



Evaluasi Pengendalian Internal Atas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT X Dengan COSO

Lidia Marlesi

Ari hadi Prasetyo, Drs, M.M, M.Ak.

Institut Bisnis Dan Informatika Kwik Kian Gie

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan PT. X sudah memadai dan apakah pengendalian internal atas sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. X telah dilaksanakan dengan efektif. Penjualan merupakan salah satu aspek terpenting dalam perusahaan yang berhubungan dengan laba perusahaan, karena itu diperlukan perhatian serius untuk menjamin sistem penjualan telah memenuhi unsur pengendalian internal. Unsur pengendalian tersebut menggunakan pendekatan COSO yang meliputi lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan. Objek penelitian dalam skripsi ini adalah PT. X. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan menggunakan data primer. Evaluasi ini dilakukan dengan cara melakukan observasi, wawancara dan kuesioner kepada objek penelitian, dimana dalam pembuatan kuesioner penulis berdasarkan variabel penelitian dan teori mengenai Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal COSO, kemudian peneliti menggunakan alat ukur berupa persentase dari hasil jawaban kuesioner. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa sistem informasi akuntansi bagian penjualan dikategorikan "Sangat Memadai", yaitu sebesar 87,94%. Hasil penelitian pengendalian internal atas sistem informasi akuntansi penjualan dengan COSO dikategorikan "Efektif", yaitu sebesar 77,08%.

ABSTRACT

This study aims to determine whether the accounting information system sales of PT. X is sufficient and whether the system of internal control over accounting information sales at PT. X has been implemented effectively. Sales is one of the most important aspects of companies associated with the company's profit, because it required serious attention to ensure the sales system has met the elements of internal control. The control elements using COSO approach that includes the control environment, risk assessment, control activities, information and communication, and monitoring. The object of research in this thesis is PT. X. This research uses descriptive analysis method using primary data. This evaluation is done by observation, interviews and questionnaires to the object of research, in which the author based on the variable questionnaire development research and theory regarding the Accounting Information Systems and Internal Control COSO, then researchers used a measuring tool in the form of a percentage of the results of the questionnaire answers. Based on the survey results revealed that the accounting information system sales department categorized as "Very Adequate", amounting to 87.94%. Results of the study's internal control over accounting information system sales by COSO categorized as "Effective", which amounted to 77.08%.

Keywords: Accounting Informasi System

PENDAHULUAN

SIA sebagai sistem berbasis komputer dirancang untuk mengubah data akuntansi menjadi informasi yang meliputi beragam aktivitas yang berkaitan bisnis utama dibagi menjadi empat siklus utama yang meliputi pendapatan, siklus pengeluaran, siklus produksi, dan siklus keuangan. Siklus pendapatan atau penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Penulis meneliti PT. X, dalam perusahaan tersebut sebagian sistem informasi masih digunakan secara manual dan tidak teratur dengan baik. Dalam siklus penjualan perusahaan menggunakan Accounting Software Tencia untuk menginput data-data yang diperlukan. Program Tencia terintegrasi dengan pabrik tetapi digunakan hanya pada departemen akuntansi dan hal tersebut hanya untuk bagian penjualan. Penulis melihat adanya



beberapa masalah pengendalian internal dalam sistem informasi akuntansi pada PT. X yaitu pembagian tugas kerja yang kurang jelas, kesalahan dalam pengiriman barang terjadi karena ada kelalaian dari bagian gudang maupun pengiriman, dan dokumen-dokumen penting yang tidak disimpan dengan baik yang dapat menghambat aktivitas perusahaan dan merugikan karyawan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan PT. X sudah memadai dan apakah pengendalian internal atas sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. X telah dilaksanakan dengan efektif.

KAJIAN PUSTAKA

1. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem informasi untuk mengambil, memproses, menyimpan dan melaporkan informasi yang berhubungan untuk aspek finansial dalam bisnis. Sistem ini meliputi prosedur dan instruksi data perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi.

