

ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA PT. GRAMEDIA ASRI MEDIA CABANG KAJOETANGAN MALANG

Risa Meilia¹, Dwi Anggarani², Khojanah Hasan³, Irfan Fatoni⁴

^{1,2,3,4}Universitas Widyagama Malang

Jl. Borobudur No.35, Mojolangu, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur

Email Correspondence: risaa.ups@gmail.com

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received : August 08, 2023

Revised : August 18, 2023

Accepted : August 24, 2023

Kata Kunci: Analisis, Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, dan Pengendalian Internal

Keywords: Analysis, Accounting Information Systems, Sales, and Internal Control

ABSTRAK

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu jenis sistem yang diperlukan oleh suatu perusahaan dalam menangani kegiatan operasional sehari-hari untuk menghasilkan informasi akuntansi yang dibutuhkan oleh manajemen dan pihak-pihak terkait lainnya sehubungan dengan pengambilan keputusan dan kebijakan-kebijakan lainnya. Dengan adanya sistem informasi akuntansi, kegiatan operasional perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien serta dapat meningkatkan pengendalian internal dalam perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal yang terjadi pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang Basuki Rahmat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan analisis deskriptif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Gramedia Asri Media Kajoetangan Malang Cabang Basuki Rahmat dapat memberikan informasi bagi pimpinan perusahaan melalui sistem yang diterapkan yaitu Microsoft 365 dan sistem informasi akuntansi penjualan tersebut sudah sesuai dengan Standard Operating Procedure (SOP) yang berlaku serta dapat meningkatkan pengendalian intern sesuai dengan Standar Pengendalian Intern (SPI).

ABSTRACT

An accounting information system is a type of system required by a company in handling daily operational activities to produce accounting information needed by management and other related parties in connection with decision making and other policies. With the existence of an accounting information system, the company's operations become more effective and efficient and can improve internal control in the company. The purpose of this study was to analyze the sales accounting information system and internal control that occurred at PT. Gramedia Asri Media Branch Kajoetangan Malang Basuki Rahmat. The method used in this study is a qualitative method with descriptive analysis, with data collection techniques through observation interviews and documentation. The results of this study indicate that the sales accounting information system at PT. Gramedia Asri Media Kajoetangan Malang Branch Basuki Rahmat can provide information for company leaders through the system implemented, namely Microsoft 365 and the sales accounting information system is in accordance with the applicable Standard Operating Procedure (SOP) and can improve internal control in accordance with Standards Internal Control (SPI).

PENDAHULUAN

Perkembangan usaha yang semakin pesat dapat menyebabkan persaingan antar perusahaan semakin kuat, tentunya pihak perusahaan harus menghadapi dengan lapang dada agar tujuan yang hendak dicapai terkait dengan memperoleh laba semaksimal mungkin dapat terlaksana dengan bijak. Perusahaan yang tidak mampu dalam bersaing, maka dapat memperlemah tingkat kelangsungan hidup sehingga peluang dalam mempromosikan bidang usaha juga terancam. Untuk itu, suatu sistem dan informasi dibutuhkan dalam memaksimalkan tingkat kinerja dalam perusahaan agar segala yang direncanakan dapat berjalan sesuai porsinya, terciptanya sistem dan informasi didukung oleh berjalannya sistem pengendalian yang baik untuk mengatur segala aktivitas yang sesuai dengan prosedur SIA penjualan dan prosedur penerimaan kas.

Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan suatu sistem dan informasi yang memindahkan segala aktivitas transaksi dalam bisnis menjadi informasi yang berkaitan dengan keuangan diharapkan berguna bagi pihak-pihak yang memakainya (Jeperson, H. 2018). Tujuan dari SIA sendiri yaitu mendukung aktivitas dalam pengambilan keputusan manajemen, mendukung aktivitas operasi sehari-hari, serta memenuhi segala pertanggungjawaban. Dalam ruang lingkup perusahaan, salah satu SIA yang memegang peranan penting adalah SIA penjualan. SIA penjualan membahas tentang bagaimana perusahaan membuat rencana, melakukan koordinasi, menguasai serta mengontrol berbagai aktivitas penjualan yang diterapkan. Dalam penyediaan informasi keuangan bagi pihak badan ataupun lembaga, SIA penjualan ini sangat berperan untuk menjalankan setiap aktivitas perusahaan. Dengan adanya SIA penjualan yang memadai tentu dapat berpeluang besar bagi tingkat perkembangan perusahaan, sehingga diharapkan dapat menyajikan informasi akuntansi penjualan secara efektif yang nantinya diperlukan dan ditinjau lebih dalam oleh pimpinan dan para manager dalam pengambilan keputusan. Adapun tujuan dari SIA penjualan menurut pendapat Susanto (2008:117) yaitu dalam segala situasi tidak ada satu bagianpun yang mampu menyelesaikan aktivitas transaksi tanpa melibatkan tanggung jawab orang lain merupakan suatu pengendalian yang kuat.

