konsumen membeli barang secara tunai, nota berwarna merah di berikan ke konsumen bila membeli barang secara kredit, dan nota berwarna kuning digunakan untuk arsip di perusahaan. (2) Nota Pick List; Nota ini merupakan catatan berdasarkan jumlah barang yang akan diberikan ke pihak Gudang untuk mengambil barang yang ada di gudang agar dapat dibawa ke kendaraan saat di kirim ke konsumen. Dimana nota picklist tiga rangkap berwarna putih, merah, dan kuning. Nota Pick List berwarna putih untuk arsip Gudang, nota berwarna merah untuk arsip pengiriman, dan nota berwarna kuning untuk arsip pihak *sales*. (3) Daftar Penerimaan Barang (DPB); Daftar Penerimaan Barang (DPB) adalah daftar nama-nama toko yang melakukan pemesan pada tanggal yang sama untuk diserahkan ke pihak piutang agar dapat dicek faktur penjualan mana saja yang kredit. Dimana Daftar Penerimaan Barang (DPB) tiga rangkap berwarna putih, merah, dan kuning. Daftar Penerimaan Barang (DPB) berwarna putih dan merah untuk arsip pihak piutang, dan Daftar Penerimaan Barang (DPB) berwarna kuning diberikan untuk arsip pihak pengiriman.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai PT Bahagia Intra Niaga

Penjelasan terkait penjualan secara tunai yang dilakukan oleh PT Bahagia Intra Niaga adalah prosedur yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan konsumen melakukan pembayaran tunai terlebih dahulu dengan minimum pembelian Rp 200.000 sebelum barang di serahkan ke konsumen.

Bagian yang terkait dalam penjualan tunai yaitu (1) Bagian Penjualan; Bagian penjualan ini bertanggung jawab dalam penerimaan order dari program *Distributor Management System* (DMS) yang telah di *input* dari pihak *sales*, bagian penjualan memproses orderan tersebut dan mencetak dokumen penjualan yang akan diserahkan ke bagian pengiriman. (2) Bagian Gudang; Bagian gudang adalah struktur organisasi di bidang penyimpanan yang mempunyai tugas yaitu bertanggung jawab atas barang-barang yang ada di gudang serta menyiapkan barang yang dipesan oleh konsumen, dan menyerahkan barang untuk dibawa ke kendaraan saat pengiriman akan mengirim barang tersebut. Dalam bagian gudang juga terdapat administrasi gudang yang bertanggung jawab mengecek Picklist yang dicatat berdasarkan jumlah barang yang akan dikirim ke konsumen, yang akan dibawa oleh pengiriman. (3) Bagian Pengiriman; Bagian pengiriman dalam transaksi penjualan tunai yang dilakukan oleh PT Bahagia Intra Niaga mempunyai tanggung jawab untuk mengirimkan barang ke konsumen, menerima pembayaran tunai dari konsumen dan

menyetorkan pembayaran tersebut ke bagian kasir untuk di lunaskan oleh bagian piutang. (4) Bagian Kasir; Bagian kasir adalah menerima setoran pembayaran dari bagian pengiriman, melakukan pengecekan antara uang dan Bukti Kas Masuk (BKM), melakukan *input* pembayaran melalui program ANOA dan menyerahkan dokumen penjualan tersebut ke bagian piutang untuk dilunaskan.

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai yaitu (1) Faktur Penjualan; Faktur Penjualan digunakan untuk transaksi penjualan tunai yang memiliki tiga rangkap. Dimana tiga rangkap dokumen tersebut berwarna putih, merah, dan kuning. Nota berwarna putih diberikan apabila konsumen membeli barang secara tunai, nota berwarna merah dan kuning digunakan arsip pihak piutang untuk perusahaan. (2) Daftar Penerimaan Barang (DPB); Daftar Penerimaan Barang (DPB) adalah daftar nama-nama toko yang melakukan pemesanan pada tanggal yang sama untuk disetorkan ke pihak kasir. Dimana Daftar Penerimaan Barang (DPB) tiga rangkap berwarna putih, merah, dan kuning. Daftar Penerimaan Barang (DPB) berwarna putih untuk arsip pihak piutang, Daftar Penerimaan Barang (DPB) berwarna putih untuk arsip pihak kasir dan Daftar Penerimaan Barang (DPB) berwarna kuning diberikan untuk arsip pihak pengiriman. (3) Bukti Kas Masuk (BKM); Bukti Kas Masuk (BKM) adalah bukti pembayaran untuk menyetorkan sejumlah uang ke pihak kasir dan di arsipkan.

