

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN DALAM MENUNJANG
EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERN
PENJUALAN
(Studi Kasus pada PT Indomilk)**

*Sales Accounting
Information
Systems*

146

Oleh:

Hendra Setiawan, Aang Munawar dan Sorta Laura
Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan
Email : lemlit@stiekesatuan.ac.id

Submitted:
JANUARI 2015

Accepted:
AGUSTUS 2015

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyse the application of accounting information system sales in supporting the effectiveness of internal control on sales. The results show that PT Indomilk already applies a proper system to ensure an effective internal control on sales. This is evident from a computerized accounting system and the Division of duties already used by the company. All employees to be able to run properly in accordance with their functions. With an increasingly effective safeguards, the vision and mission of the company can be reached and the company can continue operations running smoothly.

Keywords: accounting information systems sales, the effectiveness of internal control, internal control of sales

PENDAHULUAN

Penyediaan Informasi akan dikendalikan oleh sistem, karena sistem mengatur komponen yang saling berhubungan dalam perusahaan. Sistem informasi tidak hanya menyediakan data atau kegiatan masa lampau, diharapkan penggunaan sistem dapat lebih proaktif dalam menginterpretasikan informasi, baik informasi keuangan maupun informasi non keuangan pada berbagai kegiatan operasional perusahaan. Dalam penerapan sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan kondisi dan situasi yang dihadapi perusahaan dapat membantu dalam menyediakan data dan informasi yang diperlukan oleh manajemen terhadap pengambilan keputusan, melakukan pengawasan, dan mengoperasikan perusahaan secara efisien, karenanya penyediaan informasi yang penting dalam perusahaan adalah informasi tentang penjualan.

Penjualan, sebagai kegiatan operasional penting dalam perusahaan dibedakan dalam dua jenis yaitu : penjualan tunai dan penjualan kredit, penjualan tunai dilaksanakan dengan mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan. Sedangkan penjualan kredit dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai sejumlah tagihan kepada pembeli. Dalam melakukan penjualan barang pada suatu perusahaan, sistem informasi akuntansi penjualan diperlukan dalam menjalankan transaksi penjualan. Apabila dalam sistem penjualan tidak terkontrol atau tidak benar, maka perusahaan akan mengalami ketidakstabilan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya sehari-hari. Sistem Penjualan mengatur cara-cara dalam melakukan penjualan yang dibutuhkan perusahaan.

JIAKES

Jurnal Ilmiah Akuntansi
Kesatuan
Vol. 3 No.2, 2015
pg. 082 - 156
STIE Kesatuan
ISSN 2337 - 7852

Pengendalian internal atas penjualan dalam suatu perusahaan terkait dengan sistem akuntansi dalam perusahaan, dimana agar proses pengendalian efektif, maka diperlukan adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas dan tepat serta mekanisme pengawasan yang baik, agar manajemen dapat mencapai tujuannya. Tujuan dari pengendalian intern adalah efektifitas dan efisiensi, keandalan laporan keuangan serta kepatuhan hukum yang berlaku.

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Natalia dengan judul Analisis Sistem Pengendalian Penjualan Pengaruhnya terhadap Efektifitas Penjualan (Studi Kasus pada Pabrik Tapioka Setia), dengan hasil : sistem pengendalian penjualan yang baik dan terkoordinir sangat diperlukan dalam mengendalikan sistem penjualan tunai maupun sistem penjualan kredit, pengendalian yang baik terhadap sistem penjualan tunai maupun sistem penjualan kredit sangat berpengaruh terhadap efektifitas penjualan.