2. Sistem Penjualan

Prosedur dalam sistem penjualan dalam Vini Mariani dan Sintha Permatsari (2011) dapat dikelompokkan menjadi lima prosedur yaitu:

- (1) Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan
- (2) Fungsi Penjualan
- (3) Fungsi Kredit
- (4) Fungsi Gudang
- (5) Fungsi Pengiriman
- (6) Fungsi Penagihan
- (7) Fungsi Akuntansi

3. Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

- (1) Prosedur order penjualan
- (2) Prosedur Persetujuan Kredit
- (3) Prosedur Pengiriman
- (4) Prosedur Penagihan
- (5) Prosedur Pencatatan Piutang
- (6) Dokumen Dalam Siklus Penjualan

Menurut Considine, Parkes, Olesen, Blount, dan Speer (2012:399-400) mengungkapkan beberapa dokumen – dokumen terkait dalam siklus penjualan, antara lain;

- (1) *Customer Order*
- (2) *Order acknowledgement*
- (3) *Credit application*
- (4) *Sales order*
- (5) *Good packing slip*
- (6) *Bill of lading*
- (7) *Shipping notice atau delivery order*
- (8) *Sales invoice*

3. Teori Pengendalian Internal COSO

(a) *Control environment*

Lingkungan pengendalian didefinisikan sebagai perangkat standar, proses dan struktur yang memberikan dasar untuk melaksanakan pengendalian internal di seluruh organisasi.

(b) *Risk assessment*

Penilai risiko melibatkan proses yang dinamis dan interaktif untuk mengidentifikasi dan menilai risiko terhadap pencapaian tujuan. Risiko itu sendiri dipahami sebagai suatu kemungkinan bahwa suatu peristiwa akan terjadi dan mempengaruhi pencapaian tujuan entitas, dan risiko terhadap pencapaian seluruh tujuan entitas ini dianggap relative terhadap toleransi risiko yang ditetapkan.

(c) *Control activities*

Aktivitas pengendalian adalah tindakan-tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen untuk mengurangi risiko



terhadap pencapaian tujuan dilakukan. Aktivitas pengendalian dilakukan pada semua tingkat entitas pada berbagai tahap dalam proses bisnis dan atas lingkungan teknologi.

(d) *Information and communication*

Informasi sangat penting bagi setiap entitas untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal guna mendukung pencapaian tujuan-tujuannya. Informasi yang diperlukan manajemen adalah informasi yang relevan dan berkualitas baik yang berasal dari sumber internal maupun eksternal dan informasi digunakan untuk mendukung fungsi komponen-komponen dari pengendalian internal. Informasi diperoleh ataupun dihasilkan melalui proses komunikasi antar pihak internal maupun eksternal yang dilakukan secara terus-menerus, berulang, dan berbagi. Kebanyakan organisasi membangun suatu sistem informasi untuk memenuhi kebutuhan informasi yang andal, relevan dan tepat waktu.

(e) *Monitoring activities*

Aktivitas pemantauan merupakan kegiatan evaluasi dengan beberapa bentuk apakah sifatnya berkelanjutan, terpisah ataupun kombinasi keduanya yang digunakan untuk memastikan apakah masing-masing dari lima komponen pengendalian internal mempengaruhi prinsip-prinsip dalam setiap komponen ada dan berfungsi. Evaluasi berkesinambungan (terus-menerus) dibangun ke dalam proses bisnis pada tingkat yang berbeda dari entitas guna memberikan informasi yang tepat waktu. Evaluasi terpisah dilakukan secara periodik, akan bervariasi dalam lingkup dan frekuensi tergantung pada penilaian risiko, efektivitas evaluasi yang sedang berlangsung, dan pertimbangan manajemen lainnya. Temuan dievaluasi terhadap kriteria yang ditetapkan oleh pembuat kebijakan, lembaga-lembaga pembuat standar atau manajemen dan dewan direksi, dan kekurangan dikomunikasikan kepada manajemen dan dewan direksi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk penelitian kategori studi formal (*formal study*), di mana penelitian ini dimulai dengan pertanyaan-pertanyaan yang tercakup dalam perumusan masalah. Tujuan dari desain studi formal ini adalah untuk pertanyaan-pertanyaan dalam perumusan masalah.

