

## Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai sebagai Alat Pengendalian Internal pada PT Kim Putra Malang

Galuh Budi Astuti<sup>1\*</sup>, Prodicta Sarica<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Katolik Widya Karya, Indonesia

<sup>2</sup>Universitas Katolik Widya Karya, Indonesia

Alamat: Jl. Bondowoso No. 2 Malang

Korespondensi penulis: [galuh\\_fe@widyakarya.ac.id](mailto:galuh_fe@widyakarya.ac.id)

**Abstract.** *The study aims to analyze the cash sales accounting information system as an internal control tool at PT Kim Putra Malang. This type of research is a case study using primary and secondary data. Data collection methods consist of field studies and literature studies using observation, interview, and documentation data collection techniques. The data analysis technique used is qualitative descriptive analysis. The problem faced by the company is the weakness of the cash sales accounting information system. This is proven by the occurrence of duplication in the administration and accounting sections as well as incomplete accounting documents and records in the company. The cause of this incident is the lack of human resources and the lack of understanding of the cash sales accounting information systems importance. As a result, errors occur when recording cash sales accounting and the company could experience losses. The results of the qualitative descriptive analysis are as follows. The company is advised to separate functions in the administration and accounting sections, improve the organizational structure, add warehouse cards, compile sales reports, and improve the cash sales system and procedures. The purpose of the suggestion above is internal control can be effectively executed.*

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

**Abstrak.** Penelitian bertujuan menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai sebagai alat pengendalian internal pada PT Kim Putra Malang. Jenis penelitian ini studi kasus dengan menggunakan data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data terdiri dari studi lapangan dan studi kepustakaan dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Permasalahan yang dihadapi perusahaan adalah lemahnya sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Hal ini dibuktikan dengan terjadinya perangkapan pada bagian administrasi dan akuntansi serta dokumen dan pencatatan akuntansi pada perusahaan yang belum lengkap. Penyebab dari kejadian tersebut adalah kurangnya sumber daya manusia dan kurangnya pemahaman perusahaan akan pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Akibatnya, terjadi kesalahan saat pencatatan akuntansi penjualan tunai dan perusahaan dapat mengalami kerugian. Hasil analisis deskriptif kualitatif adalah sebagai berikut. Perusahaan disarankan memisahkan fungsi pada bagian administrasi dan bagian akuntansi, memperbaiki struktur organisasi, menambahkan kartu gudang, menyusun laporan penjualan, serta memperbaiki sistem dan prosedur penjualan tunai, sehingga pengendalian internal dapat berjalan efektif.

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

## **1. LATAR BELAKANG**

Perkembangan era dunia semakin maju dan menjadi tantangan besar bagi para pelaku bisnis. Pelaku bisnis harus mampu mengikuti dan mengimbangi kemajuan di era ini di mana banyak ditemukan pesaing-pesaing baru. Suatu perusahaan diharapkan mampu mengembangkan inovasi dan kreativitasnya, supaya dapat menjalankan bisnis secara berkelanjutan dengan hasil yang memuaskan. Perkembangan globalisasi juga memberi kemudahan bagi pelaku bisnis dalam proses menyelenggarakan kegiatan bisnisnya. Adanya kemajuan teknologi saat ini dapat membantu dalam penyampaian informasi pada perusahaan. Jika informasi tidak tersampaikan dengan baik dan jelas, maka akan menghambat suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perusahaan yang ingin terus mengembangkan bisnisnya tentu saja sangat membutuhkan teknologi informasi yang sudah maju, supaya dapat mencapai hasil yang diharapkan. Perusahaan dikatakan berkembang apabila volume kegiatan usaha terus meningkat dan didukung dengan teknologi yang cukup memadai pada sistem informasi akuntansi yang sudah ditetapkan.