Sistem Informasi Akuntansi Penagihan Penjualan PT Bahagia Intra Niaga

Penagihan penjualan kredit yang dilakukan oleh PT Bahagia Intra Niaga adalah melakukan penagihan faktur penjualan pada konsumen yang sudah jatuh tempo dan penagihan tersebut dilakukan oleh pihak *sales* dan *collector*.

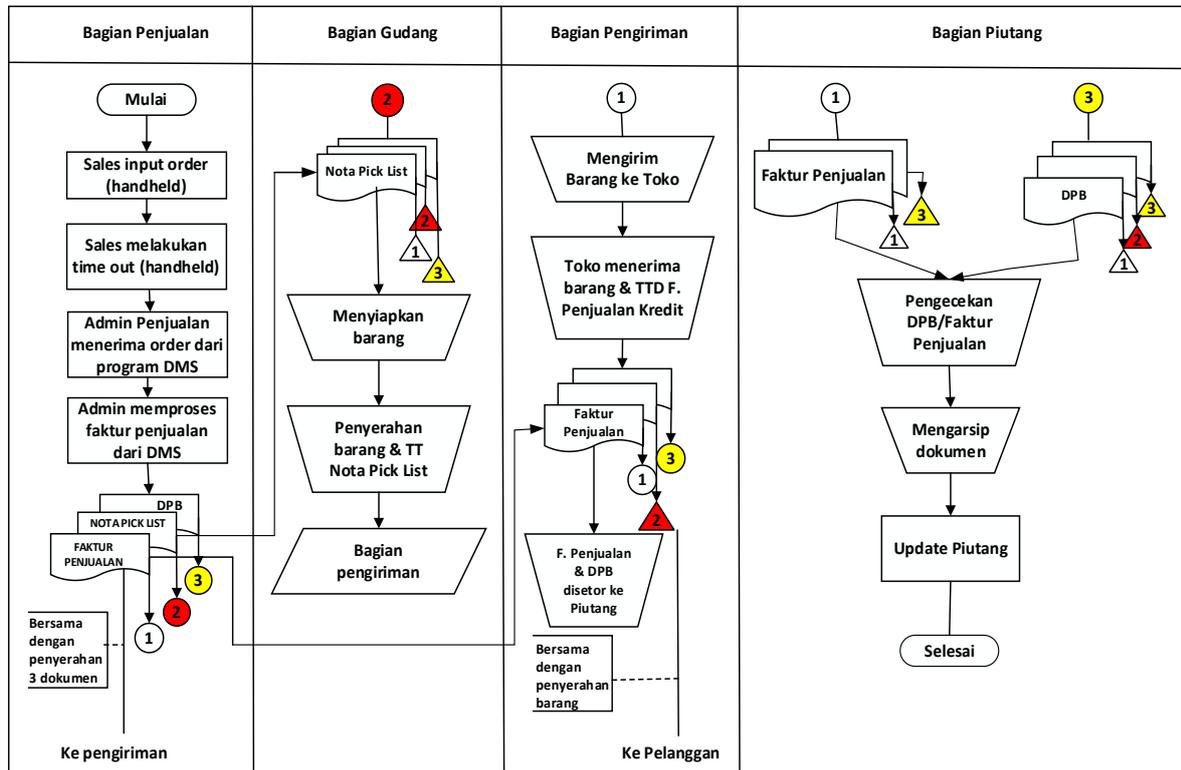
Bagian yang terkait dalam penagihan penjualan kredit yaitu (1) Bagian Piutang; Bagian piutang menyiapkan faktur penjualan kredit yang sudah jatuh tempo, menginput Daftar Penagihan Piutang (DPP) untuk di berikan ke pihak penagihan yang berisi tagihan konsumen, melakukan pengecekan Daftar Penagihan Piutang (DPP) dan faktur penjualan kredit dari pihak kasir dan melakukan pelunasan melalui program ANOA. (2) Bagian Penagihan

Bagian penagihan melakukan penagihan faktur penjualan kredit yang sudah jatuh tempo yang didapatkan dari pihak piutang, melakukan pencatatan angsuran di faktur penjualan dari konsumen, melakukan penyetoran sejumlah uang dari pembayaran tersebut ke pihak kasir dengan mengisi Daftar Penagihan Piutang (DPP) dan Bukti Kas Masuk (BKM). (3) Bagian Kasir; Bagian kasir adalah menerima setoran pembayaran dari bagian penagihan, melakukan pengecekan antara uang dan Bukti Kas Masuk (BKM), melakukan *input* pembayaran melalui program ANOA dan menyerahkan dokumen penjualan tersebut ke bagian piutang untuk dilunaskan.