Secara garis besar dari peningkatan volume penjualan dapat dikatakan bahwa sistem pengendalian penjualan yang diterapkan pada pabrik tapioka "Setia" berjalan secara efektif, karena dapat mencapai target peningkatan penjualan yang diharapkan.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Informasi Akuntansi

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi menurut Bodnar dan Hopwood (2006) yang diterjemahkan oleh Amir Abadi Yusuf menyatakan bahwa:

Sistem Informasi Akuntansi merupakan kumpulan sumber daya seperti manusia dan peralatan yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi, informasi tersebut dikomunikasikan kepada para pembuat keputusan.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi menurut Samiaji Sarosa (2009, 13) menyatakan bahwa "Sistem Informasi Akuntansi adalah sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data sehingga menghasilkan informasi yang berguna dalam membuat keputusan".

Sedangkan pengertian Sistem Informasi Akuntansi menurut Nugroho Widjajanto (2001) adalah:

Sistem Informasi Akuntansi adalah susunan formulir, catatan, peralatan termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya dan laporan yang terkoordinasi secara erat yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen.

Sistem Informasi Akuntansi terdiri dari lima komponen yaitu:

1. Orang-orang yang mengoperasikan sistem dan melaksanakan berbagai fungsi
2. Prosedur-prosedur, baik manual maupun yang terotomatisasi, yang dilibatkan dalam mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas organisasi.
3. Data tentang proses-proses bisnis organisasi.
4. Software yang dipakai untuk memproses data organisasi.
5. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer, peralatan pendukung (*peripheral device*), dan peralatan untuk komunikasi jaringan.

Sistem Informasi Akuntansi dibuat untuk memudahkan pengendalian. Di dalam suatu organisasi, yang diatur untuk mengubah data menjadi suatu informasi manajemen yang berguna dalam membuat atau mengambil keputusan.

Menurut Joseph W. Wilkinson dan Michael J. Cerullo yang dialih bahasakan oleh Abdul Halim (1995, 22) menyatakan bahwa:

Tujuan utama suatu sistem informasi adalah menyediakan informasi bagi manajemen untuk perencanaan dan pengendalian. Dengan demikian sistem informasi akuntansi secara keseluruhan haruslah menjamin bahwa sasaran setiap subsistem pokok dilaksanakan sesuai dengan manajemen.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi menurut Marshal B. Romney dan Paul J. Steinbert (2005, 3) yaitu:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas yang dilaksanakan oleh organisasi, sumberdaya yang dipengaruhi oleh aktivitas-aktivitas tersebut dan para pelaku yang terlibat dalam berbagai aktivitas tersebut agar pihak manajemen, para pegawai, dan pihak-pihak luar yang berkepentingan dapat meninjau ulang hal-hal yang telah terjadi.
2. Mengubah data menjadi informasi yang berguna bagi pihak manajemen untuk membuat keputusan dalam aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.
3. Menyediakan pengendalian yang memadai untuk menjaga aset-aset organisasi termasuk data organisasi untuk memastikan bahwa data tersedia saat dibutuhkan, akurat dan andal.

Menurut Joel G. Siegel (2001, 79) Penjualan dapat diartikan :

Penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau sebagai pertimbangan, dapat dalam bentuk tunai, peralatan, kas, atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran harga jual dapat ditetapkan dan bebannya dapat diketahui.

Sedangkan pengertian Penjualan menurut James M. Reeve (2009, 280) yang diterjemahkan oleh Damayanti Dian, menerangkan bahwa:

Penjualan (*sales*) adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit. Baik *return* dan potongan penjualan, maupun diskon penjualan dikurangkan dari penjualan untuk menghasilkan penjualan bersih.

Sistem merupakan sekelompok elemen yang terintegrasi dengan maksud yang sama untuk mencapai suatu tujuan, ini merupakan teori menurut McLeod (2001, p11). Penjualan, dahulu dikenal dengan kata *barter* dimana merupakan interaksi pertukaran barang atau jasa. Pada jaman sekarang pertukaran barang dilakukan dengan menggunakan uang.

Berdasarkan definisi diatas dapat ditarik simpulan bahwa sistem penjualan adalah sekelompok elemen yang terintegrasi dimana terjadi interaksi pertukaran barang atau jasa didalamnya.

