



## Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV Agung Mandiri Motor

**Elisabeth Sherly Noveli Simon**

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

E-mail: [elisabethsherly2@gmail.com](mailto:elisabethsherly2@gmail.com)

**Maria Nona Dince**

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

E-mail: [nonadince13@gmail.com](mailto:nonadince13@gmail.com)

**Emilianus Eo Kutu Goo**

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusa Nipa

E-mail: [emilyogowic@mail.com](mailto:emilyogowic@mail.com)

Jl Kesehatan No.3, Beru, Kec.Alok Timur,Kabupaten Sikka, Nusa Tenggara Timur 86094

***Abstract.** The formulation of the problem in this research is whether the implementation of the sales accounting information system is appropriate in supporting internal control at CV. Agung Mandiri Motor? This research aims to determine the application of the sales accounting information system in supporting the effectiveness of internal control at CV. Agung Mandiri Motor. This research was carried out at CV. Agung Mandiri Motor using qualitative methods. There are two sources of data in this research, namely primary data and secondary data. The data collection techniques used were documentation, interviews and observation. The data analysis technique used is by comparing the results of field findings with the cash and credit sales accounting information system theory at CV. Agung Mandiri Motor. The results of this research indicate that the sales accounting information system implemented by CV. Agung Mandiri Motor is not yet fully suitable to support the effectiveness of internal control.*

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

**Abstrak.** Rumusan masalah dalam penelitian ini apakah penerapan sistem informasi akuntansi penjualan telah sesuai dalam menunjang pengendalian internal pada CV. Agung Mandiri Motor? Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal pada CV. Agung Mandiri Motor. Penelitian ini dilaksanakan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan menggunakan metode kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dokumentasi, wawancara dan observasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah dengan cara membandingkan hasil temuan lapangan dengan teori sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit pada CV. Agung Mandiri Motor. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang dilakukan oleh CV. Agung Mandiri Motor belum sepenuhnya sesuai menunjang efektivitas pengendalian internal.

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

## **I. PENDAHULUAN**

Teknologi informasi saat ini telah berkembang pesat, dimana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik. Perkembangan teknologi informasi secara signifikan mempengaruhi persaingan usaha para pelaku industri. Sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan dan sistem informasi tersebut digunakan untuk memperoleh hasil yang lebih baik. Setiap perusahaan baik perusahaan milik pemerintah maupun milik swasta, sudah tentu didalamnya terdapat suatu sistem informasi.

Mulyadi (2016:3) sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sedangkan menurut Romney & Steinbart (2018:10) sistem informasi akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan.

Informasi akuntansi merupakan bagian yang paling penting dari seluruh informasi yang dibutuhkan manajemen, karena informasi akuntansi berhubungan dengan data keuangan dan transaksi keuangan suatu perusahaan. Adanya informasi akuntansi yang akurat akan membantu manajemen perusahaan dan pihak-pihak diluar perusahaan untuk mengambil keputusan sesuai dengan kepentingan masing-masing. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan subsistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat timbulnya tagihan/piutang dagang.

Menurut Abdullah (2017:23) Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi.

Efektivitas penjualan dapat tercapai apabila terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai didalam perusahaan, pentingnya kegiatan penjualan dalam perusahaan, maka harus diperhatikan unsur-unsur didalam pengendalian intern. Perusahaan yang mempunyai sistem pengendalian internal penjualan yang baik adalah perusahaan yang mampu memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang baik dan sumber daya yang memadai. Sistem pengendalian internal bukanlah sebuah sistem yang dimaksudkan untuk menghindari semua kemungkinan terjadinya kesalahan atau

penyelewengan yang terjadi. Sistem pengendalian internal yang baik dimana sebuah perusahaan dapat menekan terjadinya kesalahan dan penyimpangan yang mungkin terjadi.

Pengendalian intern merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi kekayaan perusahaan dari penyalahgunaan, mengecek ketelitian dan keandalan akuntansi, dan memastikan bahwa peraturan yang berlaku dipenuhi sebagaimana mestinya. Oleh karena itu perusahaan memerlukan pengelolaan aktivitas penjualan akan menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai, berarti keuntungan perusahaan berkurang.

Sistem informasi akuntansi dapat membantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan karena informasi ini berisi data keuangan dan non keuangan dan transaksi-transaksi yang dilakukan oleh perusahaan tersebut didalamnya penyediaan bukti dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Jadi, dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Putri (2017) dengan objek penelitian pada CV. Pusaka Bali Persada yang berjudul Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CV. Pusaka Bali Persada, menyimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada CV. Pusaka Bali Persada terdapat kelemahan dari sistem yang berjalan adalah kurang memadai dalam menerapkan sistem komputerisasi yang menyebabkan adanya kendala dalam memenuhi pesanan para pelanggan.