Dokumen yang digunakan dalam penagihan piutang yaitu (1) Faktur Penjualan; Faktur penjualan digunakan untuk penagihan yang sudah jatuh tempo, melakukan pencatatan angsuran saat konsumen telah membayar dan diarsipkan kembali ke pihak piutang apabila faktur penjualan tersebut belum terlunasi, (2) Daftar Penagihan Piutang (DPP); Daftar Penagihan Piutang (DPP) adalah daftar toko yang melakukan pembelian secara kredit dan sudah jatuh tempo, mengisi Daftar Penagihan Piutang (DPP) dari setiap pembayaran angsuran konsumen yang dilakukan pihak *Sales* atau *collector* untuk disetorkan ke Pihak Kasir. Daftar Penagihan Piutang (DPP) tiga rangkap berwarna putih, merah, dan kuning. Daftar Penagihan Piutang (DPP) berwarna putih untuk arsip Pihak Piutang, Daftar Penagihan Piutang (DPP) berwarna merah untuk arsip Pihak Kasir, dan Daftar Penagihan Piutang (DPP) berwarna kuning untuk arsip pihak pengiriman, (3) Bukti Kas Masuk (BKM); Bukti Kas Masuk (BKM) adalah bukti pembayaran untuk menyetorkan sejumlah uang ke pihak kasir dan di arsipkan.

Prosedur Penjualan Kredit PT Bahagia Intra Niaga

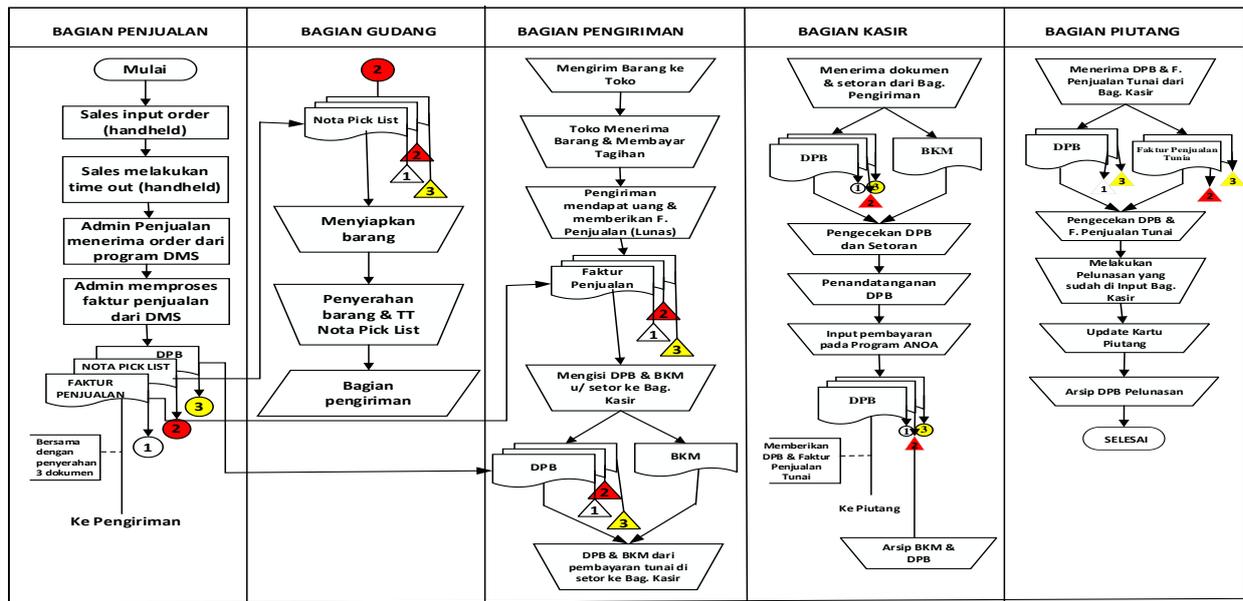
Penjualan kredit di PT Bahagia Intra Niaga banyak dilakukan oleh pelanggan karena pelanggan akan mendapatkan barang terlebih dahulu kemudian setelah 14 hari pelanggan wajib untuk membayar produk yang telah dipesan.