Sistem Informasi Akuntansi merupakan sistem yang digunakan dalam mengumpulkan, mencatat, memproses, dan menyimpan semua data demi menghasilkan informasi bagi para pelaku bisnis dalam mengambil keputusan. Perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi dengan tujuan supaya bisa mengontrol sistem dari suatu perusahaan agar memperoleh informasi yang tepat. Salah satu sistem informasi akuntansi yang perlu mendapat perhatian adalah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terdiri dari SIA penjualan tunai dan penjualan kredit. SIA Penjualan tunai merupakan sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Sedangkan SIA penjualan kredit merupakan sistem yang dilaksanakan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari konsumen, kemudian perusahaan memiliki piutang kepada konsumen sesuai jangka waktu yang ditentukan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada perusahaan berperan sebagai sistem untuk menyediakan informasi. Adanya informasi yang akurat akan membantu suatu perusahaan dalam mengambil keputusan. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai sangat penting bagi perusahaan, karena dapat membantu mengolah berbagai informasi dan pencatatan data, sehingga memudahkan dalam mencari atau memeriksa data kembali saat diperlukan. Sistem ini bertujuan dalam mendukung kinerja perusahaan seperti memproses

dan mengelola seluruh data transaksi dengan efektif. Data transaksi tersebut dapat diproses secara manual maupun menggunakan komputerisasi. Proses penjualan barang yang dilakukan harus dicatat dengan baik dan diserahkan ke konsumen, sehingga konsumen akan menerima barang tersebut sesuai dengan pesanan tanpa adanya kekurangan atau kelebihan.

Pengendalian Internal atas SIA Penjualan Tunai sangat diperlukan karena berfokus pada tujuan yang hendak dicapai, dan sangat penting untuk diterapkan dalam berbisnis agar terhindar dari berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi pada kegiatan usaha dalam memasarkan produk supaya dapat meningkatkan volume penjualan produk. Adanya pengendalian internal akan membantu perusahaan dalam melindungi aset dengan memastikan keakuratan pencatatan data, menerapkan efisiensi operasional serta mendorong sikap patuh terhadap aturan yang berlaku di perusahaan.

## **2. KAJIAN TEORITIS**

Romney dan Steinbart (2015:10) serta Mulyadi (2016) menjelaskan “Sistem Informasi Akuntansi penjualan tunai merupakan sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan juga memproses data menjadi informasi yang berguna dalam membantu proses pengambilan Keputusan terkait dengan transaksi penjualan tunai. Sistem Penjualan Tunai merupakan suatu prosedur dengan mencakup seluruh proses pencatatan yaitu mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, menggolongkan, dan melaporkan. Sedangkan Meiryani (2020:116) menyatakan bahwa “pengendalian internal merupakan prosedur yang dijalankan dewan direksi, manajemen, dan personil lainnya dalam menjalankan organisasinya. Prosedur ini dirancang untuk memberikan keyakinan yang memadai tentang keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan hukum, efektivitas, dan efisiensi operasi”. Astuti (2021) menjelaskan bahwa dalam sistem informasi akuntansi harus ada fungsi dan bagian yang terkait, dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan, serta jaringan dan prosedur yang membentuk sistem.

## **3. METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini adalah studi kasus yang dilakukan pada PT Kim Putra Malang untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai. Ruang lingkup penelitian adalah di bidang sistem informasi akuntansi, khususnya Penjualan Tunai Sebagai Alat Pengendalian Internal di PT Kim Putra Malang. Penelitian dilakukan pada PT Kim Putra Malang terletak di Jalan Raya Singosari no 171, Kabupaten Malang.

Jenis data terdiri dari data kualitatif yang berupa penjelasan dan pembahasan yang singkat terkait struktur organisasi PT Kim Putra Malang dan gambaran serta dokumen yang digunakan pada sistem penjualan tunai. Data kuantitatif yang digunakan berupa angka/bilangan untuk menganalisis masalah yang diteliti pada data perusahaan.

Sumber data pada penelitian ini terdiri dari data primer yakni data yang didapatkan langsung pada perusahaan yang bersangkutan. Di samping data primer, data sekunder juga digunakan, yakni yang didapatkan secara tidak langsung dari sumber lain untuk melengkapi permasalahan pada perusahaan, berupa literasi yang berhubungan dengan analisis sistem informasi penjualan tunai.