CV. Agung Mandiri Motor Maumere adalah perusahaan yang merupakan dealer resmi merek sepeda motor Honda yang beralokasi di Jl. Don Thomas No.1 Kec.Alok Timur. Dealer ini bergerak dibidang penjualan dan jasa yaitu melayani penjualan, pemeliharaan suku cadang bagi sepeda motor merek Honda.

Menurut hasil wawancara peneliti dengan pihak manajer bahwa sistem akuntansi penjualan CV. Agung Mandiri Motor yang dijalankan oleh perusahaan menggunakan dua sistem yaitu sistem akuntansi manual dan sistem akuntansi komputerisasi. Sistem akuntansi manual ini berupa pencatatan stok motor, transaksi penjualan, pembayaran angsuran perbulanan dan laporan angsuran. Sedangkan sistem informasi komputerisasi ini menggunakan sistem komputer dan perangkat lunak akuntansi yang dikemas sebelumnya, disesuaikan, untuk menyimpan catatan transaksi keuangan dan menghasilkan laporan keuangan. Dengan adanya dua sistem tersebut perusahaan dapat mengawasi pelaksanaan kegiatan penjualan dengan baik agar memaksimalkan keuntungan bagi perusahaan. Dan juga diharapkan perusahaan dapat menyajikan suatu informasi akuntansi penjualan yang lebih relevan.

CV. Agung Mandiri Motor ini adalah perusahaan yang menerapkan prosedur pelayanan penjualan tunai dan kredit. Sistem penjualan tunai ini merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli.

Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudia dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2015). Dengan melakukan penjualan secara tunai perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat digunakan untuk keperluan lainnya, atau untuk melakukan pembelian persediaan yang dibutuhkan konsumen. Sedangkan penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dimana mereka mendapatkan kesempatan untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan sekarang tetapi pembayaran dapat dilakukan dengan mengangsur setiap bulanya dan jatuh tempo pembayaran telah disepakati bersama. Tetapi penjualan kredit akan menimbulkan piutang usaha yang merupakan jumlah yang terutang oleh pelanggan pada perusahaan akibat penjualan barang atau jasa. Pada saat-saat tertentu piutang usaha juga dapat menjadi biaya bagi perusahaan yaitu ketika pada saat perusahaan melakukan penagihan kepada pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan harus melakukan pengelolaan dengan tepat.

Sistem akuntansi penjualan merupakan prosedur penjualan yang di mulai dari urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan. Sistem akuntansi penjualan ini di bagi antara lain fungsi yang terkait yaitu seperti fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Selain fungsi terkait, ada juga dokumen yang digunakan seperti faktur penjualan tunai, faktur penjualan COD. selain itu ada juga catatan akuntansi seperti jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, jurnal gudang dan jurnal persediaan. Setelah catatan akuntansi ada juga prosedur dalam penjualan seperti prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan, prosedur pencatatan penerimaan kas dan prosedur pencatatan beban pokok penjualan. Dan juga, *flowchart* penjualan digunakan untuk menjelaskan aspek-aspek sistem informasi secara jelas, tepat dan logis.

Dengan demikian penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal pada CV. Agung Mandiri Motor.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### *Agency Theory*

Menurut Supriyono (2018) Konsep teori keagenan (*Agency Theory*) yaitu hubungan kontraktual antara prinsipal dan agen. Hubungan ini dilakukan untuk suatu jasa dimana prinsipal memberi wewenang kepada agen mengenai pembuatan keputusan yang terbaik bagi prinsipal dengan mengutamakan kepentingan dalam mengoptimalkan laba perusahaan.

Teori Keagenan menurut Ramadona (2016) adalah teori yang berhubungan dengan perjanjian antar anggota diperusahaan. Teori ini menerangkan tentang pemantauan bermacam-macam jenis biaya dan memaksakan hubungan antara kelompok tersebut. Hubungan keagenan merupakan suatu kontrak dimana satu atau lebih orang (prinsipal) memerintah orang lain (agen) untuk melakukan jasa atas nama prinsipal serta memberi wewenang kepada agen membuat keputusan yang terbaik bagi prinsipal, Ichsan (2013). Jika prinsipal dan agen memiliki tujuan yang sama maka agen akan mendukung dan melaksanakan semua yang diperintahkan oleh prinsipal.