Menurut Jogiyanto HM (2003:24) bahwa SIA penjualan dan penerimaan kas perusahaan dagang biasanya digunakan oleh UMKM. Setiap proses dan prosedurnya, struktur organisasinya, sumber daya manusia, pelanggan, produk yang dihasilkan, dan supplier yang berkaitan dengan

penjualan dan penerimaan kas merupakan komponen yang penting dalam melakukan SIA penjualan. Penjualan dipercaya menjadi salah satu aktivitas yang menjadi transaksi pemasukan utama dalam menghasilkan laba. Menurut jenisnya, penjualan terbagi menjadi dua yakni penjualan tunai dan kredit. Diana (2011) menjelaskan bahwa dalam penjualan tunai, pihak perusahaan secara langsung akan menerima uang pada saat transaksi jual-beli. Transaksi tersebut akan dibukukan dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Sedangkan penjualan kredit melalui proses yakni pemesanan terlebih dahulu, jika pesanan yang dipesan telah datang maka dilakukan pengiriman barang, selanjutnya melakukan penagihan pembayaran, dan konsumen melakukan pelunasan sesuai dengan nominalnya.

Faktor lain yang harus dipertimbangkan dalam perusahaan yaitu bagaimana sistem pengendalian dalam suatu perusahaan itu sendiri, dalam hal ini keduanya memiliki pengaruh yang kuat dan saling berkaitan dimana jika suatu sistem informasi tidak memasukkan pengendalian internal dalam memprediksi segala aktivitas dalam perusahaan maka suatu sistem tersebut tidak berguna. Tujuan pengendalian internal sendiri yaitu bagaimana suatu perusahaan dalam menghasilkan informasi keuangan yang dapat dipercaya dan andal. Jika pengendalian dalam suatu sistem informasi ini tidak dijalankan maka perusahaan akan kesulitan dalam memprediksi segala jenis aktivitas yang ada misalnya jika seorang karyawan memasukan transaksi penjualan dalam suatu aplikasi maka nominal dalam aplikasi tersebut dengan mudahnya dapat diganti sesuai yang diinginkan atau faktur yang berkaitan dengan penjualan seperti contoh tidak urut nomor cetak, maka faktur tersebut dapat dihancurkan melalui software akuntansi sehingga aktivitas pencurian / kecurangan dari penjualan akan sangat mudah terjadi (Diana, 2011).

Penelitian terdahulu yang mendasari penelitian ini yang berkaitan dengan Analisis Sistem Informasi Akuntansi dilakukan oleh Afif Rafidya Wibowo (2020). Penelitian ini bertujuan mengetahui dan menganalisis penerapan pengendalian internal dalam penjualan kredit dan penerimaan kas PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri. Dapat disimpulkan SIA dan Pengendalian Internal pada PT. Tiga Serangkai masih ada yang kurang sesuai dengan teori jika dilihat dari sisi praktiknya. Faktor yang menyebabkan hal ini karena adanya perangkapan jabatan fungsi pada bagian penagihan sekaligus pengiriman, selain itu pengendalian internal pada karyawan ada yang

tidak sesuai sehingga mutu yang diciptakan menjadi lemah. Namun, pada sistem komputerisasi pada PT. Tiga Serangkai sudah sangat baik.

Sementara Penelitian yang dilakukan oleh Mas Ayu Zamrud R,dkk (2019) memiliki hasil berbeda. Dengan hasil penelitian data dan pembahasan yang telah uraikan beserta bahan evaluasi dari beberapa aspek yang dipertimbangkan dalam sistem akuntansi penjualan tunai pada PT Herbatama Indo Perkasa dapat disimpulkan bahwa prosedur yang membentuk SIA penjualan tunai pada PT. Herbatama Indo Perkasa sudah baik, fungsi-fungsi yang ada juga cukup memadai, kemudian dalam pengecekan barang secara fisik (stock opname) yang dicatat pada dokumen hanya dilakukan setiap enam bulan sekali yang dianggap kurang efektif dalam melakukan kegiatan pengecekan. Secara umum, SIA penjualan yang dilakukan juga sudah sesuai dengan teori dilihat dari perusahaan telah menerapkan unsur-unsur pengendalian internal dengan baik ditinjau dari setiap proses dan prosedurnya. Artinya, SIA penjualan tunai berperan penting dalam meningkatkan pengendalian internal pada perusahaan.

Gramedia Asri Media telah berdiri sejak 2 Februari 1970 yang diawali dengan membangun satu toko kecil yang memiliki ukuran 25 m² di Jakarta Barat, hingga tahun 2002 perusahaan ini berkembang pesat dengan membangun lebih dari 50 toko yang tersebar di segala penjuru Indonesia. Perusahaan ini menyediakan jaringan toko buku dengan nama Gramedia. Seperti yang orang awam tahu, perusahaan ini merupakan anak perusahaan dari Kompas Gramedia. Nama Gramedia sengaja ditulis dengan huruf kapital karena Gramedia merupakan penerbit buku umum terbesar yang memiliki nilai- nilai dasar yaitu integritas dan profesionalisme.