Metode pengumpulan data berupa studi kepustakaan dan studi lapangan. Dalam studi kepustakaan, pengumpulan data dilakukan dengan meneliti dan mempelajari teori literatur untuk menganalisis masalah sehingga dapat menyelesaikan masalah. Dalam studi lapangan, pengumpulan data diperoleh dengan mendatangi dan mengamati langsung lokasi perusahaan mengenai aktivitas sistem penjualan.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dokumentasi. Dokumentasi merupakan teknik dengan mengumpulkan data perusahaan yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti, yaitu memeriksa bukti transaksi dan catatan terkait penjualan tunai di perusahaan. Wawancara juga digunakan dalam penelitian ini. Wawancara merupakan pengumpulan data berupa komunikasi dua arah dengan pihak yang terkait dengan mengajukan beberapa pertanyaan dalam mendapatkan data yang diperlukan, seperti profil perusahaan, pembagian tugas, sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada perusahaan. Di samping kedua teknik pengumpulan data di atas, observasi juga digunakan. Observasi merupakan pengumpulan data dengan mendatangi dan melakukan pengamatan di lapangan mengenai kegiatan di lokasi penelitian seperti proses sistem informasi akuntansi penjualan tunai.

Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu deksriptif kualitatif. Langkah-langkah pemecahan masalah yang dilakukan penulis pada PT Kim Putra Malang adalah sebagai berikut:

1. Memisahkan perangkatan fungsi yaitu bagian administrasi dengan bagian akuntansi
2. Memperbaiki struktur organisasi penjualan tunai PT Kim Putra Malang
3. Melengkapi dokumen SIA Penjualan Tunai
4. Melengkapi catatan akuntansi yang digunakan
5. Memperbaiki sistem dan prosedur penjualan tunai

#### **4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

PT Kim Putra merupakan perusahaan di Malang yang menerapkan sistem penjualan tunai, bergerak di bidang industri dan kegiatan yang dilakukan perusahaan yaitu memproduksi

kayu dan besi sebagai bahan baku untuk membuat bak truk. Produk yang dihasilkan kemudian akan dijual secara tunai kepada konsumen.

Berdasarkan hasil analisis data, terdapat perangkapan fungsi pada bagian akuntansi yang dilakukan oleh bagian administrasi dan dokumen serta catatan akuntansi yang digunakan tidak lengkap, yaitu tidak adanya: kartu gudang, laporan penjualan, dan surat tanda terima barang. Kondisi tersebut akan mengakibatkan potensi terjadinya kesalahan dalam pencatatan penjualan tunai yang akan menimbulkan kerugian terhadap asset Perusahaan. Usulan perbaikan yang pertama adalah menambah bagian akuntansi di Perusahaan sehingga tanggung jawab dan *jobdesk* untuk setiap bagian terkait dengan penjualan tunai menjadi jelas. Bagian administrasi tidak perlu merangkap pekerjaan yang di luar tanggung jawabnya. Kemudian usulan yang kedua adalah melengkapi dokumen seperti kartu gudang yang dibuat oleh bagian gudang, laporan penjualan yang dibuat oleh bagian akuntansi, dan surat tanda terima barang yang dibuat oleh bagian pengiriman.

Perusahaan diharap melakukan perbaikan struktur organisasi dengan memisahkan fungsi administrasi dan akuntansi, serta menambah dokumen. Di samping itu, penulis memberikan usulan perbaikan jaringan dan prosedur dari bagian yang terkait sistem informasi akuntansi penjualan tunai, sebagai berikut :

a. Pembeli

- 1) Mengajukan order pembelian ke bagian penjualan kemudian menerima DPH
- 2) Melakukan pembayaran secara transfer dan memberikan salinan bukti transfer ke bagian penjualan
- 3) Menerima dokumen nota penjualan dari bagian penjualan, surat jalan dari administrasi, SRUT dan STNK dari Perusahaan
- 4) Memastikan kesesuaian semua dokumen tersebut untuk kemudian ditandatangani.