Berdasarkan uraian di atas teori keagenan menjelaskan bahwa prinsipal selaku pemilik perusahaan atau pemilik modal yang menitipkan dananya kepada agen atau pihak manajemen untuk di kelola dengan tujuan untuk meningkatkan kekayaan pemilik. Salah satu fungsi manajemen dalam hal untuk meningkatkan kekayaan pemilik adalah dengan membuat kebijakan-kebijakan yang dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba seperti penerapan sistem informasi akuntansi penjualan.

### **Sistem Informasi Akuntansi**

Sistem informasi akuntansi merupakan susunan berbagai dokumen akuntansi baik formulir, catatan akuntansi yang tersistem dari masing-masing unit kerja perusahaan, yang terkoordinasi untuk dapat menghasilkan laporan keuangan yang memiliki kualitas dan memberikan informasi memadai, andal kepada berbagai pihak Romney & Steinbart (2016) dalam (Sanga & Dince, 2022). Menurut Mulyadi (2016) sistem informasi akuntansi adalah suatu bentuk sistem informasi yang memiliki tujuan untuk menyediakan informasi bagi pengelola kegiatan usaha, memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada sebelumnya, memperbaiki pengendalian internal, serta membantu memperbaiki biaya klerikal dalam pemeliharaan catatan akuntansi.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan seperangkat organisasi yang mempunyai tujuan untuk menghasilkan informasi yang berguna baik untuk pihak intern maupun ekstern yang diperoleh dari pengumpulan dan pemrosesan data yang digunakan sebagai pengambilan keputusan.

## **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

### **Penjualan**

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang yang diperlukan konsumen. Dengan adanya penjualan individu-individu bisa saling bertemu muka untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga saling menguntungkan (Zamzami, 2016:8)

Menurut Abdullah (2017:23) Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi.

Pencapaian suatu perusahaan pada umumnya diputuskan untuk efektif dilihat dari kapasitas untuk mendapatkan keuntungan. Dengan manfaat yang diperoleh, perusahaan akan benar-benar ingin mendorong latihan yang berbeda, meningkatkan ukuran sumber daya dan modal dan dapat menciptakan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapai tujuan ini, organisasi bergantung pada latihannya sebagai : transaksi, semakin menonjol volume bisnisnya, semakin penting manfaatnya didapat oleh organisasi.

### **Penjualan Tunai**

Defenisi penjualan dalam PSAK No. 23, Semua perusahaan dagang melakukan kegiatan utamanya yaitu penjualan. Dengan penjualan, tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba dapat tercapai. Menurut Mulyadi (2016:379) menyatakan bahwa penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara newajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang dicatat oleh perusahaan. Menurut Sujarweni (2015:79) menyatakan bahwa sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang diserahkan, kemudian transaksi penjualan di catat.

Berdasarkan pengertian sistem akuntansi dan penjualan tunai diatas, dapat didefinisikan sebagai metode dan prosedur pencatatan dengan mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, menggolongkan dan melaporkan atas pembayaran harga barang yang terlebih dahulu dilakukan pembeli sebelum barang diserahkan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan berupa informasi keuangan yang digunakan pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Tujuan

Sistem Penjualan Tunai dapat tercapai apabila diimbangi dengan unsur-unsur sistem penjualan tunai yaitu fungsi yang terkait, dokumen yang digunakan, catatan akuntansi yang digunakan, prosedur yang membentuk Sistem Penjualan Tunai serta bagan alir dokumen.

### **III. METODOLOGI PENELITIAN**

#### **Rancangan Penelitian**

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Menurut (Sugiyono, 2017:10) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

Menurut (Sugiyono, 2017:9) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Dalam Penelitian deskriptif kualitatif peneliti melakukan pengumpulan data yang ada di CV. Agung Mandiri Motor dan kemudian menganalisis dan dilanjutkan dengan penarikan kesimpulan.

#### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada CV. Agung Mandiri Motor yang beralamat di Jl. Sultan Hassanudin, Beru, Kecamatan Alok Timur, Kabupaten Sikka, Nusa Tenggara Timur. Penelitian ini dilakukan pada tanggal 24 Juli sampai 12 Agustus 2023.

#### **Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari:

1. Data primer

Dalam hal ini data primer yaitu hasil wawancara yang dilakukan kepada subjek penelitian yaitu manajer dan bagian penjualan.