Adapun fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2001, 211) adalah :

- a. Fungsi penjualan
- b. Fungsi kredit
- c. Fungsi gudang
- d. Fungsi pengiriman
- e. Fungsi penagihan
- f. Fungsi akuntansi

Menurut Mulyadi (2001, 219) jaringan prosedur yang membentuk sistem adalah :

1. Prosedur order penjualan
2. Prosedur pengiriman
3. Prosedur pencatatan piutang
4. Prosedur penagihan
5. Prosedur pencatatan penjualan

Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Akuntansi Penjualan

1. Penjualan Kredit
Menurut Mulyadi (2001, 214) dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:
 - a. Surat Order Pengiriman dan tembusannya.
 - b. Faktur Penjualan.
 - c. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan.
 - d. Bukti Memorial.
2. Penjualan Tunai
 - a. Faktur Penjualan Tunai
 - b. Pita Register Kas
 - c. *Credit Card Sales Slip*
 - d. *Bill Of Lading*
 - e. Faktur Penjualan COD
 - f. Bukti Setor Bank
 - g. Rekap Harga Pokok Penjualan

Prosedur Penjualan yang Digunakan

1. Penjualan Kredit
Menurut Mulyadi (2001, 219) jaringan prosedur yang membentuk sistem adalah
 - a. Prosedur Order Penjualan
 - b. Prosedur Pengiriman
 - c. Prosedur Pencatatan Piutang
 - d. Prosedur Penagihan
 - e. Prosedur Pencatatan Penjualan
2. Penjualan Tunai
 - a. Prosedur Order Penjualan
 - b. Prosedur Penerimaan Kas
 - c. Prosedur Penyerahan Barang
 - d. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai
 - e. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank
 - f. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas
 - g. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Sedangkan menurut Mulyadi (2001, 211) sistem penjualan tunai terdiri dari enam prosedur berikut:

1. Prosedur Order Penjualan
2. Prosedur Penerimaan Kas
3. Prosedur Penyerahan Barang
4. Prosedur Pencatatan Penjualan
5. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai

6. Prosedur Rekonsiliasi Bank

Pengendalian Intern

Menurut Bodnar dan Hopwood yang diterjemahkan oleh Amir Abadi Jusuf (2000, 182) pengendalian internal adalah : “Kebijakan prosedur-prosedur yang mendukung lingkungan pengendalian dan sistem akuntansi yang ditetapkan manajemen untuk menjamin tercapainya tujuan tertentu dari suatu pihak”.

Menurut Abdul Halim (2001, 58) Pengendalian Intern adalah:

Suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (a) keandalan laporan keuangan, (b) efektifitas dan efisien operasi, (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Suatu perusahaan akan berhasil dengan baik apabila dari setiap perusahaan telah ditetapkan dan direncanakan oleh semua anggota yang ikut terlibat baik tujuan maupun komponen-komponen yang mempengaruhi kegiatan.

Sedangkan definisi pengendalian intern menurut Azhar Susanto (2007, 103) adalah:

Suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan karyawan yang dirancang untuk memberikan jaminan yang meyakinkan bahwa tujuan organisasi akan dapat dicapai melalui efisiensi dan efektifitas operasi, penyajian laporan keuangan yang dapat dipercaya, ketaatan terhadap undang-undang dan aturan yang berlaku.

Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) memperkenalkan adanya lima komponen pengendalian intern yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)
2. Penilaian Resiko (*Risk Assessment*)
3. Prosedur Pengendalian (*Control Procedure*)
 - a. Personil yang kompeten, mutasi tugas dan cuti wajib.
 - b. Pelimpahan tanggung jawab.
 - c. Pemisahan tanggung jawab untuk kegiatan terkait.
 - d. Pemisahan fungsi akuntansi, penyimpanan aset dan operasional.
4. Pemantauan (*Monitoring*)
5. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Faktor-faktor yang menyebabkan pentingnya sistem pengendalian intern, adalah:

- a. Perkembangan kegiatan dan skalanya menyebabkan kompleksitas struktur, sistem dan prosedur suatu organisasi makin rumit.
- b. Tanggung jawab utama untuk melindungi aset organisasi, mencegah dan menemukan kesalahan-kesalahan serta kecurangan-kecurangan terletak pada manajemen.
- c. Pengawasan oleh dari satu orang (saling cek) merupakan cara yang tepat untuk menutupi kekurangan yang bisa terjadi pada manusia.
- d. Pengawasan yang “*built in*” tanggung pada sistem berupa pengendalian intern yang baik dianggap lebih tepat daripada pemeriksaan secara langsung dan detail oleh pemeriksaan khususnya yang berasal dari luar organisasi.

Adapun tujuan pengendalian intern menurut AICPA oleh Wing Wahyu Winarno (2006, 116) adalah:

1. Melindungi harta kekayaan perusahaan.
2. Meningkatkan akurasi informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi yang dijalankan.

3. Meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan, sehingga dalam berbagai kegiatan dapat dilakukan penghematan.

4. Meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

Menurut Mulyadi (2001, 164) unsur-unsur pokok sistem pengendalian intern adalah:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya dalam organisasi.
3. Praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi untuk organisasi.

Efektifitas

Menurut T. Hani Handoko (2003, 7), “efektifitas merupakan kemampuan untuk memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan”.

Sedangkan menurut Sukrisno Agoes (2009,157) *Effectiveness* (atau hasil dari operasi) adalah pencapaian hasil atau manfaat organisasi yang didasarkan pada sasaran dan tujuan atau beberapa kriteria lain yang dapat diukur, meliputi:

- a. Penilaian sistem perencanaan organisasi agar menjadi pencapaian sasaran, tujuan dan rencana terperinci.
- b. Penilaian kecukupan sistem manajemen dalam mengukur efektifitas.
- c. Menentukan keluasan hasil yang ingin dicapai.
- d. Mengidentifikasi faktor-faktor hasil kinerja yang memuaskan.

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa efektifitas merupakan kaitan antara hubungan antar keluaran suatu pusat pertanggungjawaban dengan sasaran yang harus dicapai. Semakin besar distribusi keluaran yang dihasilkan terhadap nilai pencapaian sasaran, maka dapat dikatakan semakin efektif juga proses kerja unit.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kepustakaan dan Lapangan. Data yang digunakan adalah : data primer dan data sekunder, dengan metode pengumpulan data, yaitu ::

1. Studi Kepustakaan
2. Studi Lapangan
 - a. Pengamatan
 - b. Wawancara
 - c. Dokumentasi

Metode analisis dilakukan dengan cara mengolah berdasarkan informasi yang diperoleh, yaitu : menggunakan metode deskriptif kualitatif yang berarti membandingkan teori dengan praktek di perusahaan. Hal ini dilakukan untuk memperoleh gambaran apakah pengendalian internal perusahaan dalam penjualan sudah sesuai atau belum.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sistem penjualan menggunakan sistem berbasis komputer. Penjualan tunai dilakukan dalam jumlah kapasitas yang kecil, hanya untuk kebutuhan karyawan atau bagi perusahaan yang mempunyai deposit di PT Indomilk.

Prosedur sistem penjualan tunai antara lain :