Penelitian ini berfokus pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang apakah perusahaan tersebut telah menggunakan dan melaksanakan SIA yang baik, kemudian prosedur pencatatan seperti apakah yang telah diterapkan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang setelah hampir 39 tahun berdiri dengan image di lingkungan masyarakat yang baik, apakah pengaruh pengendalian internal terhadap SIA Penjualan di PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang ini cukup kuat atau tidak. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui SIA penjualan pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang dan Untuk mengetahui sistem pengendalian internal dari penjualan pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang.

KAJIAN PUSTAKA DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

1. Konsep Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi (SIA) yang dipaparkan oleh Krismiaji (2005:4) yaitu sebuah sistem yang dilakukan khususnya untuk memproses data dalam meninjau aktivitas transaksi guna menciptakan informasi yang dapat berkontribusi dari segi perencanaan, pengendalian, dan pengoperasian bisnis. Sementara itu, Mulyadi (2018) menjelaskan bahwa SIA merupakan proses pencatatan dan pelaporan yang terkoordinasi untuk mempersiapkan informasi keuangan yang perlukan dalam memudahkan pengelolaan aktivitas operasional perusahaan.

James (2018:17) mendefinisikan SIA yang telah dipaparkan mencakup tiga sub sistem utama yaitu sistem pemrosesan transaksi yang mendukung aktivitas operasi bisnis sehari-hari dengan beberapa dokumen yang telah disiapkan untuk pengguna di seluruh organisasi, pencatatan yang dilakukan pada sistem pelaporan dalam buku besar dapat menghasilkan laporan keuangan tradisional dan memiliki tujuan khusus yaitu menyediakan sistem pelaporan manajemen yang menyediakan laporan keuangan internal dan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan.

Berdasarkan berbagai definisi yang telah dipaparkan di atas dapat disimpulkan bahwa data yang dianalisis oleh SIA yaitu sifatnya berupa data keuangan. SIA juga bertindak sebagai penjaga aset perusahaan. Dengan adanya unsur pengendalian atau verifikasi dalam sistem akuntansi dimungkinkan untuk menghindari atau melacak berbagai kecurangan dan kekeliruan sehingga dapat ditemukan solusi dalam memperbaiki tingkat kesalahannya.

2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2010:205) mendefinisikan bahwa SIA Penjualan merupakan suatu sistem informasi yang mengatur serangkaian proses dan metode yang dirancang untuk membuat, menganalisis, menyebarluaskan, dan mengumpulkan informasi untuk membantu dan mendukung pengambilan keputusan berkaitan dengan SIA penjualan.

3. Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal mencakup segala jenis metode, struktur organisasi dan langkah-langkah yang dikoordinasikan untuk melindungi aset organisasi, dapat memverifikasi keakuratan dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong kepatuhan

terhadap kebijakan manajemen (Mulyadi, 2017:129).

Sistem pengendalian internal mencakup berbagai prosedur, teknik, dan praktik yang diterapkan oleh perusahaan untuk mengumpulkan informasi terkait akuntansi guna memperoleh informasi yang andal dan efektif, sehingga tingkat kepercayaan yang dilakukan manajemen didukung dalam merencanakan dan mengendalikan operasi bisnis serta memelihara keamanan aset perusahaan (Harnanto, 2019: 240).

Berdasarkan hasil pemaparan dari para ahli dapat disimpulkan bahwa Sistem Pengendalian Internal merupakan bagaimana suatu proses dan prosedur dilakukan untuk memberikan jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada di dalam perusahaan.

Mulyadi (2016: 393) memaparkan beberapa unsur pengendalian internal yang seharusnya ada dalam penerimaan kas dari penjualan tunai, sebagai berikut:

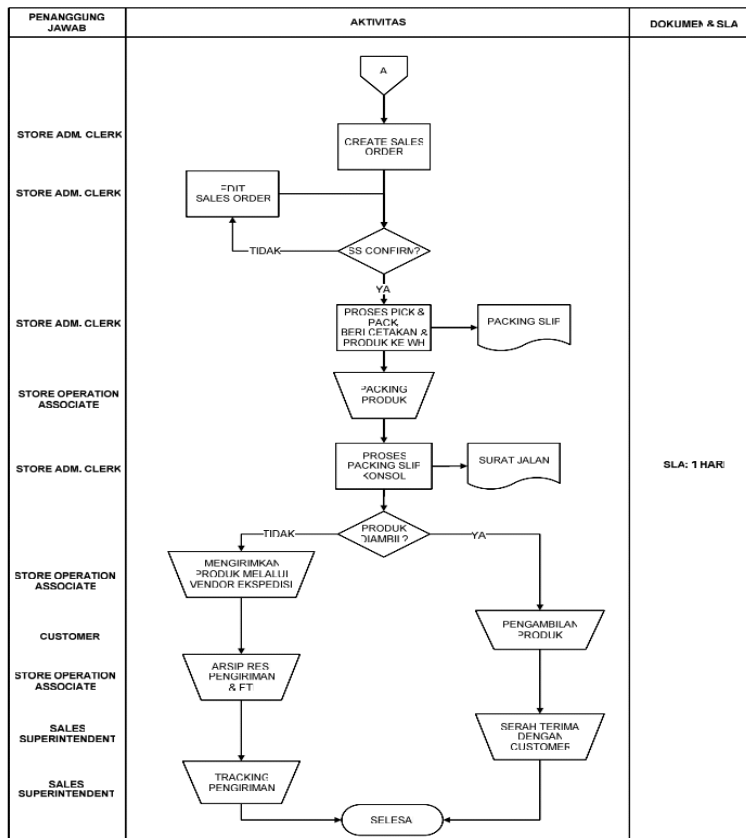
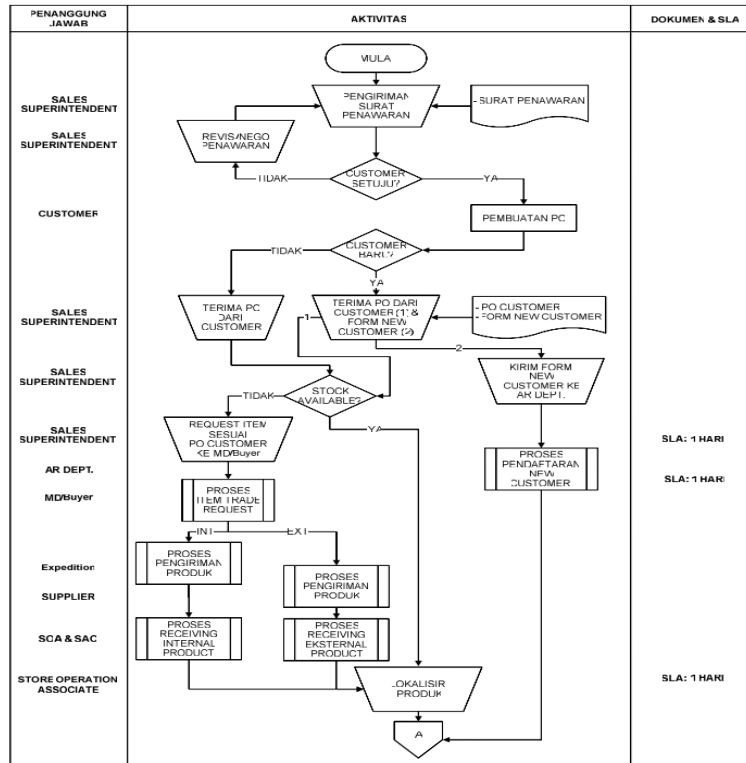
1. Organisasi
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
3. Praktik yang sehat

METODE PENELITIAN

Penelitian ini tergolong pada penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data pada penelitian ini berasal dari sumber data primer dan sekunder, melalui teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik pengumpulan data tersebut dilakukan di PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) dimana untuk wawancaranya yakni dilakukan bersama Store Manager, Supervisor Penjualan dan Administrasi Penjualan selaku informan yang ditetapkan peneliti dalam penelitian ini.

Sementara tahap yang dilakukan dalam menganalisis pendekatan kualitatif diantaranya yaitu pengumpulan data, pengolahan data, penyajian data, generalisasi dan kesimpulan. Sedangkan uji keabsahan data yang cocok digunakan penelitian kualitatif sebagaimana dikemukakan oleh Sandu Siyoto & M.Ali Sodik (2015) uji keabsahan data yang diperoleh dalam penelitian kualitatif diantaranya credibility (validasi internal), transferability (validitas eksternal), dependability (reabilitas), dan confirmability (obyektivitas). Adapun triangulasi yang digunakan diantaranya triangulasi teknik, waktu dan sumber data

HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 1. Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan keluar pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Gramedia Basuki Rahmat)

Uraian Dalam *Flowchart* Penjualan :