Penelitian yang dilakukan dalam skripsi ini tergolong penelitian deskriptif dengan metode studi kasus, yaitu penelitian yang hanya dilakukan pada obyek tertentu yang biasanya relative kecil dalam kurun waktu tertentu. Menurut Donald R. Cooper dan Pamela S. Schindler (2006: 251) studi kasus juga disebut sebagai riwayat kasus yaitu suatu metodologi riset yang sangat bermanfaat yang menggabungkan wawancara individu dan kadang kelompok dengan analisis rekaman dan observasi. Peneliti ini dimaksudkan mendeskripsikan mengenai bagaimana tingkat keefektifan pelaksanaan pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan perusahaan. Data yang digunakan adalah data kualitatif berupa hasil pernyataan responden dan sangat tidak setuju sampai dengan sangat setuju, kemudian jawaban tersebut disimpulkan, data deskriptif dengan pendekatan studi kasus, dan data kuantitatif diperoleh sebagai hasil pengukuran atau penjumlahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sistem Informasi Penjualan PT. X

a. Fungsi yang terkait dalam penjualan

PT. X melibatkan enam fungsi dalam melakukan penjualan, yaitu:

(1) Fungsi Penjualan

Tujuan fungsi penjualan adalah bagaimana untuk memberikan informasi kepada pelanggan sehingga mendorongnya agar mau melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan. Pelanggan biasanya melakukan pembelian dengan menelepon fungsi penjualan yang dalam perusahaan tersebut adalah bagian pemasaran (*marketing*).

(2) Fungsi kredit

Fungsi kredit bertanggung jawab dalam memberikan persetujuan terhadap *sales order*. Histori kredit pelanggan dicek dan dilihat apakah sudah melewati batas kredit atau tidak. Jika pelanggan



belum melewati batas kredit maka permintaan penjualan tersebut di lanjutkan ke proses selanjutnya, jika melebihi batas yang ditentukan maka pelanggan harus membayar hutang kepada perusahaan atau meminta persetujuan pada pihak manajer atas yang lebih berwenang untuk memutuskannya.

(3) Fungsi Gudang

Fungsi gudang bertanggung jawab penuh terhadap inventori perusahaan, bertanggung jawab terhadap keluar masuknya barang dari gudang.

(4) Fungsi Pengiriman Barang

Fungsi pengiriman barang bertanggung jawab penuh terhadap proses pengiriman barang sehingga barang tersebut sampai kepada pelanggan.

(5) Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi melakukan pencatatan secara otomatis dengan melalui sistem TENCIA. Fungsi akuntansi dalam perusahaan berkaitan dengan proses penjualan adalah mengecek pencatatan/akuntansi berupa jurnal-jurnal yang sehubungan dengan penjualan, pengeluaran barang dan penerimaan kas.

(6) Fungsi Penagihan

Fungsi penagihan bertanggung jawab dalam melakukan penagihan terhadap pelanggan yang masih memiliki hutang kepada perusahaan

b. Dokumen yang digunakan dalam penjualan

(1) Sales Order

Sales Order merupakan permintaan pelanggan yang sudah dibuat oleh karyawan dan di *input* ke dalam sistem TENCIA

(2) Surat Jalan

Surat jalan berisi jumlah barang yang akan dikirimkan kepada pelanggan. Dokumen ini dikirimkan dengan barang yang dipesan oleh pelanggan dan sebagai bukti bahwa barang tersebut telah sampai kepada pelanggan

(3) Invoice

Invoice berisi tentang barang dan jumlah sesuai apa yang tertera di dalam surat jalan dan harga barang yang dipesan pelanggan. *Invoice* berdasarkan *sales order* dan surat jalan. *Invoice* berfungsi sebagai surat penagihan kepada pelanggan.

(4) Kuitansi

Dokumen ini menunjukkan adanya penerimaan kas atas penagihan piutang kepada pelanggan. Dokumen ini berisikan tanggal pembayaran, nama pelanggan, jumlah uang yang diterima, dan keterangan nomor *invoice*.

c. Prosedur penjualan

(1) Pelanggan memesan barang melalui telepon kepada bagian penjualan. Pesanan dilanjutkan ke bagian penjualan untuk membuat *sales order* ke dalam sistem Tencia. *Sales order* diajukan kepada bagian kredit untuk di *review* dan di mintai persetujuan kredit untuk melanjutkan proses.

(2) Berdasarkan *sales order* tersebut, staff gudang membuat surat jalan manual. Surat jalan manual terdiri dari 5 rangkap. Setelah itu mengeluarkan barang untuk di kirim.