1. Prosedur order penjualan
2. Prosedur pengiriman barang

3. Prosedur penerimaan
4. Prosedur pencatatan penjualan tunai
5. Prosedur penyetoran uang ke bank

Prosedur order penjualan digunakan untuk melayani pelanggan yang akan membeli barang. Staf pemasaran akan menyiapkan 2 rangkap formulir, lembar pertama akan disimpan sebagai file, dan lembar kedua diberikan kepada bagian akuntansi. Formulir ini berisi nama pelanggan, tanggal pengiriman, nama barang, dan kuantitas barang. Setelah itu staff pemasaran akan melaporkan kepada manajemen perusahaan bahwa pelanggan meminta dikirim barang sesuai permintaan. Kemudian bagian gudang akan memeriksa sisa stock digudang apakah barang yang dipesan tersedia atau tidak. Jika tersedia, maka staff akuntansi akan membuat faktur penjualan tunai dan surat jalan. Faktur penjualan tunai ada 3 rangkap yang berisi tanggal pengiriman, nama pelanggan, alamat pelanggan, nomor faktur, nama barang, kuantitas barang, harga satuan, harga embalasi, total harga, tandatangan staff keuangan, tandatangan pengirim, cap perusahaan, dan tandatangan penerima faktur, kemudian membubuhkan cap perusahaan pada faktur penjualan tunai dan mengangkut barang untuk dikirim ke pelanggan.

Prosedur pengirim barang, sebelum barang dikirim dilakukan pengecekan barang apakah sudah sesuai dengan faktur penjualan tunai atau belum. Jika sudah sesuai maka barang siap diantarkan. Staff pengiriman membawa faktur penjualan tunai sebanyak 3 rangkap yang telah ditandatangani dan dibubuhkan cap perusahaan. Setelah barang diterima, pelanggan akan membayar sesuai jumlah yang tertera pada faktur penjualan tunai dan bagian pengiriman akan menyetorkan kepada perusahaan. Faktur penjualan tunai yang sudah ditandatangani pelanggan lembar pertamanya akan diberikan kepada pelanggan, sedangkan lembar kedua dan ketiga untuk kepentingan data perusahaan.

Prosedur pencatatan penjualan tunai digunakan untuk mencatat hasil transaksi sehingga kas yang masuk dari penjualan tunai dapat dipantau. Pencatatan hasil penjualan tunai dilakukan setiap hari saat terjadi transaksi. Adapun penyetoran uang ke bank dilakukan keesokan harinya..

Manfaat utama dari bukti-bukti transaksi adalah menyediakan bukti tertulis atas transaksi yang telah dilaksanakan, sekaligus untuk menghindari kemungkinan terjadinya sengketa di masa mendatang. Bukti transaksi yang ada adalah faktur (*invoice*) dan kuitansi (*official receipt*). Fungsi yang terkait pada penjualan tunai di PT Indomilk, adalah : fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengepakan dan fungsi akuntansi.

Penjualan kredit dilakukan dalam jumlah kapasitas yang besar, dimana seluruh pencatatan dilakukan secara komputerisasi agar mengurangi risiko kesalahan dalam pencatatan.

Prosedur order penjualan kredit digunakan untuk melayani pelanggan yang akan membeli barang dalam kapasitas besar. Prosedur ini dilakukan oleh bagian pemasaran dan pendistribusian. Surat pengiriman barang akan dibuatkan oleh *dept. warehouse*, lalu surat pengiriman barang dan surat pembelian dikirim ke departemen akuntansi, yaitu bagian piutang. Bila dokumen tidak sesuai maka akan dikembalikan ke departemen terkait. Setelah selesai, *invoice* akan ditandatangani oleh Manajer Keuangan. Sedangkan untuk faktur pajak, ditandatangani oleh Pejabat yang diberi kuasa oleh manajemen dan terdaftar di Kantor Pajak. Pengiriman dokumen *invoice* ke pelanggan dilakukan setelah semua dokumen dilengkapi. Pada saat penagihan dilakukan pengecekan pada pelanggan yang sudah membayar maupun yang belum membayar ketika keadaan sudah jatuh tempo. Jika pelanggan tidak membayar,