1. Surat Penawaran adalah dokumen yang dibuat oleh Store yang berisi penawaran suatu produk dengan merinci harga produk, potongan harga (jika ada) serta *term of payment*.
2. *Purchase Order* (PO) Customer adalah dokumen pesanan dari customer yang memerinci item, kuantitas, harga, potongan harga (jika ada) dan *term of payment* yang sudah disepakati kedua belah pihak.
3. *Term Of Payment* (TOP) adalah ketentuan pembayaran yang memerinci metode pembayaran, rekening tujuan pembayaran dan lama waktu pembayaran.
4. *Sales Order* (SO) adalah jenis pencatatan atas penjualan suatu produk yang dipesan oleh customer Piutang Dagang Pihak Ketiga (PDPK).
5. *Packing Slip* Konsol adalah proses pembuatan surat jalan di *system*.
6. Nomor Resi adalah kode tertentu yang digunakan oleh perusahaan jasa pengiriman barang sebagai kode unik untuk setiap pengiriman barang dan sifatnya rahasia.
7. *Tracking* adalah proses *monitoring* atas produk yang dikirim melalui ekspedisi eksternal.
8. *Item Stock* adalah item yang telah di *setup* di *system* AX dan tercatat sebagai inventory GAM.
9. *Item Non Stock* adalah item *concession* yang tidak melalui *setup* di *system* AX dan tercatat sebagai inventory counter (pihak ketiga)

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Gramedia Basuki Rahmat), sudah sesuai dengan *Standar Operating Procedure* (SOP) Sistem Informasi Akuntansi. Dilihat dari proses dan prosedur penjualan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Gramedia Basuki Rahmat) baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Dari departemen penjualan pelayanan konsumen sudah sangat bagus, baik itu dari pelayanan *sales force*/pramuniaga, supervisor dan administrasi marketing, pemberian persetujuan kredit dilaksanakan dengan sangat hati-hati dengan melakukan survei terhadap konsumen terlebih dahulu sebelum memberikan dokumen atau surat persetujuan melakukan pembelian secara kredit,

dari bagian akuntansi/keuangan sudah dilakukan sesuai dengan standard *operating procedure* baik dari segi pelayanan dan pencatatan, dari departemen pengiriman barang pihak perusahaan bertanggung jawab mengantarkan barang pesanan konsumen dan memastikan barang sampai ke tangan konsumen dengan keadaan baik.

Didukung dari penelitian terdahulu, Andi Mujahidah, dkk (2015) dengan judul penelitian “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang”. Dengan hasil penelitian PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang telah menerapkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang cukup baik, dengan digunakannya formulir, catatan, prosedur, laporan, sumber daya manusia, dan peralatan yang telah memenuhi fungsi dan tujuan sistem informasi akuntansi penjualan. Feto Daan Yos (2009) dengan penelitian “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Gendish Mitra Kinarya” Hasil penelitian diperoleh bahwa di temukan kelemahan dan kebaikan sistem informasi akuntansi yang dipakai oleh PT. Gendish Mitra Kinarya terkait dengan pengendalian internnya sudah memadai.

Pembahasan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi mendukung pelaksanaan proses prosedur penjualan tunai yang diterapkan oleh PT. Gramedia Asri Media cabang Kajoetangan Malang dimana prosedur tersebut dapat berjalan dengan baik untuk semua departemen atau unit yang bertugas dan berkaitan dengan penjualan tunai sesuai peraturan yang berlaku.

1. Prosedur Penjualan Tunai

Menurut Teori Mulyadi memaparkan apa saja prosedur jaringan yang diprediksi dapat membentuk sistem penjualan tunai diantaranya diurutkan mulai dari prosedur *order* penjualan, setelah menerima pesanan maka dilakukan prosedur penerimaan kas atau pembayaran, prosedur penyerahan barang kepada pelanggan, prosedur pencatatan penerimaan kas yang dibukukan dalam jurnal, dan terakhir prosedur pencatatan harga pokok penjualan (HPP). Prosedur penjualan tunai yang dilakukan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Basuki Rahmat Malang sudah cukup memadai dan terbukti sesuai dengan prosedur *order* penjualan yang dilakukan oleh bagian kasir yang bertugas

dalam melayani pelanggan. Prosedur penyerahan barang juga berjalan sangat baik yang mulanya melalui gudang (*warehouse*) dengan memberikan rincian pesanan dan nota kepada pelanggan.

Dari prosedur penjualan tunai yang telah dilakukan penulis peneliti menemukan kelemahan sistem penjualan secara tunai yaitu masih adanya prosedur yang belum terlaksana seperti pada prosedur penjualan dimana fungsi yang terkait adalah fungsi supervisor penjualan dimana Bagian *Supervisor* penjualan juga ikut serta mengelola jadwal pemakaian kendaraan dan mengendalikan persediaan. Perangkapan fungsi dan tugas tersebut dapat menyebabkan tingkat penyelewengan yang tinggi yang tentunya tidak diharapkan oleh perusahaan.