(3) Surat jalan manual diberikan kepada bagian ekspedisi untuk dilakukan pengiriman barang. Pelanggan menandatangani surat jalan, bukti bahwa barang sudah diterima. Surat jalan berwarna merah untuk pelanggan, putih dan kuning untuk bagian akuntansi, hijau ekspedisi dan biru untuk bagian gudang.

(4) Bagian akuntansi melakukan input ke sistem untuk menjurnal penjualan, update buku besar piutang, penjualan serta melakukan update pada persediaan barang berdasarkan surat jalan yang sudah ditanda tangan pelanggan.

(5) Berdasarkan surat jalan manual yang telah dikembalikan oleh bagian ekspedisi, gudang melakukan input kepada sistem untuk surat jalan tersebut.

(6) Bagian akuntansi membuat *invoice* dan efaktur pajak berdasarkan surat jalan dan *sales order* yang ada di dalam sistem tersebut. Surat jalan sistem terdiri dari 2 rangkap untuk di arsip dan satu di



berikan kepada bagian finance. Surat jalan sistem diberikan kepada pelanggan sebagai bukti barang yang diterima sama dengan apa yang tertera di *invoice*.

- (7) *Invoice*, surat jalan sistem dan efaktur pajak dikirim ke pelanggan langsung ataupun dikirim melalui fax oleh bagian finance. *Invoice* terdiri dari 3 rangkap, lembar pertama untuk pelanggan, lembar kedua untuk bagian akuntansi, dan lembar ketiga untuk bagian finance.

- (8) Pada waktu yang telah ditentukan bagian *finance* melakukan penagihan kepada pelanggan dan menerima cek atau pun giro dari pelanggan. Bagian *finance* membuat kuitansi dan bukti kas masuk. Bukti kas masuk diserahkan kepada bagian akuntansi untuk menjurnal pembayaran piutang pelanggan.

Evaluasi Pelaksanaan Internal atas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dengan Pengumpulan Bukti Observasi, Dokumentasi dan Wawancara

a. Pembahasan Observasi

- (1) Fungsi yang Terkait

Fungsi yang terkait penjualan cukup jelas namun bagian akuntansi tidak begitu banyak berperan. Bagian akuntansi hanya berperan dalam mengecek data yang telah di-*input* karena semua jurnal transaksi penjualan telah di-*handle* oleh sistem. Yang menangani pemesanan penjualan dari pelanggan adalah bagian pemasaran. Persetujuan kredit dilakukan oleh bagian kredit untuk mengecek histori kredit pelanggan. Bagian gudang bertanggung jawab dalam membuat surat jalan dan mengeluarkan barang untuk dikirim oleh bagian ekspedisi. Bagian *finance* bertugas untuk melakukan penagihan kepada pelanggan dan menerima kas dari pelanggan.

- (2) Dokumen yang Digunakan

Dokumen yang digunakan sudah diberi nomor urut cetak, tetapi dokumen tidak disimpan dengan baik. Dokumen disimpan tidak beradas pada satu tempat penyimpanan khusus melainkan setiap karyawan bertanggung jawab sendiri atas dokumennya. Dokumen tersebut disimpan pada laci masing-masing yang berada pada meja kerjanya.

- (3) Jaringan Prosedur

Prosedur penjualan di perusahaan ini sudah cukup baik karena setiap dokumen yang didistribusikan telah diberi ruang untuk diberi tandatangan penerima. Setiap produksi yang diproses diikuti jalannya dan dicek agar menghasilkan barang dengan mutu yang terbaik. Pada awalnya pelanggan melakukan pemesanan kepada bagian pemasaran. Bagian pemasaran akan melanjutkan nya ke bagian pemasaran yang berada di pabrik. Pesanan tersebut diterima dan dicek oleh bagian gudang apakah barang tersebut tersedia atau tidak. Bagian gudang umumnya mempunyai standar stok pada setiap barang. Jika barang tersebut kurang dari standar yang telah ditentukan, maka bagian gudang akan memberi informasi tersebut kepada bagian produksi. dan bagian produksi akan melakukan produksi barang tersebut.