Gambar 1
 Prosedur Penjualan Kredit PT Bahagia Intra Niaga
 Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Prosedur Penjualan Tunai PT Bahagia Intra Niaga

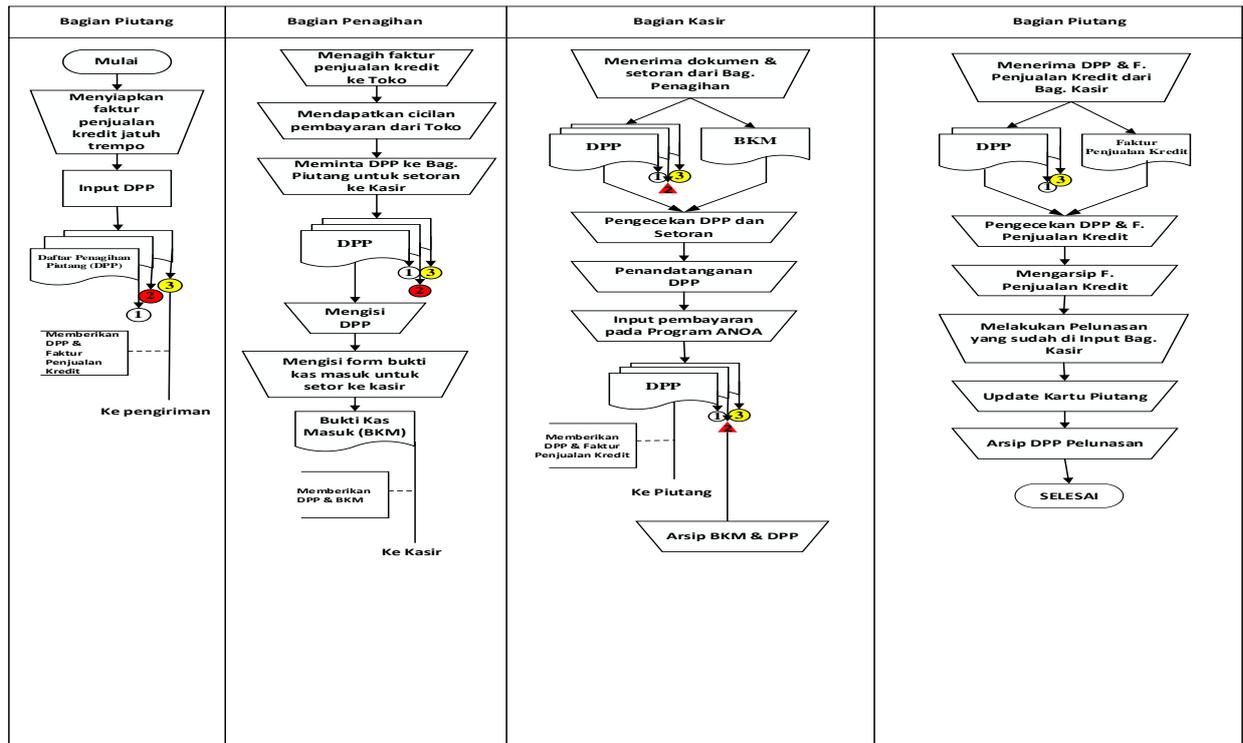
Sistem penjualan tunai pada PT Bahagia Intra Niaga dengan cara bagian pengiriman mengirimkan barang ke toko, barang diterima oleh toko dan setelah itu toko melakukan pembayaran pada pihak pengiriman.



Gambar 2
 Prosedur Penjualan Tunai PT Bahagia Intra Niaga
 Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Prosedur Penagihan Penjualan Kredit PT Bahagia Intra Niaga

Prosedur penagihan penjualan pada PT Bahagia Intra Niaga yaitu perusahaan melakukan penagihan piutang kepada konsumen yang sudah jatuh tempo dan di tagih oleh sales atau collector secara langsung.



Gambar 3
 Prosedur Penagihan Penjualan Kredit PT Bahagia Intra Niaga
 Sumber: Data primer yang diolah, 2021

Pembahasan

Pengendalian Intern Atas Penjualan PT Bahagia Intra Niaga

Berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian ini, dapat diketahui bahwa PT Bahagia Intra Niaga sudah melaksanakan pengendalian intern penjualan dengan baik. Pengendalian intern PT Bahagia Intra Niaga yaitu (1) Lingkungan Pengendalian; Lingkungan pengendalian pada PT Bahagia Intra Niaga telah menggambarkan suasana perusahaan yang mempengaruhi sikap dan tindakan setiap karyawannya terhadap pentingnya pengendalian dan penentuan arah perusahaan serta mempengaruhi kesadaran pengendalian pihak internal (manajemen) dan karyawan.