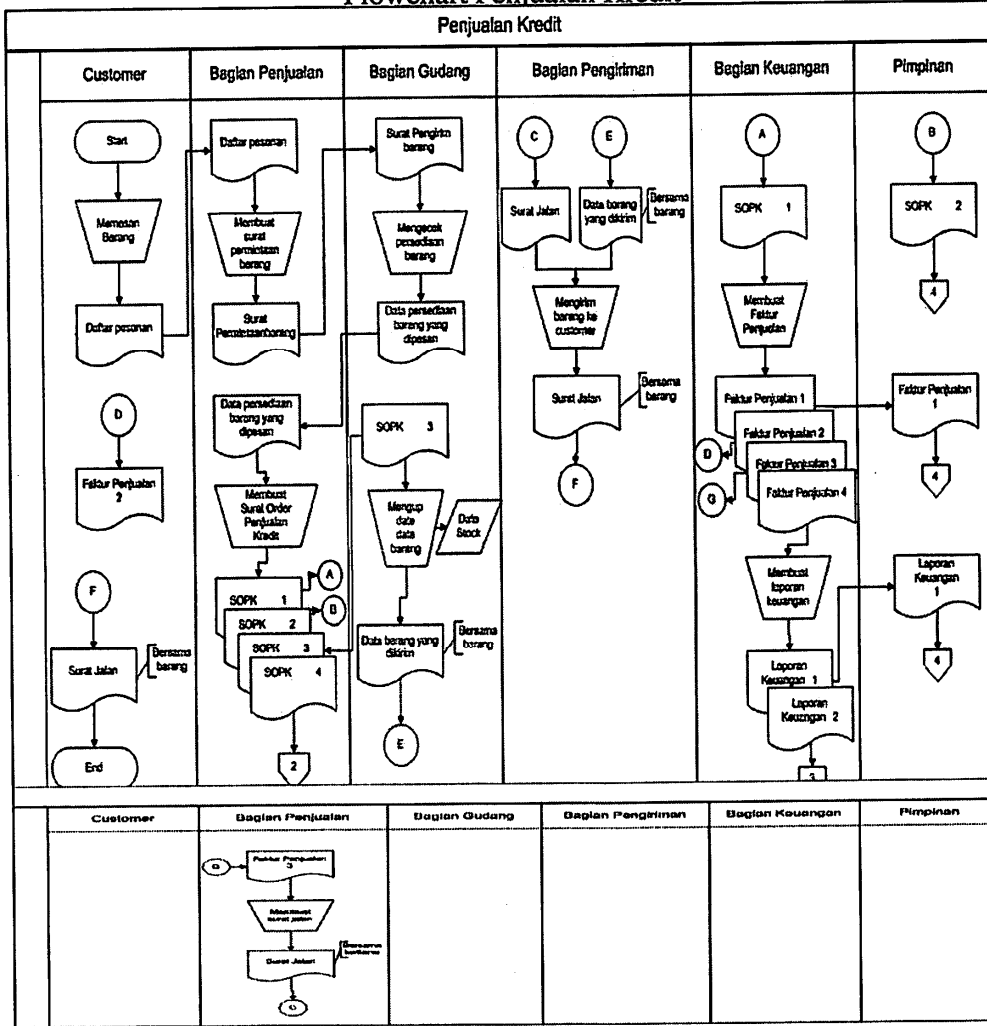
pelanggan akan diberi peringatan melalui telepon atau surat. Jika sudah membayar, akan dilakukan pembersihan hutang atas nama pelanggan. Dokumen akan dicetak, lalu ditandatangani oleh pihak *Account Receivable Spv.* sebagai pemeriksa dan ditandatangani oleh *Account Receivable Manager* sebagai pihak yang menyetujui. Dokumen yang sudah selesai diserahkan kepada departemen akuntansi untuk di file.