b. Bagian Penjualan

- 1) Menerima order dari pembeli dan memberikan DPH.
- 2) Menerima pembayaran dari pembeli (dengan bukti transfer) kemudian menyusun Nota Penjualan untuk administrasi dan Surat Perintah Kerja (SPK) untuk gudang
- 3) Mendistribusikan dokumen ke bagian terkait seperti administrasi, gudang, dan pengiriman
- 4) Mengarsipkan dokumen setelah diverifikasi.

c. Bagian Administrasi

- 1) Menerima pembayaran pembeli dari bagian penjualan, kemudian mengelola dokumen pembayaran dan mencocokkannya dengan rekening koran bank.
- 2) Membuat dan mencetak dokumen seperti Surat Jalan dan Surat Permintaan Sertifikat.

- 3) Berkoordinasi dengan bagian pengiriman dan Dishub untuk memastikan kelengkapan dokumen SRUT dan STNK

d. Bagian Gudang

- 1) Menerima SPK dan Nota Penjualan dari bagian penjualan untuk menyiapkan bahan baku produksi.
- 2) Mencatat pengeluaran bahan baku dalam kartu gudang dan menyerahkan dokumen beserta bahan baku ke bagian produksi.

e. Bagian Produksi

- 1) Menerima dan mencocokkan dokumen dengan bahan baku yang diterima dari bagian gudang
- 2) Memproses bahan baku menjadi barang jadi
- 3) Menyerahkan barang jadi ke bagian pengiriman.

f. Bagian Pengiriman

- 1) Mengelola dokumen pengiriman seperti Surat Jalan dan Nota Penjualan
- 2) Menyelesaikan pengiriman barang dan meminta konfirmasi ke pembeli dengan tanda tangan konsumen kemudian menyerahkan dokumen kembali ke bagian penjualan.

g. Bagian Dinas Perhubungan

- 1) Menerima surat permintaan SRUT dan STNK dari bagian administrasi perusahaan.
- 2) Membuat dan mencetak SRUT dan STNK masing-masing dua lembar.
- 3) Memberikan SRUT dan STNK lembar 1 ke bagian administrasi dan mengarsipkan sisa dokumen yang lain.