Sub-komponen lingkungan pengendalian yang telah penulis amati terjadi di lingkungan perusahaan antara lain (a) Integritas dan Nilai Etika; Karyawan perusahaan telah mempunyai integritas dan nilai etika yang baik, hal tersebut ditunjukkan dalam tindakan atasan dan manajemen yang telah menetapkan serangkaian kebijakan dan prosedur yang harus ditaati oleh setiap karyawan, seperti adanya kebijakan dalam perekrutan karyawan baru yang mewajibkan untuk melewati serangkaian *interview* yang telah diberikan oleh perusahaan dalam mencari karyawan yang piawai dan memiliki mutu yang tinggi. (b) Struktur Organisasi; Struktur organisasi pada PT Bahagia Intra Niaga telah menunjukkan garis otorisasi dan tanggung jawab yang disusun secara jelas, sehingga tidak ada tugas rangkap yang bisa menimbulkan penyimpangan atau kecurangan di dalam perusahaan. (c) Filosofi dan Gaya Operasi Manajemen; Filosofi dan gaya operasi manajemen yang diterapkan PT Bahagia Intra Niaga dapat dilihat dari sikap atasan yang selalu mengadakan rapat kerja, evaluasi terhadap penjualan perusahaan, penetapan target penjualan untuk bulanan dan tahunan, dan mendorong setiap karyawan untuk mencapai target penjualan agar dapat meningkatkan penjualan. (d) Kebijakan dan Praktik Sumber Daya Manusia; Perusahaan PT Bahagia Intra Niaga mempunyai karyawan yang berkompeten dan bisa dipercaya, seperti yang sudah dijelaskan dalam perekrutan karyawan baru, untuk menjadi karyawan di perusahaan PT Bahagia Intra Niaga harus menjalani berbagai tes *interview* yang diberikan oleh perusahaan dan masih harus mengikuti pelatihan yang sudah diberikan perusahaan. Perusahaan memberikan gaji yang sesuai demi meningkatkan kualitas kinerja dari para karyawan, perusahaan juga memberikan insentif kepada karyawan apabila telah mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan, dan memberikan tambahan gaji untuk setiap karyawan yang sedang lembur.

Setelah adanya lingkungan pengendalian kemudian ada (2) Penilaian Risiko; Upaya pencegahan yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan melakukan pemeriksaan terlebih dahulu pada pelanggan yang akan melakukan pembelian barang pada PT Bahagia Intra Niaga. Setiap pelanggan akan dilakukan pemeriksaan oleh bagian piutang terkait latar belakangnya atau performance-nya. Pada tahap ini bisa mengurangi tingkat kerugian yang mungkin akan terjadi pada perusahaan dikarenakan banyaknya piutang yang tak tertagih. Sistem yang digunakan oleh PT Bahagia Intra Niaga dalam setiap pencatatan transaksi sudah dilakukan secara *online* sehingga setiap bagian saling terkoneksi dan mengetahui satu sama lain yang dapat meminimalkan terjadinya kecurangan dan membuat pekerjaan lebih efektif dan efisien. Hal tersebut juga didukung dengan adanya pemisahan fungsi yang jelas setiap bagian dan didukung dokumen-dokumen transaksi yang diotorisasi oleh setiap bagian yang berwenang atau bertanggung jawab. (3) Praktik Yang Sehat; PT Bahagia Intra Niaga dalam melaksanakan kinerjanya dapat dikatakan menjalankan praktik yang sehat. Pada sistem penjualan adalah faktur penjualan yang telah bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dapat dipertanggung jawabkan oleh bagian penjualan. Setiap penjualan dimulai dari order pemesanan pada *sales* melalui *handheld* dan adanya otorisasi dari bagian penjualan untuk mencetak dokumen penjualan sebelum dilakukan proses pengiriman. Apabila penjualan secara kredit maka pihak piutang akan melakukan pemeriksaan terhadap konsumen yang mengajukan kredit tersebut terhadap riwayat pembeliannya. (4) Informasi

dan Komunikasi; Informasi dan komunikasi pada PT Bahagia Intra Niaga, perusahaan melakukan *meeting* setiap hari yang bertujuan untuk mengevaluasi hasil pekerjaan yang dilakukan apabila terdapat kendala yang terjadi pada proses penjualan dan memberikan solusi setiap permasalahan. (5) Pemantauan; Pemantauan pada PT Bahagia Intra Niaga dilakukan secara langsung oleh pihak audit internal perusahaan agar sesuai dengan tugas dan tanggung jawab dari setiap bagian. PT Bahagia Intra Niaga mewajibkan setiap cabang perusahaannya untuk mengirimkan laporan penjualan baik penjualan secara tunai maupun secara kredit dan pihak audit internal perusahaan mengirimkan hasil audit ke kantor pusat di Surabaya yang bertujuan untuk memudahkan dalam pemantauan kegiatan penjualan di setiap cabang-cabangnya.