Jika ada pelanggan yang mengajukan *retur*, departemen akuntansi akan mendapatkan informasi dari departemen penjualan dan pembelian, nota *retur* pajak, kartu pemesanan pelanggan, berita acara pemusnahan, dan dokumen persetujuan pemusnahan dari bagian penjualan dan pembelian. Setelah itu, departemen akuntansi melakukan pengecekan surat penjualan dilengkapi dengan dokumen surat pengantar klaim, nota *retur* asli, total kerusakan dan berita acara pemusnahan. Departemen akuntansi langsung membuat *invoice retur* dengan dokumen yang terkait, seperti surat pengantar klaim, fotokopi nota *retur* dan nomor surat pemesanan barang. Setelah semua lengkap, departemen akuntansi melakukan print *Nota Retur*, dan diberikan kepada pelanggan. Konfirmasi rencana pembayaran pelanggan melalui departemen penjualan dan pembelian, berdasarkan info dari bagian piutang, pelanggan wajib mengisi rencana tanggal dan jumlah yang akan dibayar serta ditandatangani dan stempel perusahaan. Berdasarkan konfirmasi rencana pembayaran dari pelanggan, bagian penjualan dan pembelian serta bagian akuntansi melakukan *review* dan persetujuan dilakukan oleh COO dan CFO/DCFO. Berdasarkan persetujuan yang telah dilakukan pengiriman barang dilaksanakan.

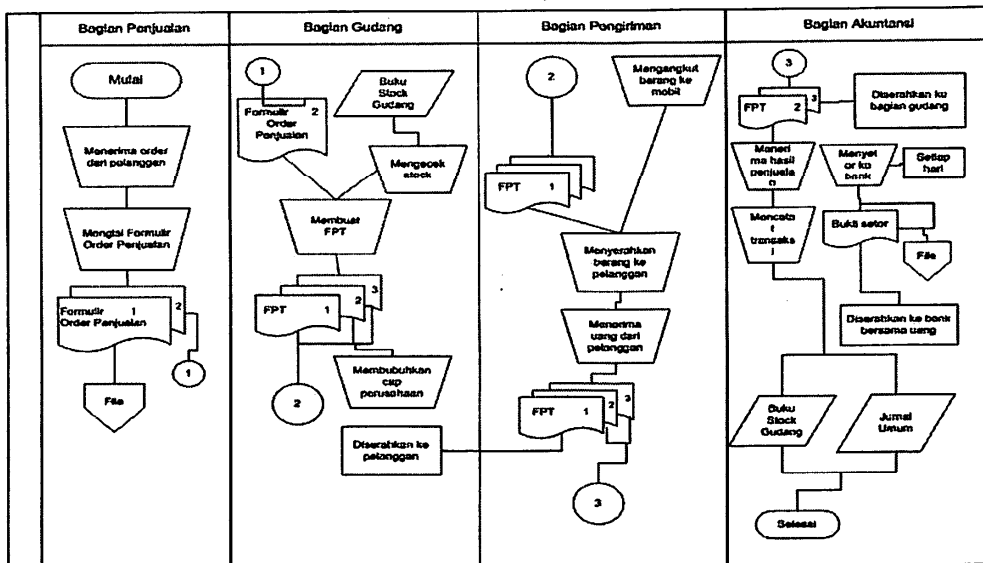
Pengendalian intern diperlukan dalam upaya untuk mengamankan harta perusahaan dari praktek kecurangan, meningkatkan efisiensi dan efektifitas kegiatan operasi, kehandalan dalam data akuntansi yang berguna untuk dapat mengendalikan kegiatan usahanya terutama dalam bagian penjualan, sehingga setiap perusahaan dapat memasarkan produknya dengan kualitas yang baik dan dapat memenuhi pangsa pasar. Tingkat kebutuhan terhadap pengendalian intern tergantung kepada besar kecilnya perusahaan, karena semakin besar suatu perusahaan, semakin memerlukan adanya pengendalian intern. Adanya pengendalian intern, diharapkan segala sesuatunya dapat dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang berlaku dan tidak ada penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan. Adapun komponen pengendalian intern meliputi:

1. Lingkungan Pengendalian
2. Penaksiran Resiko
3. Aktivitas Pengendalian
4. Informasi dan Komunikasi
5. Pemantauan

Flowchart Penjualan Kredit



Flowchart Penjualan Tunai



PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sudah baik karena didukung dengan pengendalian intern yang baik, hal ini terbukti dengan adanya *software* akuntansi, yang berfungsi untuk mengurangi resiko kesalahan dalam setiap pencatatan.
2. Perusahaan telah menerapkan pengendalian intern informasi penjualan yang baik, hal ini terbukti dengan adanya pemisahan fungsi, otorisasi dan dokumen-dokumen yang digunakan oleh perusahaan. Begitu juga dengan prosedur-prosedur yang diterapkan terhadap seluruh kegiatan, telah tersusun secara tepat, sehingga dapat meminimalisasikan kecurangan-kecurangan.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektifitas pengendalian intern penjualan telah berjalan dengan baik, terlihat dari sisi sistem informasi akuntansi yang telah dilakukan dengan tepat dan benar. Begitu juga dari sisi pengendalian intern penjualan, dengan ditetapkannya pemisahan fungsi dengan tepat. Setiap fungsi-fungsi yang terkait telah melaksanakan tugas sesuai dengan tugasnya masing-masing dan bertanggung jawab dalam setiap tugas yang dilakukan.

Saran

Berdasarkan penelitian yang ada, beberapa saran yang dapat diberikan bagi perusahaan, untuk memperbaiki kelemahan perusahaan yang terkait dengan pasaran yang terlalu sempit karena kurang melakukan terobosan-terobosan terhadap pasar, antara lain :

1. Memperluas pasar dengan melakukan survei lapangan, serta pengenalan kualitas dan mutu produk susu Indomilk
2. Meningkatkan sumber daya manusia, dengan memilih calon karyawan produksi dengan standar yang tinggi. Meningkatkan profesionalisme dengan mempengaruhi dan memotivasi karyawan untuk lebih menaati peraturan dan prosedur yang ada.
3. Membuat suatu perubahan terhadap produk susu Indomilk agar tidak mengecewakan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Halim. 2003. *Auditing*. Edisi 3, Penerbit UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Agoes, Sukrisno, Hoesada Jan. 2009. *Bunga Rampai Auditing*. Salemba Empat, Jakarta.
- Anthony, Robert N. Dan Vijay Govindarajan. 2003. *Management Control System*. 11th edition. Mc Graw-Hill Education, Newyork.
- Azhar, Susanto. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 1, Penerbit Lingga Jaya, Bandung.
- Bodnor, George H. William S. Hopwood. 2000. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 6. Diterjemahkan oleh Amir Abadi Jusuf. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Handoko T. Hani. 2003. *Manajemen*. Edisi 2, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Joel G. Siegel dan Jae K. Shim. 1999. *Kamus Akuntansi*. Diterjemahkan oleh Moh. Kurdi. Elex Media Komputindo, Jakarta.

- Loudon, Kenneth C. And Jane P. Loudon. 2002. *Management Information Systems*. 7th edition. Prentice-Hall, Inc, New Jersey.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta.
- Nugroho Widjajanto. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Reeve, James M., Warren, Carl S., Duchac, Jonathan E., Wahyuni, Ersya Tri., Soepriyanto, Gatot., Jusuf, Amir Abadi., Djakman, Chaerul D. 2009. *Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia*. Salemba Empat, Jakarta.
- Romney, Marshall B. Dan Paul John Steinbart. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9. Diterjemahkan oleh Dewi Fitriyani dan Denny Arnos Kwary, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Sarosa, Samiaji. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*. Grasindo, Jakarta.
- Sistem Informasi Akuntansi. Blogakuntansi.blogspot.com, Jakarta (Diakses 16 Maret 2008).
- Tata Sutabri. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi*. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Thompson, Ronald dan William Cats-Baril. 2003. *Information Technology and Management*. Mc Graw-Hill Companies, Newyork.
- Wilkinson, Joseph W. 1997. *Accounting Information System: Essential Concept and Application*, 3rd ed. By John and Sons, Inc, Canada.
- Winarno, Wing Wahyu. 2004. *Sistem Informasi Manajemen*. Penerbit UPP AMP YKPN, Yogyakarta.