2. Dokumen yang digunakan dalam penjualann yakni Faktur Penjualan Tunai, Pita *register* kas dan Bukti Setor Bank

Meninjau dari hasil penelitian yang telah peneliti sajikan sebelumnya, dapat dilihat bahwa PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Gramedia Basuki Rahmat) sudah lengkap di dalam dokumen yang sudah digunakan sesuai dengan teori Mulyadi (2016:386) dalam penjualan di Gramedia Basuki Rahmat adalah Packing Slip, Bukti Resi Pengiriman, Surat Jalan, *Invoice*, Kwitansi, dan Faktur Pajak.

3. Catatan Akuntansi yang digunakan dalam penjualan

Catatan yang seharusnya digunakan dalam prosedur penjualan terdiri dari Jurnal umum, jurnal penerimaan kas, jurnal penjualan, kartu gudang, dan kartu persediaan. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan, catatan yang digunakan dalam PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang tidak menggunakan laporan secara manual , dikarenakan Gramedia hanya melakukan pencatatan sesuai dengan sistem terkomputerisasi keluar barang via penjualan yang berupa transaksi di kasir dan transaksi by *invoice*

PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Gramedia Basuki Rahmat) catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan sudah terkomputerisasi by *sistem* dan ada yang melalui *head office* atau kantor pusat. Gramedia Basuki Rahmat Malang hanya memiliki Laporan Penjualan.

4. Fungsi-Fungsi yang terkait dalam penjualan

Fungsi yang terkait pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Gramedia Basuki Rahmat Malang) kurang sesuai dengan teori Mulyadi (2016: 385) karena pada PT. Gramedia Basuki Rahmat Malang di bagian fungsi penjualan yaitu bagian *Supervisor* penjualan juga ikut serta mengelola jadwal pemakaian kendaraan dan mengendalikan persediaan. Perangkapan tugas dan wewenang tersebut dapat menimbulkan tindak penyelewengan yang tidak dipertimbangkan terlebih dahulu oleh perusahaan. Bagian kasir dan penjualan pada PT. Gramedia Asri Media cabang Kajoetangan Malang sudah di pisahkan sesuai dengan struktur organisasi yang ada yaitu kasir toko, kasir besar, administrasi penjualan, tetapi untuk kasir besar masih merangkap kas kecil, kas besar dan *active selling* masih dilakukan oleh satu orang. Sementara itu, peneliti mendapatkan beberapa *problem* yang terjadi selama penelitian dengan menyimpulkan dari hasil wawancara informan yaitu masih terjadinya perangkapan beberapa fungsi bagian, dalam melaksanakan aktivitas pengendalian internal masih ditemukan beberapa kecurangan yang dianggap kurang mendukung aktivitas pengendalian internal seperti masih ditemukannya perangkapan fungsi yang terlihat pada bagian akuntansi dan keuangan yang hanya dipimpin satu orang dan masih ada beberapa permasalahan dalam pelaksanaan SIA penjualan yang tidak dapat peneliti paparkan lebih mendalam.

Sistem Pengendalian Internal dalam Penjualan

1. Pelaksanaan Struktur Organisasi

Menurut ketiga informan dari hasil wawancara mengatakan bahwa prosedur organisasi telah menggambarkan adanya pembagian tugas dan wewenang dengan baik. Setiap bagian cukup terlaksana sesuai tugasnya dengan efektif. Hal ini dapat ditinjau dari setiap fungsi bagian yang memiliki pemisahan serta tanggung jawab yang berbeda. Fungsi yang terkait pada sistem akuntansi tentunya sudah sesuai dengan prosedur yang berlaku yaitu fungsi penjualan artinya bertanggung jawab dalam hubungan penjualan misalnya melayani kebutuhan pelanggan, fungsi kredit artinya bertanggung jawab dari atas pelanggan yang terpilih dalam penjualan kredit, fungsi gudang artinya bertanggung jawab dari sisi *warehouse*, fungsi kas artinya bertanggung jawab atas segala aktivitas yang berhubungan dengan penerimaan kas, dan fungsi akuntansi artinya bertanggung jawab terhadap aktivitas

penjualan dan pembuat laporan penjualan. Fungsi pengiriman dilakukan oleh *Supervisor PIC Penjualan Bisnis to Bisnis B2B* antar instansi dengan *security* dimana disini *security* ikut serta merangkap fungsi pengiriman barang. Fungsi penagihan dan penerimaan kas telah terpisah dengan fungsi akuntansi sehingga menyebabkan pengendalian internal menjadi kurang optimal dan akan mengakibatkan terjadinya kewajiban yang berlebihan. Dengan adanya perangkapan tugas menyebabkan rawan terjadinya penyimpangan atau kekurangan yang diakibatkan oleh perangkapan tugas bagian pengiriman dan *security*. Sebaiknya perlu dipisahkan sehingga resiko kecurangan dapat diminimalisirkan.