Peranan Pengendalian Intern Pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan Pada PT Bahagia Intra Niaga

Peranan Pengendalian Intern Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Bahagia Intra Niaga Untuk Efektivitas dan Efisiensi penjualan dapat dilihat dari beberapa komponen pengendalian intern yaitu lingkungan pengendalian. contohnya dalam integritas dan nilai etika pada PT Bahagia Intra Niaga setiap karyawannya mempunyai sikap yang sopan dalam hal penagihan piutang kepada konsumen perusahaan. Apabila sikap pihak penagihan tidak sopan dan bahkan berperilaku kasar maka konsumen akan merasa tidak nyaman dan enggan untuk bekerja sama, meminta waktu pelunasan yang lebih lama dari jatuh tempo dan konsumen akan bersembunyi dari pihak penagihan, hal tersebut dapat menyebabkan dampak negatif bagi perusahaan yang dapat menghambat penagihan piutang perusahaan tidak lancar dan menghambat pendapatan perusahaan.

Pada struktur organisasi tidak adanya tugas rangkap yang dapat menyebabkan terjadinya kecurangan dan merugikan pendapatan. Pada pengendalian praktik yang sehat, penggunaan faktur penjualan telah bernomor urut tercetak. Setiap penjualan dimulai dari order pemesanan pada sales melalui handheld dan adanya otorisasi dari bagian penjualan untuk mencetak dokumen penjualan sebelum dilakukan proses pengiriman. Apabila penjualan secara kredit maka pihak piutang akan melakukan pemeriksaan terhadap konsumen yang mengajukan kredit tersebut terhadap performance-nya.

Dilihat dari Informasi dan komunikasi, suatu perusahaan sangat bergantung pada karyawan dalam menjalankan kegiatannya. PT Bahagia Intra Niaga dalam informasi dan komunikasi, perusahaan melakukan *meeting* yang dilakukan setiap hari yang memiliki tujuan yaitu untuk mengevaluasi hasil pekerjaan yang dilakukan karyawan jika terdapat kendala dalam melakukan pekerjaan dan memberikan solusi terhadap permasalahan tersebut. Apabila tidak dilakukan komunikasi secara internal maka perusahaan akan menghambat pencapaian target serta akan merugikan perusahaan. Prioritas utama PT Bahagia Intra Niaga didalam pengendalian intern sistem informasi akuntansi adalah dari penilaian risiko yaitu mengendalikan piutang. Karena faktor utama dalam penjualan pada PT Bahagia Intra Niaga yaitu dari piutang. Pada tahap ini bisa menghambat tingkat kerugian yang mungkin akan terjadi pada perusahaan dikarenakan masih banyak piutang yang tak tertagih.

Pencegahan yang dilakukan perusahaan yaitu dengan melakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap konsumen yang akan melakukan pembelian barang pada PT Bahagia Intra Niaga. Konsumen akan diperiksa oleh pihak piutang terkait latar belakang atau performance-nya. Perusahaan akan menilai bagaimana saldo limit kreditnya, apabila sesuai dengan saldo kredit permintaan barang atau dilihat bagaimana pembayaran piutang konsumen tersebut apakah lancar atau tidak. Karena jika tidak memenuhi syarat yang telah disebutkan akan ada pertimbangan dari Manajer Operasional apakah disetujui atau tidak.

PT Bahagia Intra Niaga akan menjual ke berbagai macam konsumen dari perorangan, toko kelontong maupun toko modern. Syarat pertama dalam mengajukan kredit limit untuk

konsumen baru harus diatas Rp 200.000. Untuk penambahan saldo kredit limit dilihat dari performance-nya apakah pembayarannya lancar atau tidak. Perusahaan akan melihat selama tiga bulan, jika selama tiga bulan pembayaran lancar akan diberikan kenaikan kredit limit yang bertahap sesuai kebijakan perusahaan.

Tabel 1
Persentase Target Penjualan Dengan Realisasi Penjualan PT Bahagia Intra Niaga

Target Penjualan 2020	(Rp)	Rp	82.978.452.336
Realisasi Penjualan 2020	(Rp)	Rp	76.518.465.599
Persentase	(%)		92,21%

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Pada Tabel 1 Target penjualan dan realisasi penjualan di PT Bahagia Intra Niaga sudah cukup bagus dilihat bahwa persentasenya ($\pm 92,21\%$). Hal tersebut menunjukkan bahwa telah efektif dikarenakan realisasi penjualan sebesar Rp 76.518.465.599 hampir mendekati target penjualan yang ingin dicapai yaitu sebesar Rp 82.978.452.336.