2. Data sekunder

Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh berupa bukti, catatan atau laporan historis.

#### **Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data melalui pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara

langsung dengan pengurus dan bagian penjualan di CV. Agung Mandiri Motor mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di perusahaan.

## 2. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dalam penelitian ini dokumen yang diperoleh dapat berupa dokumentasi data penjualan.

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang di pelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain (Moleong, 2016:6). Menurut (Saldana et al., 2014) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaksi dan berlangsung secara terus menerus sampai jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu data reduction, data display dan conclusion drawing verification.

Menurut (Saldana et al., 2014) tahap-tahap analisis data kualitatif adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data (*Data Reducation*)
2. Penyajian Data (*Data Display*)
3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi (*Conclusion Drawing Verification*)

### **Pengecekan Validitas Data**

Penelitian kualitatif harus mengungkapkan kebenaran yang objektif. Oleh karena itu keabsahan data dalam penelitian kualitatif sangat penting. Melalui keabsahan data itu data kredibilitas (kepercayaan) penelitian kualitatif dapat tercapai. Dalam penelitian ini untuk mendapatkan keabsahan data dilakukan dengan triangulasi. Menurut (Sugiyono, 2017:125) menyatakan bahwa teknik triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik yang ada dan sumber data yang ada. Maka sebenarnya peneliti telah melakukan pengujian kredibilitas data sekaligus mengumpulkan data. Dalam memenuhi keabsahan data penelitian ini dilakukan dengan triangulasi sumber.

### **Tahapan-tahapan Penelitian**

Untuk mengetahui proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti mulai awal hingga akhir maka perlu diuraikan tahap-tahap penelitian. Tahap penelitian meliputi 4 tahap yaitu:

#### 1. Tahap pra penelitian

Dalam tahap ini, peneliti menentukan lokasi penelitian yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan. Selanjutnya peneliti mengurus perijinan pada objek penelitian.



2. Tahap persiapan

Dalam tahap ini peneliti menyiapkan komponen-komponen pendukung penelitian yang dapat membantu memberikan kemudahan dalam melakukan penelitian.

3. Tahap pelaksanaan

Tahap pelaksanaan meliputi:

1) Pengumpulan data

Pada tahap ini akan diperoleh sumber data berupa hasil wawancara. Dokumentasi sebagai sumber dari data sekunder yang dibutuhkan dalam penelitian ini yang diperoleh dari manajer CV. Agung Mandiri Motor yang sekaligus sebagai pengelola data dan informasi, yang kemudian peneliti menghimpunnya sebagai bukti data yang diperoleh dari peneliti.

2) Identifikasi data

Pada tahap ini peneliti kemudian memilah data yang diperoleh untuk menilai data-data yang diperlukan dan keabsahan data yang diperoleh.

4. Tahap analisis data

Pada tahap ini peneliti melakukan penyusunan secara sistematis data yang diperoleh. Serta menganalisis data yang diperoleh dikaitkan dengan aspek permasalahan dalam penelitian ini.

5. Tahap penarikan kesimpulan

Tahap ini dilakukan setelah peneliti melakukan analisis data. Kesimpulan diharapkan sebagai solusi atas jawaban permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini.

#### **IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dari hasil perbandingan fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan kajian teori dapat dilihat bahwa fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan sudah sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan pimpinan CV. Agung Mandiri Motor yang selaras dengan 2 orang karyawan bagian penjualan pada tanggal 27 Juli 2023.

Pendapat tersebut selaras dengan pendapat pimpinan CV. Agung Mandiri Motor yang dinyatakan pada tanggal 3 Agustus 2023 yang menyatakan bahwa: “ Dalam menjalankan prosedur sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Agung Mandiri, fungsi yang digunakan untuk sistem informasi akuntansi penjualan CV. Agung Mandiri Motor ini menggunakan 6 fungsi yaitu fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan”.

### **Perbandingan Fungsi Terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit CV. Agung Mandiri Motor dengan Kajian Teori**

Dari hasil perbandingan fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan kajian teori dapat dilihat bahwa fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan sudah sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan pimpinan CV. Agung Mandiri Motor yang selaras dengan 2 orang karyawan bagian penjualan pada tanggal 27 Juli 2023.

Pendapat tersebut selaras dengan pendapat pimpinan CV. Agung Mandiri Motor yang dinyatakan pada tanggal 3 Agustus 2023 yang menyatakan bahwa : “ Dalam menjalankan prosedur sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Agung Mandiri, fungsi yang digunakan untuk sistem informasi akuntansi penjualan CV. Agung Mandiri Motor ini menggunakan 6 fungsi yaitu fungsi kredit, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan”.