2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Pada bagian administrasi PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) yang terdiri dari nota tagihan penjualan maupun faktur penjualan sudah terdapat bagian yang mengotorisasi. Bagian penjualan mengotorisasi *Order* penjualan. Penerimaan kas dan rekonsiliasi bank diotorisasi oleh bagian kas. Serta tanda terima pembayaran diotorisasi oleh bagian akuntansi. Segala aktivitas penjualan baik tunai maupun kredit dibuatkan nota tagihan yang kemudian dicetak sehingga menimbulkan data keuangan menjadi akurat dalam meninjau informasi yang dibutuhkan. Prosedur pencatatan penjualan tunai maupun kredit pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) sudah diterapkan dengan cukup baik meskipun masih ditemui terjadinya penyelewengan dalam penulisan maupun perhitungan sehingga menyebabkan aktivitas transaksi perusahaan menjadi tidak *balance* sehingga memperlambat proses pelaporan yang disampaikan kepada pimpinan dikarenakan laporan keuangan yang belum akurat.

3. Praktik yang Sehat

Dalam pelaksanaannya di PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat), masih terdapat kelemahan seperti omset dari penjualan toko di setorkan h+1 berikutnya atau jika tanggal merah di setorkan ke bank sesuai hari efektif kerja dimana tutup toko jam 21.00 sd 22.00 WIB itu mengapa uang yang di setorkan di hari kerja atau hari efektif besoknya. Penyetoran yang dilakukan secara cepat ke bank yang terdiri dari jumlah penerimaan kas dari penjualan yang nantinya akan dibukukan dalam jurnal kas sehingga dapat diuji ketelitiannya dengan melihat di rekening koran bank tsb. Untuk faktur

penjualan tunai dan surat order pengiriman sudah sesuai dengan bernomorurut cetak. Untuk fungsi kas sendiri dilakukan *cash opname* harian dan bulanan.

4. Penyimpangan dan Solusi

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan mengatakan bahwa penyimpangan yang terjadi pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) kemungkinan berasal dari kecurangan yang disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan meliputi *human error* atau kesalahan dalam penulisan angka, serta kurangnya pengecekan dari aktivitas pembayaran. Sementara faktor eksternalnya biasanya terjadi pada admin/kasir yang berniat melakukan kecurangan terkait pengeluaran dan pemasukan, pramuniaga yang melakukan pencurian barang untuk kepentingan pribadi. Sehingga dari beberapa faktor tersebut dapat menciptakan solusi yaitu pihak perusahaan lebih ketat lagi dalam mengawasi transaksi, mengkonfirmasi tentang nota tagihan, meningkatkan sistem pengendalian internal dengan mengadakan evaluasi secara rutin. Kemudian, jika dari sisi kerugian dan kecurangan yang dilakukan oleh karyawan, perusahaan dapat memberikan SP atau jika sudah terlalu fatal bisa melakukan PHK atau mengembalikan kerugian yang terjadi.

5. Karyawan yang Mutunya Sesuai dengan Tanggungjawab

Untuk mendapatkan karyawan yang bermutu dan sesuai dengan tanggung jawabnya, pihak manajemen HRD PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang selalu menyeleksi dan mengedukasi dengan mengadakan pembelajaran melalui prestasi pembekalan karyawan. Cara ini dilakukan agar perusahaan dapat menganalisis jabatan seperti apa yang harus memenuhi syarat-syarat dari perusahaan. Calon karyawan juga diharapkan dapat mengembangkan pendidikan yang setara dengan jabatannya. Karyawan yang dianggap perusahaan bermutu bisa dinilai dari tanggung jawab dan prestasi yang diperoleh, sehingga perusahaan akan mudah dalam mempromosikan untuk kenaikan jabatan serta diminta untuk mengikuti pelatihan-pelatihan yang sesuai dengan jabatannya.

SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian dan kegiatan wawancara dapat disimpulkan bahwa Penerapan SIA Penjualan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) dilihat dari Standar Operating Procedure (SOP) perusahaan sudah sesuai, proses dan prosedur penjualan PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang (Basuki Rahmat) baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit juga sudah diterapkan sesuai standar SOP. Dari departemen penjualan, pelayanan konsumen sudah sangat bagus baik itu dari pelayanan sales force/pramuniaga, supervisor dan administrasi penjualan, pengiriman barang, pihak perusahaan bertanggung jawab mengantarkan barang pesanan konsumen dan memastikan barang sampai ke tangan konsumen dengan keadaan baik. Untuk SIA yang diterapkan oleh perusahaan menggunakan dua sistem yaitu sistem akuntansi terkomputerisasi menggunakan Microsoft 365. Adanya dua sistem tersebut diharapkan dapat mengawasi aktivitas penjualan dengan baik agar dapat menghasilkan laba yang maksimal.

Dalam pelaksanaannya, struktur organisasi perusahaan telah menggambarkan adanya pembagian tugas dan wewenang di beberapa bagian atau divisi. Tetapi untuk pembagian tanggung jawab dalam organisasi pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang masih belum sesuai masih terdapat perangkatan fungsi yang menyebabkan pengendalian internal dalam perusahaan belum sesuai dengan teori yang dipaparkan.