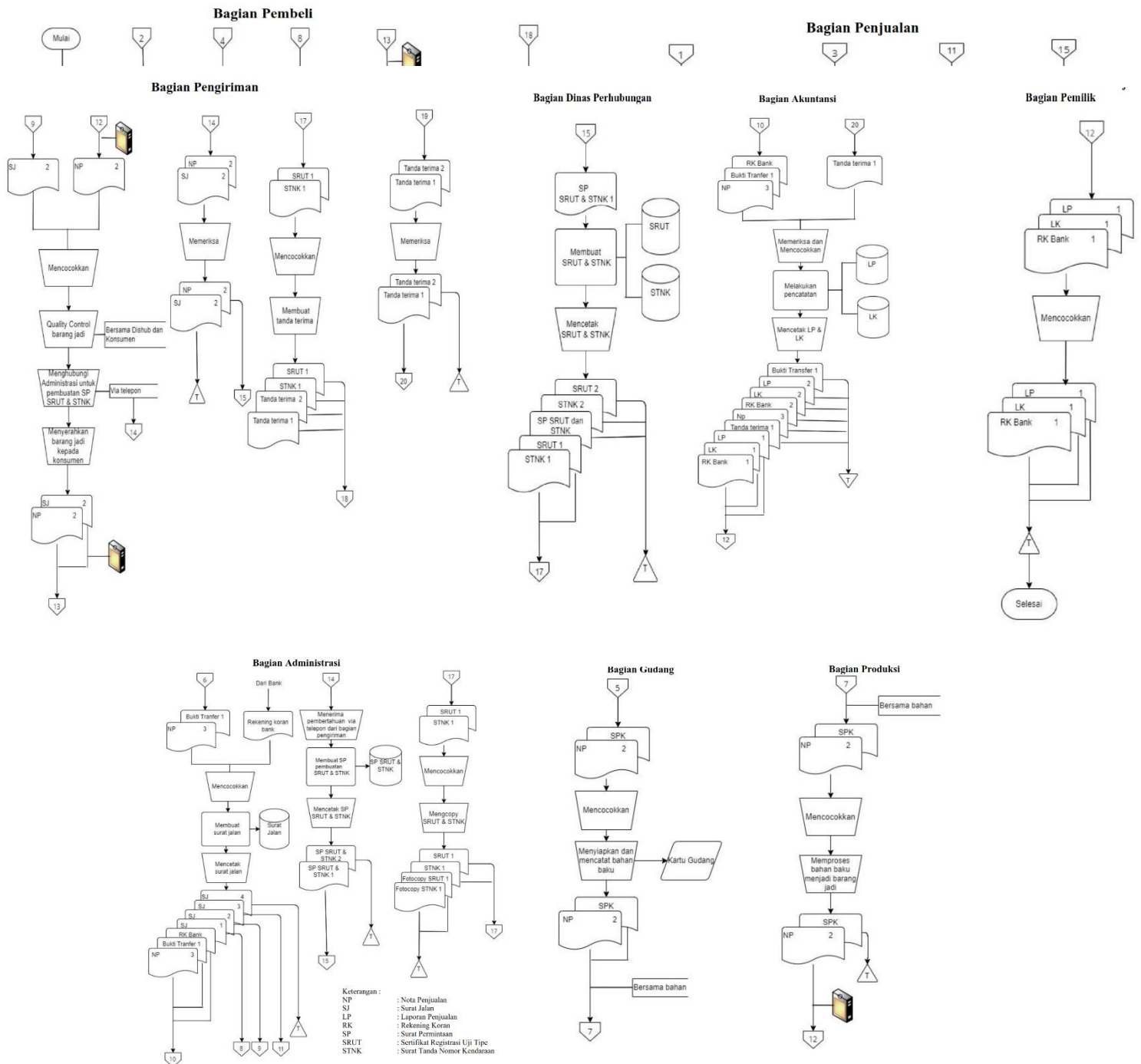
h. Bagian Akuntansi

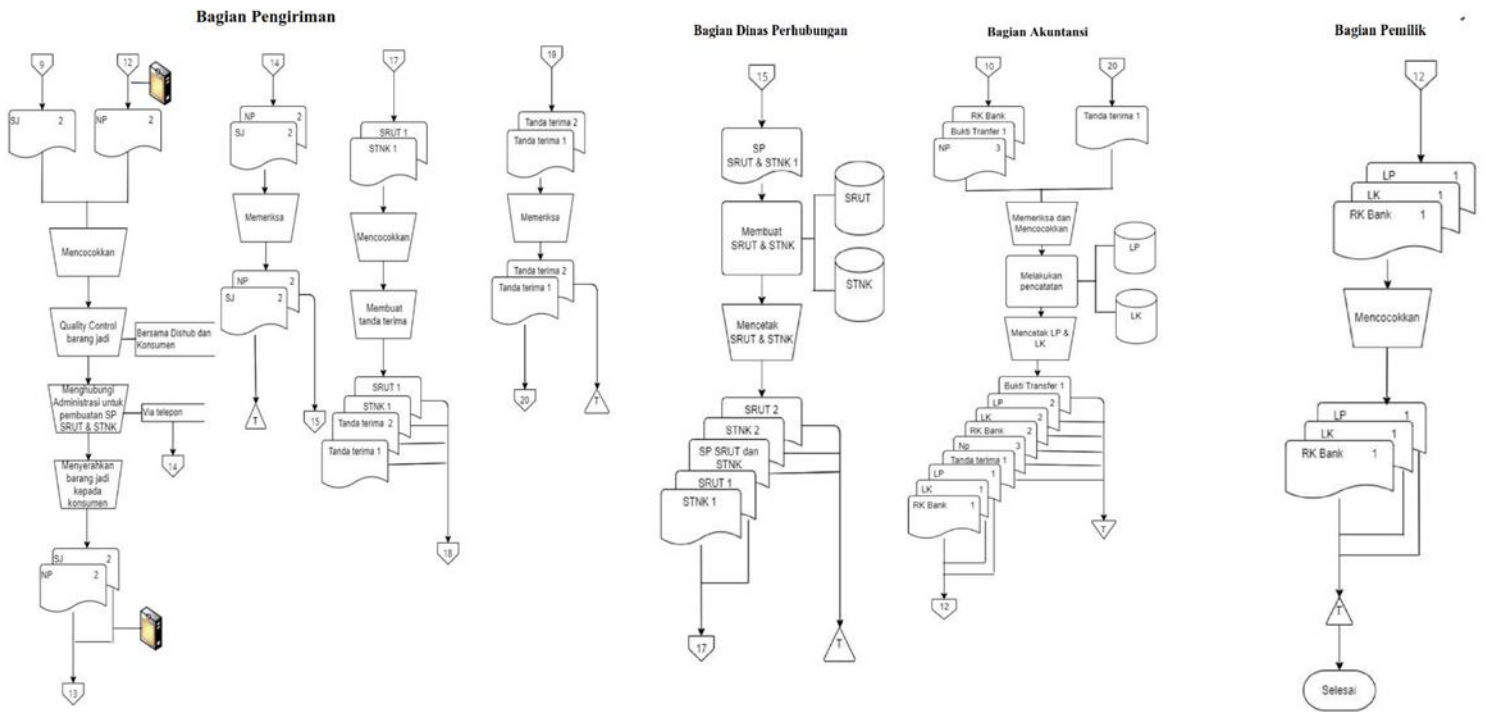
- 1) Menerima semua dokumen berupa rekening koran bank, bukti transfer, nota penjualan, dan tanda terima dari tiap bagian yang terkait
- 2) Memeriksa dokumen tersebut dan membuat laporan penjualan serta laporan keuangan
- 3) Mencetak laporan penjualan dan laporan keuangan masing-masing dua lembar
- 4) Memberikan lembar 1 laporan penjualan, laporan keuangan, dan rekening koran bank ke bagian pemilik

5) Mengarsipkan dokumen lainnya berdasarkan tanggal.

**Pemilik**

- 1) Menerima dan mencocokkan laporan penjualan, laporan keuangan, dan rekening koran bank lembar 1
- 2) Mengarsipkan dokumen-dokumen tersebut.





**Gambar 1. Usulan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai pada PT Kim Putra Malang**

## 5. KESIMPULAN

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. PT Kim Putra Malang adalah perusahaan dagang yang bergerak di bidang furnitur.
2. Permasalahan yang dialami perusahaan ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan tunai tergolong kurang efektif. Hal ini dibuktikan dengan adanya perangkapan fungsi pada bagian administrasi dengan bagian akuntansi dan kurang lengkapnya catatan serta dokumen akuntansi yang digunakan. Penyebab permasalahan ini adalah kurangnya sumber daya manusia dan kurangnya pemahaman mengenai pentingnya dokumen serta catatan akuntansi yang digunakan. Sebagai akibatnya terjadi manipulasi data dan kesalahan pencatatan, sehingga sistem akuntansi dan prosedur penjualan tunai berjalan kurang efektif.
3. Hasil analisis penelitian ini adalah menerapkan pemisahan fungsi bagian administrasi dengan akuntansi, memperbaiki struktur organisasi, serta menambahkan dokumen pendukung serta memperbaiki sistem dan prosedur penjualan tunai. Jika hal-hal di atas telah dijalankan, pengendalian internal penjualan tunai pada PT Kim Putra Malang dapat berjalan dengan efektif.