### **Perbandingan Fungsi Terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai CV. Agung Mandiri Motor dengan Kajian Teori**

Dari hasil perbandingan fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan kajian teori dapat dilihat bahwa fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan sudah sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan Pimpinan CV. Agung Mandiri Motor yang selaras dengan 2 orang karyawan bagian penjualan pada tanggal 27 Juli 2023 yang menyatakan bahwa : “Dalam menjalankan prosedur sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor, fungsi yang digunakan untuk sistem informasi akuntansi penjualan CV. Agung Mandiri Motor ini menggunakan 5 fungsi yaitu fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi”.

### **Perbandingan Dokumen Terkait Sistem Akuntansi Penjualan Kredit CV. Agung Mandiri Motor dengan Kajian Teori.**

Dari hasil perbandingan dokumen yang digunakan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan kajian teori dapat dilihat bahwa dokumen yang digunakan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor sudah sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan Pimpinan CV. Agung Mandiri Motor selaras yang dengan 2 orang karyawan bagian penjualan pada tanggal 27 Juli 2023 menyatakan bahwa : “Dalam menjalankan prosedur sistem penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor, dokumen yang digunakan untuk sistem akuntansi penjualan CV.

Agung Mandiri Motor ini menggunakan 2 dokumen yaitu faktur penjualan dan surat tagihan yang berupa kwitansi”.

### **Perbandingan Dokumen Terkait Sistem Informasi Akuntansi Tunai CV. Agung Mandiri Motor dengan Kajian Teori**

Dari hasil perbandingan dokumen yang digunakan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan kajian teori dapat dilihat bahwa dokumen yang digunakan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor sudah sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan Pimpinan CV. Agung Mandiri Motor yang selaras dengan 2 orang karyawan bagian penjualan pada tanggal 27 Juli 2023 menyatakan bahwa : “Dalam menjalankan prosedur sistem penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor, dokumen yang digunakan untuk sistem akuntansi penjualan CV. Agung Mandiri Motor ini menggunakan 4 dokumen yaitu faktur penjualan tunai, faktur penjualan COD, bukti setor bank dan rekap beban pokok penjualan”

### **Perbandingan Catatan Akuntansi Terkait Penjualan Kredit CV. Agung Mandiri Motor dengan Kajian Teori**

Dari hasil perbandingan catatan akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan teori dapat dilihat bahwa catatan yang digunakan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor belum sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Karena CV. Agung Mandiri Motor tidak sepenuhnya menggunakan catatan akuntansi yang di ada pada teori Mulyadi (2016). Catatan yang digunakan untuk sistem akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor ini menggunakan 2 dokumen yaitu jurnal penjualan dan kartu piutang. Sedangkan menurut teori Mulyadi (2016) catatan akuntansi yang digunakan sistem akuntansi penjualan ada 3 catatan akuntansi yang digunakan sistem akuntansi penjualan yaitu jurnal penjualan, kartu piutang dan kartu gudang.

### **Perbandingan Catatan Akuntansi Terkait Penjualan Tunai CV. Agung Mandiri Motor dengan Kajian Teori**

Dari hasil perbandingan catatan akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan teori dapat dilihat bahwa catatan yang digunakan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor belum sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Karena masih ada beberapa catatan yang belum digunakan sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Catatan yang digunakan untuk sistem akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor ini menggunakan 3 dokumen yaitu jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas dan jurnal umum. Sedangkan menurut teori Mulyadi (2016) catatan akuntansi yang digunakan sistem akuntansi penjualan ada 5

catatan akuntansi yang digunakan sistem akuntansi penjualan yaitu jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal umum, kartu persediaan dan kartu gudang.

### **Perbandingan Prosedur Penjualan Kredit CV. Agung Mandiri Motor dengan Kajian Teori.**

Dari hasil perbandingan prosedur sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan kajian teori dapat dilihat bahwa prosedur sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor sudah sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Dapat dibuktikan dari hasil wawancara dengan Pimpinan CV. Agung Mandiri Motor yang selaras dengan 2 orang karyawan bagian penjualan pada tanggal 9 Agustus 2019 menyatakan bahwa : “Dalam menjalankan prosedur sistem penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor, prosedur sistem akuntansi penjualan CV. Agung Mandiri Motor ini menggunakan prosedur penjualan yaitu prosedur order penjualan, prosedur pengiriman barang, prosedur pencatatan piutang, prosedur penagihan dan prosedur pencatatan penjualan”.