- (4) Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan fondasi dari semua komponen pengendalian lainnya. lingkungan pengendalian terdiri atas tindakan, kebijakan. Dan prosedur tannnnng mencerminkan sikap manajemen puncak, direktur, dan pemilik entitas secara keseluruhan mengenai pengendalian internal serta arti pentingnya bagi entitas itu. Penulis menemukan beberapa temuan positif terhadap lingkungan pengendalian perusahaan:

- (a) Perusahaan menghargai dan mendorong karyawan untuk tetap semangat dalam bekerja dan menjunjung tinggi kejujuran.
(b) Direktur melakukan peninjau perusahaan secara berkala untuk memeriksa integritas manajemen.

- (5) Penilaian Risiko

Membantu manajemen mengontrol bisnis dengan mendesai sistem pengendalian yang efektif, dan mengevaluasi sistem yang ada untuk memastikan bahwa sistem tersebut berjalan dengan efektif. Penulis menemukan beberapa temuan positif sebagai berikut.

- (a) Setiap user diberi batasan akses terhadap data yang dapat diperolehnya sesuai dengan tugas masing-masing

1. Dengan menyaji sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipannya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- (b) Dalam sistem aplikasi diberi pembatasan akses berupa *user ID* dan *password* sehingga hanya user yang berkepentingan yang dapat mengakses
 - (c) Setiap komputer mempunyai *password* untuk dapat mengakses komputer yang hanya diketahui oleh penggunanya saja. Sehingga membatasi akses penggunaan komputer kepada yang tidak berkepentingan.
 - (d) Adanya *backup* manual dengan program excel selain sistem.
- Penulis juga menemukan temuan negatif terhadap komputer yang digunakan hanya sebagian dari beberapa komputer mempunyai anti virus.

6) Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian adalah kegiatan-kegiatan pengendalian yang merupakan kebijakan dan peraturan yang menyediakan jaminan yang wajar bahwa tujuan pengendalian pihak manajemen tercapai. Ada beberapa temuan positif dari perusahaan tersebut yang ditemukan penulis yaitu.

- (a) Adanya buku untuk bukti penerimaan dokumen yang diberikan dari bagian yang satu ke yang lain. Dalam buku tersebut pengirim dan penerima menandatangani, sehingga jika terjadi kehilangan dokumen data dilacak dengan buku tersebut dan tidak menyebabkan lempar kesalahan kepada bagian yang terkait.
- (b) Perusahaan telah dilengkapi dengan kamera pengawasan disetiap ruangan
- (c) Kegiatan input selalu berdasarkan dokumen sumber
- (d) Setiap kegiatan penginputan dilakukan oleh karyawan yang memiliki wewenang melakukan penginputan.

Penulis menemukan temuan negatif yaitu adanya karyawan yang melakukan pekerjaan yang diluar tanggungjawab atau tugasnya. Seorang karyawan bagian akuntansi melakukan tugas di luar tanggungjawabnya sebagai *messenger* atau yang bertugas untuk melakukan kliring giro maupun cek. Padahal di perusahaan tersebut sudah mempunyai 2 karyawan yang bertugas untuk melakukan hal tersebut.

7) Informasi dan Komunikasi

Mencatat, memproses, menyimpan, meringkas dan mengkomunikasikan informasi atas suatu organisasi merupakan tujuan dari SIA. Ada beberapa temuan positif yang ditemukan oleh penulis sebagai berikut.

- (a) Proses komunikasi yang terjadi di dalam perusahaan sudah cukup baik dan efisien. Dengan adanya saluran telepon di beberapa tempat untuk karyawan dapat mempermudah dan mempercepat proses komunikasi yang terjalin dalam organisasi. Selain itu, penggunaan internet membuat beberapa karyawan juga dapat berkomunikasi via *email*.
- (b) komputer yang digunakan dapat melakukan *shared* kepada komputer lain sehingga manajemen atas dapat melihat apa yang di kerjakan karyawan .

8) Pemantauan

Pemantauan adalah suatu proses yang menilai kinerja pengendalian internal pada suatu waktu. Penulis menemukan beberapa temuan positif sebagai berikut.