Tabel 2
Laporan Target dan Omzet Tahunan PT Bahagia Intra Niaga

BULAN	TAHUN 2019		TAHUN 2020	
	TARGET	OMSET + PPN	TARGET	OMSET + PPN
Januari	7.336.955.915	7.759.676.939	6.721.983.653	6.513.070.844
Februari	6.637.912.154	5.000.381.828	6.183.576.560	6.524.186.054
Maret	8.992.489.697	7.545.404.339	7.401.748.461	7.453.259.993
April	9.021.887.881	7.381.203.382	9.123.549.883	7.308.740.674
Mei	9.207.060.535	9.627.855.934	6.049.620.786	8.321.786.894
Juni	4.522.929.586	7.016.998.955	6.974.076.850	8.150.845.639
Juli	6.511.760.550	5.130.360.103	6.789.146.739	6.502.637.802
Agustus	5.961.130.230	6.607.437.573	7.314.791.781	6.279.127.587
September	6.513.641.513	6.429.514.807	7.221.845.536	5.287.890.724
Oktober	7.824.256.502	5.230.653.562	6.330.107.701	4.336.740.149
November	7.739.845.051	7.091.795.492	6.367.937.824	4.906.801.655
Desember	7.775.792.301	4.045.991.662	6.500.066.562	4.933.377.585
TOTAL	88.045.661.918	78.867.274.576	82.978.452.336	76.518.465.599
Persentase		89,57%		92,21%

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Pada Tabel 2 menjelaskan bahwa target penjualan dan realisasi penjualan dari tahun 2019-2020 mengalami fluktuasi. Melihat perkembangan pada tahun 2019 kebutuhan susu cenderung stabil sehingga mendapatkan persentase sebesar 89,57% hal tersebut disebabkan pada tahun 2019 susu bendera memiliki peminat yang lebih besar dibandingkan pada tahun

2020 yang mendapatkan persentase sebesar 92,21%. Dilihat dari persentase tahun 2019 dan 2020 memang lebih besar pada tahun 2020 karena PT Bahagia Intra Niaga sengaja menurunkan target penjualan sehingga persentase yang didapatkan lebih tinggi dibandingkan tahun 2019 yang memiliki target penjualan lebih tinggi.

Pada tahun 2020 kebutuhan susu bendera cenderung turun, hal tersebut dikarenakan adanya pandemi virus corona. Akibat dari virus corona PT Bahagia Intra Niaga membuat kebijakan untuk menurunkan target penjualan pada tahun 2020, sehingga konsumen lebih banyak mengonsumsi susu berjenis steril untuk mengatasi gejala virus corona. PT Bahagia Intra Niaga telah menerapkan pengendalian intern secara efektif dan jika dilihat dari komponen pengendalian intern yang ada di perusahaan, terutama pada karyawan PT Bahagia Intra Niaga yang menjalankan atau sebagai *user* dari sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan telah menunjukkan keefisienan yaitu seperti pembuatan faktur penjualan, *update* kartu piutang, dan *update* kas masuk telah dilakukan secara komputersisasi yang mana telah menghemat waktu dan biaya.

Berdasarkan uraian tersebut dapat diketahui bahwa pengendalian intern sistem informasi akuntansi penjualan untuk efektivitas dan efisiensi penjualan pada PT Bahagia Intra Niaga telah berjalan dengan baik, dikarenakan telah sesuai dengan komponen pengendalian intern yaitu diantaranya lingkungan pengendalian, struktur organisasi, praktik yang sehat, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Dari hal-hal yang dijabarkan terlihat bahwa sistem pengendalian intern penjualan memegang pengaruh yang penting dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan. Karena baik tidaknya sistem pengendalian intern penjualan yang diterapkan sangat berpengaruh untuk efektivitas dan efisiensi penjualan pada PT Bahagia Intra Niaga.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada PT Bahagia Intra Niaga terkait Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan, dapat ditarik kesimpulan yaitu PT Bahagia Intra Niaga dalam kegiatan penjualannya menerapkan dua cara, yaitu penjualan secara tunai dan kredit. Dalam kegiatannya, perusahaan telah membedakan bagian penjualan (*sales*) dengan bagian akuntansi (*admin penjualan*) dan tidak adanya transaksi yang dilakukan secara lengkap oleh satu bagian. Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Bahagia Intra Niaga sudah menggunakan aplikasi yang bernama *Distributor Management System* (DMS) untuk bagian penjualan dan ANOA untuk bagian piutang. Sistem informasi akuntansi pada PT Bahagia Intra Niaga mempunyai peranan penting dalam melaksanakan kegiatan perusahaan. Mulai dari penentuan harga barang, harga pengiriman barang, *input* data barang yang akan dikirim, pembuatan tanda terima dan faktur penjualan untuk konsumen sampai ke bagian pengiriman, semua sudah terkomputerisasi dan *online* di semua cabang perusahaan. Sumber daya manusia yang mendukung dan kompeten, perusahaan juga melakukan pelatihan karyawan baru untuk efektivitas sistem informasi akuntansi yang dijalankan oleh karyawan, sehingga dapat menggunakan teknologi informasi secara efisien.