## DAFTAR REFERENSI

- Aini, D. T. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada Cv. Surya Kuantan Singingi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 1(1). Retrieved November 16, 2022, from <http://www.ejournal.uniks.ac.id/index.php/PERAK/article/view/584>
- Armandes, A. M. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Mendukung Pengendalian Internal Jasa Kepabeanaan di PT Pratama Logistic Tahun 2021. *Konferensi Riset Nasional Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, 2(1), 302-315. Retrieved November 24, 2022, from <https://conference.upnvj.ac.id/index.php/korelasi/article/view/1229>
- Astuti, G. B. (2021). Analisis Rancangan Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Untuk Peningkatkan Pengendalian Intern Pada Yayasan Pendidikan ABC. *Prosiding Seminar Nasional Riset dan Teknologi Terapan*, 4(5). Retrieved Juli 24, 2023, from <https://core.ac.uk/download/pdf/478546848.pdf>
- Cahyo, H. d. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang pada PT Barokah Adi Sejahtera Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma*, 8(1), 9-17. Retrieved November 6, 2022, from <https://jurnal.uisu.ac.id/index.php/JRAM/article/view/4059>
- Fauzi, R. A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi (Berbasis Akuntansi)*. Yogyakarta: CV. Budi Utama.
- Firmansyah, I. d. (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), 2337-7852. Retrieved November 19, 2022, from <https://jurnal.stiekesatuan.ac.id/index.php/jiakes/article/view/286/312>
- Jaya, H. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern (Studi Kasus PT Putra Indo Cahaya Batam). *Jurnal Akuntansi*, 12(2). Retrieved November 19, 2022, from <https://www.journal.unrika.ac.id/index.php/measurement/article/view/1741>
- Kadir, A. (2014). *Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi*. Andi. Yogyakarta.
- Mahatmyo, A. (2014). *"Sistem Informasi Akuntansi Suatu Pengantar"*. Yogyakarta: Deepublish.
- Meiryani. (2020). *Kualitas Sistem Informasi Akuntansi dan Faktor-Faktor yang Memengaruhi*. Jakarta: Kencana.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Nufus, K. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. *Economic Accounting, Management and Business*, 1(1), 2615-3009. Retrieved November 4, 2022, from <https://www.ojspustek.org/index.php/SJR/article/view/103/99>
- Nurrahman, D. d. (2021). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Toko Rir Outdoor Cibungur Purwakarta. *Jurnal Profitabilitas*, 1(2), 2798-6063. Retrieved Februari 12, 2023, from <http://jurnal.bsi.ac.id/index.php/profitabilitas/article/view/872/580>
- Ramadhani, S. D. (2022). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Cv. Indospice Manado. *Jurnal*

- LPPM Bidang EkoSosBudKum*, 6(1), 179-184. Retrieved November 13, 2022, from <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/lppmekososbudkum/article/view/41782>
- Rasjid, H. d. (2022). Analisis Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Toko Berkah Jaya. *Jurnal Syntax Admiration*, 3(4), 2722-7782. Retrieved Oktober 13, 2022, from <https://jurnalsyntaxadmiration.com/index.php/jurnal/article/view/421/709>
- Rifald, M. (2021). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Sebagai Alat Pengendalian Internal. *Jurnal Akuntansi Unihaz -Jaz*, 4(1), 2620-8555. Retrieved from <https://eprints.ummi.ac.id/2570/1/2093-109-6094-1-10-20210815.pdf>
- Romney, M. B. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Setiyanti, S. W. (2021). Analisis Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Dari Penjualan Tunai Dalam Mendukung Sistem Pengendalian Intern Pada Prinkop Polrestabes Semarang. *Jurnal Stie Semarang*, 13(2), 2085-5656. Retrieved November 23, 2022, from <https://jurnal3.stiesemarang.ac.id/index.php/jurnal/article/view/512/332>
- Viola, M. d. (2017). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Persediaan Pada PT XYZ. *JUTEI Edisi*, 1(2), 2579-3675. Retrieved Oktober 9, 2022, from <https://jutei.ukdw.ac.id/index.php/jurnal/article/view/41>