- (a) Adanya sistem pencatatan jam masuk dan jam keluar kantor dengan menggunakan jam mesin yang di letakkan di tempat tertentu dan menggunakan *finger print* maupun *password*. Ini memungkinkan manajemen dapat memantau komitmen dan kepatuhan karyawan dalam bekerja.
- (b) Karyawan di izinkan datang melebihi jam yang telah di tentukan ataupun pulang lebih cepat dengan mengisi formulir dan di tandatangi oleh manajer atas.

b. Pembatasan Dokumentasi

Dokumen yang dikumpulkan penulis adalah sebagai berikut.

- (1) *Sales order*
- (2) Surat jalan
- (3) *Invoice* dan faktur pajak
- (4) Kuotansi

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBLKKG.
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBLKKG.



Berdasarkan pengamatan penulis, dokumen-dokumen yang terkait penjualan yang digunakan perusahaan sudah terorganisir dengan baik. Setiap dokumen yang dibuat sudah memiliki nomor urut cetak dan penggunaannya dipertanggungjawabkan. Setiap dokumen juga sudah memiliki rangkapan yang cukup dan didistribusikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Berdasarkan hasil dokumentasi yang telah dikumpulkan penulis, penulis menemukan beberapa temuan positif terkait pengendalian internal atas sistem informasi akuntansi penjualan sebagai berikut.

- (1) Dokumen yang dihasilkan sudah memiliki nomor urut cetak, nomor urut tersebut otomatis dari sistem
- (2) Setiap dokumen memiliki rangkapan telah didistribusikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.
- (3) Dokumen yang didistribusikan mempunyai buku sendiri untuk pendistribusiannya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seorang staff *finance* bahwa adanya kekurangan yang ditemui berkaitan dengan dokumentasi biasanya dikarenakan *human error* seperti:

- (1) Produk yang tertukar
Kesalahan terjadi dari *delivery note*. Bagian gudang yang mengeluarkan dokumen tersebut salah menuliskan produk yang keluar. Misalnya barang yang dipesan adalah helm kyt dengan tipe x tapi barang yang diberikan adalah kyt dengan tipe y. Sehingga barang yang dikirim berbeda dengan apa yang dibutuhkan.
- (2) Lampiran yang tidak lengkap
Dokumen yang didistribusikan ke bagian lain tidak lengkap yang seharusnya ada dua lembar menjadi hanya satu lembar.
- (3) Dokumen yang terlambat didistribusikan
Terlambatnya atau tidak sampainya dokumen dari perusahaan yang seharusnya dikirim kepada pelanggan untuk proses penagihan dapat menghambat proses penagihan. Hal tersebut menyebabkan terjadi pelanggan terlambat membayar utangnya.

Pembahasan Wawancara

Penulis telah melakukan sebuah wawancara kepada *supervisor* bagian *accounting*. Berikut ini merupakan ringkasan dari wawancara tersebut.

- (1) Produk yang diproduksi oleh perusahaan adalah produk perlengkapan untuk kendaraan bermotor yaitu berupa helm.
- (2) Perusahaan ini sudah produk helm dengan merk atau *brand* yang dimiliki sendiri.
- (3) Pelanggannya adalah pelanggan tetap yang sudah terkait dengan kontrak yang rutin memesan barang produksi dalam jumlah tertentu
- (4) Pelanggan melakukan pemesanan melalui telepon kepada bagian pemasaran dan di proses ke bagian pemasaran dalam pabrik untuk di buat *sales order*
- (5) Proses produksi sudah dijadwalkan oleh bagian produksi. Itu dikarenakan bahan baku produk menggunakan barang import.
- (6) Perusahaan memiliki fungsi penjualan, kredit, gudang, pengiriman, akuntansi dan penagihan yang memiliki tugas masing-masing.
- (7) Fungsi penjualan kredit sampai saat ini tidak dipisah dengan penjualan tunai karena mayoritas penjualan merupakan penjualan kredit sehingga dirasa tidak perlu membuat divisi penjualan tunai.
- (8) Bagian yang menangani penagihan piutang dan penerimaan kas dari pelanggan adalah bagian *finance*. Saat menagih piutang kepada pelanggan, bagian *finance* mengirimkan *invoice* serta surat jalan dan efaktur pajak.
- (9) Setiap pelanggan mempunyai batas kredit sehingga dapat menghindari piutang yang tak teragih. Pelanggan yang memiliki piutang melebihi batas kredit tidak dapat melakukan transaksi pembelian barang.

3. Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. X dengan Pengumpulan Kuesioner

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumpulkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Table 4.1

Rekapitulasi Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. X

No.	Unsur Pokok Pengendalian Intern	Jumlah pertanyaan	Total Butir Pertanyaan	Ya	Tidak	%
1.	Fungsi Terkait	6	48	46	2	95,83%
2.	Dokumen yang Digunakan	8	32	32	0	100,00%
3.	Jaringan Prosedur	18	144	119	25	82,64%
	Jumlah	28	224	197	27	87,94%

Sumber: Hasil Olahan Kuesioner

Berdasarkan hasil perhitungan kuesioner, diketahui bahwa sistem informasi akuntansi bagian penjualan dikategorikan "Sangat Memadai", yaitu sebesar 87,94%. Kekurangan yang ditemui adalah tidak adanya kode unik untuk setiap pelanggan untuk memudahkan proses pembukaan agar tidak tertukar dengan pelanggan lainnya, kurangnya pemeriksaan data pelanggan sebelum melakukan penjualan dan adanya keterlambatan aliran dokumen yang dapat menghambat proses penjualan.

Evaluasi Pelaksanaan Internal atas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. X dengan Pengumpulan Kuesioner

Table 4.2

Rekapitulasi Komponen Pengendalian Internal atas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. X

No.	Komponen Pengendalian Intern	Jumlah pertanyaan	Total Butir Pertanyaan	Ya	Tidak	%
1.	Lingkungan Pengendalian	16	128	98	30	76,56%
2.	Penilaian Risiko	5	40	26	14	65,00%
3.	Aktivitas Pengendalian	20	160	117	59	73,13%
4.	Informasi dan Komunikasi	11	88	82	6	93,18%
5.	Pemantauan	8	64	47	17	73,44%
	Jumlah	60	480	370	110	77,08%

Sumber: Hasil Olahan Kuesioner

Berdasarkan hasil perhitungan kuesioner, diketahui bahwa pengendalian internal atas sistem informasi akuntansi bagian penjualan berdasarkan COSO dikategorikan "Efektif", yaitu sebesar 77,08%.

Kekurangan utama berdasarkan hasil kuesioner diatas pada aktivitas penjualan adalah pada aktivitas pengendalian, yaitu di setiap ruangan belum terdapat alat pemadam api, tidak adanya alarm untuk menghindari pencurian dikarenakan perusahaan sudah merasa aman dengan adanya petugas keamanan, tidak terdapat pengendalian sistem bagi setiap fungsi sehingga setiap karyawan dapat melakukan semua akses, perusahaan tidak terdapat pedoman untuk pemberian potongan yang tertulis, persyaratan untuk pelanggan baru tidak diidentifikasi dengan jelas. Kekurangan pada bagian lingkungan pengendalian adalah adanya karyawan melakukan pekerjaannya dan merangkap pekerjaan lain. Kekurangan pada komponen penilaian risiko adalah lokasi dari *terminal back up* perusahaan tidak terpisah dari lokasi perkantoran atau berbeda tempat dengan letak kantor. Hal tersebut dapat merugikan perusahaan apabila terjadi bencana atau pun suatu hal yang membuat gedung perkantoran hancur. Kekurangan pada bagian komponen pemantauan setiap karyawan tidak memiliki e-mail khusus yang disediakan oleh kantor untuk penggunaan perusahaan, perusahaan kurang memberikan bimbingan dan perhatian khusus kepada karyawan yang baru bekerja. Yang paling baik adalah komponen informasi dan komunikasi, hal ini menandakan bahwa informasi di perusahaan tersebut berjalan dengan lancar dan setiap karyawan mendapatkan informasi yang tepat dan akurat.

Berdasarkan hasil observasi, dari kuesioner yang diisi menyebutkan bahwa tidak adanya alarm untuk pencegahan pencurian, namun penulis melihat adanya kamera CCTV di setiap ruangan untuk mencegah terjadi pencurian, karyawan baru biasanya kurang mendapatkan training yang baik oleh perusahaan dan ada karyawan yang bertugas sebagai staff akuntansi tapi melakukan tugas untuk melakukan kliring cek maupun giro yang bukan tugasnya.



KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada serta pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. X sangat memadai. Penilaian telah dilakukan dengan meneliti fungsi terkait, dokumen yang digunakan, dan prosedur penjualan.

2. Pengendalian internal atas sistem informasi penjualan menurut COSO pada PT.X sudah efektif.

3. Pengendalian internal yang diterapkan perusahaan sudah cukup baik, meliputi komponen lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan.

Saran

Saran – saran yang diberikan oleh penulis diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak – pihak yang berkepentingan. Saran – saran dari penulis adalah:

1. Sebaiknya perusahaan melakukan evaluasi atas terjadinya keterlambatan aliran dokumen sehingga tidak membuat hambatan bagi proses penjualan. Dan serta melakukan indentifikasi yang jelas untuk proses pelanggan baru untuk menghindari risiko terjadinya piutang tak tertagih.

2. Lokasi *terminal back up* sebaiknya dibuat di lokasi yang berbeda dengan gedung kantor dan perusahaan.

3. Perusahaan sebaiknya melakukan pembatasan untuk pengendalian akses pada sistem sehingga tidak terjadi kecurangan dengan memanipulasi dokumen-dokumen yang terkait.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penyusunan Skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik karena bimbingan, pengarahan, saran,dan nasihat dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus , atas anugerah dan kasih-Nya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik.
2. Bapak Ari Hadi Prasetyo, Drs., M.M., M.Ak . selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membantu dan membimbing penulis sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik.
3. Papa, mama dan seluruh keluarga besar penulis yang selalu memberikan semangat, dorongan dan bantuan kepada penulis baik spiritual maupun material dalam penyusunan Skripsi ini.
4. Sony Sanjaya yang selalu memberikan semangat, dan motivasi penulis dalam penyusunan skripsi ini.
5. Dan David selaku teman baik yang memberikan saran dan usul topik dalam skripsi ini.
6. Untuk seluruh dosen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah mengajar dan memberikan ilmu penmgetahuan yang berguna bagi penulis sejak dari awal semester sehingga penulis menyelesaikan pendidikan strata satu.
7. Seluruh staf perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah membantu penulis dalam mencari sumber penulisan dari penelitian ini.
8. Pimpinan dan segenap karyawan dari PT. X yang telah membantu penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
9. Teman-teman lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang mengingatkan akan pentingnya skripsi ini untuk masa depan penulis.

DAFTAR PUSTAKA

- Considine, J., Parkes, A., Olesen, K., Blount, Y., & Speer, D. (2012). *Accounting Information System Understanding Business Process*. Queensland: John Wiley & Sons, Inc.
- Cooper, Donald R & Pamela S. Schindler (2006), *Metode Riset Bisnis vol 1*, Jakarta: PT Media Global Edukasi.
- Cooper, Donald R & Pamela S. Schindler (2008), *Business Research Method*, Boston: McGraw Hill.



Coso.org (2016). <http://www.coso.org/aboutus.htm> diakses 20 mei 2016

Gelinas, Ulric J. , Richard B.Dull, JR. & Patrick R. Wheeler (2012), *Accounting Information System*, 9th editions, Mason: South-Western Cengage learning.

Hall, James A. (2013), *Accounting Information Systems*, Eighth Edition, Mason: South-Western.

Internal Control – Integrated Framework: executive summary (2013).
http://www.coso.org/documents/990025P_Executive_Summary_final_may20_e.pdf diakses 16 mei 2016

Mujilan, Agustinus (2012), *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi ke-1, Madiun: Lembaga Penerbit Prof. Aguntansi Universitas Widya Mandala Madiun.

Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbart (2012), *Accounting Information System: Global Editions*, Twelfth Editions, England: Pearson Higher Education.

Romney, Marshall B. dan Paul John Steinbart (2015), *Accounting Information System : Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi Ketiga Belas, Terjemahan oleh Dewi Fitriyani dan Denny Arnos Kwary, Jakarta, Salemba Empat.

Sugiyono (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Bandung: CV.Alfabeta.

Vini Mariana dan Sintha Permatasari (2011) Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit, Piutang Dan Penerimaan Kas Pada PT. Insan Media Pratama, Fakultas Ilmu Komputer Binus Universitas.

Yakub (2012). *Buku Pengantar Sistem Informasi*.Yogyakarta: Graha Ilmu