Adapun keterbatasan dalam penelitian ini yaitu peneliti tidak mudah untuk menyertakan seluruh komponen dan data dari perusahaan yang diteliti, keterbatasan interpretasi peneliti tentang makna yang tersirat, peneliti masih belum menjelaskan secara rinci mengenai prosedur penjualan tunai dan untuk penjualan kreditnya hanya secara umum saja berupa prosedur dan flowchart. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk melakukan penelitian dimasa mendatang secara detail yang berkaitan dengan perusahaan apa yang akan diteliti, mempertimbangkan waktu luang dalam melakukan wawancara terhadap informan, dan hal yang paling penting adalah informan yang hendak di wawancara dapat memberikan informasi yang akurat dan terpercaya.

Penelitian ini memiliki kontribusi teoritis dan praktis. Dari segi kontribusi teoritis, diharapkan dapat memberikan kontribusi secara ilmiah dan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan

Analisis Sistem Informasi Penjualan dan untuk penelitian selanjutnya dapat menjadikan penelitian ini sebagai literature dan memunculkan ide serta gagasan baru dengan variabel yang serupa. Sedangkan secara praktis, penelitian ini dapat berguna sebagai evaluasi terhadap PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang dalam meningkatkan penerapan sistem informasi akuntansi di perusahaannya sehingga dapat meningkatkan pengendalian internal yang baik. Hasil penelitian juga diharapkan dapat memperluas wawasan dan memberikan saran dalam bidang akuntansi terutama bagian pengendalian internal dan sistem informasi penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. 2017. Manajemen Pemasaran. Depok: PT. Raja Grafindo Persada
- Agus, M. 2009. Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Andi, M. (2016). Sistem Akuntansi (Edisi Ke Empat ed.). Jakarta: Salemba empat.
- Azhar, S. (2015). Sistem Informasi Akuntansi. Bandung: Lingga Jaya.
- Azhelia, S., & dkk. (2020). Analysis And Design Cash Sales Accounting InformationSystem At Utama Aluminium Stores. Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis, Volume 23 No.3.
- Dharmmesta; Basu Swastha; Handoko, T.Hani;. (2019). Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen. Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA.
- Diana, A., & Lilies, S. (2011). Sistem Informasi Akuntansi Perancangan,proses dan penerapan. Yogyakarta: Andi.
- Erawati, W. (2019). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Dengan Pendekatan Metode Waterfall. Jurnal Media Informatika Budidarma, 3(1), 1–8
- Gramedia Blog. (t.thn.). Dipetik Maret 28, 2023, dari <https://www.gramedia.com/literasi/sistem-informasi-akuntansi/>
- Hall, A. (2020). Pengantar Teknologi Sistem Informasi. Jakarta: Asinjery.
- Hall, J. (2018). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Hanggara, D. (2019). Pengantar Akuntansi. Surabaya: CV. Jakad.
- Harnanto. (2019). Dasar Dasar Akuntansi (Ke 2 ed.). Yogyakarta: Andi.
- Jaya, H. (2018). Analisis Sistem Infomasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern. Jurnal Akuntansi.
- Jeperson, H. (2018). Konsep Sistem Informasi. Yogyakarta: Deepublish.
- Jogiyanto, H. (2014). Analisis & Desain Sistem Informasi Pendekatan Tersruktur Teori dan

Praktek Aplikasi Bisnis. Yogyakarta.

- Jonny Seah, & Muhammat Rasid Ridho. (2020). “Perancangan Sistem Informasi Persediaan Suku Cadang Untuk Alat Berat Berbasis Desktop Pada Cv Batam Jaya. Jurnal Comasie, Vol.3, Hal. 1-9,
- Nufus, K. (2018, January). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Scientific Journal Of Reflection, Vol. 1, No. 1.
- Setyawan, F. D. (2014). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada CV. Sakinah Farmino Makmur. Jurnal Penelitian FEB Universitas Brawijaya.
- Tumalun, T., & dkk. (2019, Juli). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT. Nusantara Sakti Cabang Manado. Jurnal EMBA, Vol. 7 No.3, 3019-3028.
- Vidiasari, A. (2020). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Buku Cetak (Studi Kasus: CV Asri Mandiri. Jurnal Madani Ilmu Pengetahuan, Teknologi , dan Humaniora, Vol. 3 No. 1, 13-24.
- Wibowo, A. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Tiga Serangkai Pustaka Mandiri. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Yos, F. (2011). Analysis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Gendish Mitra Kinarya. Jurnal Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma Bekasi.
- Zamrud R, M., & dkk. (2019). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Sebagai Alat Pengendalian Intern Pada PT. Herbatama Indo Perkasa. Publikasi Ilmiah Akuntansi, Vol. 1 No. 1