Pengendalian intern penjualan yang dimiliki oleh PT Bahagia Intra Niaga telah memadai, yaitu yang mencakup komponen diantaranya lingkungan pengendalian, penilaian risiko, praktik yang sehat, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Hal ini dapat dilihat dari adanya struktur organisasi dan tugas yang jelas, dalam prosedur penjualan terdapat pemisahan fungsi yang jelas antara yang melakukan penjualan (*sales*), mencatat pesanan dan mencetak faktur penjualan (*admin penjualan*), pengecekan barang di gudang, mengirimkan barang, melakukan penagihan, memberikan otorisasi atas penjualan kredit, dan telah digunakannya dokumen-dokumen yang bernomor urut tercetak dalam kegiatan penjualannya. Peranan Pengendalian Intern sistem informasi akuntansi penjualan untuk

meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan sangat penting bagi perusahaan. Pengendalian intern penjualan yang diterapkan sudah berjalan secara efektif, dikarenakan hampir mencapai target penjualan tahun 2020 sebesar Rp 82,9 juta dan realisasi anggaran tahun 2020 sebesar Rp 76,5 juta ($\pm 92,21\%$).

Keterbatasan

Berdasarkan objek penelitian yang telah dilakukan pada pengendalian intern atas sistem informasi akuntansi penjualan untuk efektivitas dan efisiensi penjualan, keterbatasan terhadap penelitian yaitu kurangnya informasi dari perusahaan yang menyebabkan peneliti membuat pembahasan berdasarkan subyektifitas dan keterbatasan waktu dengan narasumber yang mengakibatkan kurangnya informasi lebih luas mengenai pengendalian intern dan sistem informasi akuntansi penjualan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan acuan pertimbangan untuk melakukan penelitian selanjutnya supaya mendapatkan hasil yang lebih baik dari penelitian sebelumnya yaitu Bagi perusahaan diharapkan terus meningkatkan pengendalian internal yang diberlakukan pada PT Bahagia Intra Niaga untuk tetap menjaga keefektivitasan dan keefisienan penjualan barang dan bisa meningkatkan target penjualan setiap tahunnya dan bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas informasi mengenai pengendalian intern dalam sistem informasi akuntansi penjualan untuk efektivitas dan efisiensi penjualan serta diharapkan dapat menambah jumlah waktu penelitian supaya bisa mendapatkan hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, D. T. R. M. 2020. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal pada CV Surya Kuantan Singingi. *Jurnal Hukum, Administrasi Negara, Perbankan Syariah, Akuntansi* 1(1): 193-207.
- Astuti, D. 2019. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit (studi pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung). *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Raden Intan. Lampung.
- Dindayani, N., F. Menne dan A. Mane. 2019. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Menunjang Efektivitas dan Efisiensi Sistem Pengendalian Intern pada PT Optik Tunggal Sempurna Cabang Mall Ratu Indah. *Economics Bosowa Journal* 5(3): 172-185.
- Firmansyah, I dan U. Pramiudi. 2020. Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas dan Efisiensi Penjualan (Studi Kasus pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan* 8(1): 1-8.
- Hidayat, G., S. Susanriana, dan Y. Fiscal. 2011. Analisa Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengendalian Intern Penjualan dan Piutang (Studi Kasus pada CV Alam Prima Komputer (Sentra Laptop) di Bandar Lampung). *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 2(2): 233-246.
- Indrayati. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi (Teori dan Konsep Desain SIA)*. Edisi Pertama. Aditya Media Publishing. Malang.
- Lukman, M. 2014. Analisis Pengendalian Intern Atas Penjualan dan Penerimaan Kas Terhadap Efektivitas Perusahaan (Studi Kasus pada PT Astra Internasional, Tbk - Isuzu Cabang Bogor). *Jurnal Ilmiah*
- Putri, U. F. 2019. Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal pada PT Jasindo Lintastama di Jakarta. *Skripsi*. Universitas Bhayangkara. Surabaya.

- Rahmadhani, S. N. 2018 Evaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Akuntansi Atas Jaringan Distribusi Listrik oleh PT PLN (Persero): Studi Kasus di Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis* 4(2): 24-30.
- Susanto, A. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi: Pemahaman konsep secara terpadu*. Edisi Pertama. Lingga Jaya. Bandung.
- Turmudi, A. 2017. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT Lawsim Zecha. *Skripsi*. Universitas Satya Negara Indonesia. Jakarta.