### **Perbandingan Prosedur Penjualan Tunai CV. Agung Mandiri Motor dengan Kajian Teori.**

Dari hasil perbandingan prosedur sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor dengan kajian teori dapat dilihat bahwa prosedur sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Agung Mandiri Motor belum sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Karena masih ada beberapa catatan yang belum digunakan sesuai dengan teori Mulyadi (2016). Prosedur sistem akuntansi penjualan CV. Agung Mandiri Motor ini menggunakan 6 prosedur penjualan yaitu prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyetoran kas ke bank dan prosedur pencatatan penerimaan kas. Sedangkan menurut teori Mulyadi (2016) prosedur penjualan yang digunakan sistem akuntansi penjualan ada 7 yaitu prosedur order penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyetoran kas ke bank, prosedur pencatatan penerimaan kas dan prosedur pencatatan beban pokok.

## **V. PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada CV. Agung Mandiri Motor belum sepenuhnya sesuai menunjang efektivitas pengendalian internal, karena masih ada kekurangan sebagai berikut:

1. Penjualan kredit pada CV. Agung Mandiri Motor masih ada yang belum sesuai yaitu pada catatan akuntansi terkait penjualan kredit yang belum menggunakan kartu gudang. Sedangkan yang lainnya seperti fungsi terkait sistem informasi akuntansi penjualan kredit, dokumen terkait sistem informasi akuntansi penjualan kredit, prosedur- prosedur terkait penjualan kredit sudah sesuai.
2. Penjualan tunai pada CV. Agung Mandiri Motor masih ada yang belum sesuai dengan yaitu pada catatan akuntansi terkait penjualan tunai belum menggunakan kartu gudang dan kartu persediaan, dan pada prosedur terkait penjualan tunai tidak ada prosedur pencatatan beban pokok penjualan. Sedangkan fungsi terkait sistem akuntansi penjualan tunai dan dokumen terkait sistem akuntansi penjualan tunai sudah sesuai.

### **Saran**

Adapun beberapa saran yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil penelitian ini yaitu, sebagai berikut:

1. Kepada pihak manajemen CV. Agung Mandiri Motor agar diharapkan meningkatkan kualitas mengenai sistem informasi akuntansi, karena kualitas informasi akuntansi yang baik maka akan mempengaruhi keberhasilan operasi perusahaan, termasuk dalam pengendalian internal pemberian kredit perusahaan.
2. Mengenai penelitian lanjutan sangat bermanfaat untuk dijadikan bahan referensi atau acuan dalam melakukan penelitian mengenai peranan analisis sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektifitas pengendalian internal pemberian kredit.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Abdullah. (2017). *Bauran Promosi, Sari Kuliah*. Satu Nusa.
- Diana, A., & Setiawati, L. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Andi.
- Dince, M. N., Noeng, A. Y., & Sabon, F. (2022). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS SISTEM PENGGAJIAN PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM SURU PUDI. *ACCOUNTING UNIPA*, 1(2).
- Dince, M. N., & Wangga, E. (2022). ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PERSEDIAAN BARANG DAGANG PADA SISTEM PERGUDANGAN PUSPEL DEVOSIONALIA ( Studi Kasus Pada Keuskupan Maumere ) Maria. *ACCOUNTING UNIPA*, 1.
- Fitriantoro, N. (2018). Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Tak Tertagih pada PT . Japfa Comfeed Indonesia Tbk. In *Universitas Muhammadiyah Surakarta*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Hartono, J. (2005). *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur, Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*. Andi.
- Herawaty, N., & Sari, R. Y. (2018). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan Dengan Pengendalian Intern Sebagai Variabel Intervening (Survei Pada Kerajinan Batik Di Kota Jambi). *Jurnal Akuntansi*, 6(2), 131–142.
- Hery. (2015). *Auditing*. Salemba Empat.
- Jannah, R. (2015). *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal (studi kasus pada toko buku Uranus)*. Universitas Bhayangkara Surabaya.
- Jaya, H. (2018). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS DALAM MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN ( Studi Kasus PT Putra Indo Cahaya Batam ). *Measurement*, 12(2), 152–167.
- Jogianto. (2005). *Sistem Teknologi Informasi*. Andi.
- Mardiasmo. (2017). *Perpajakan (Terbaru)*. Andi.
- Masruri. (2014). *Analisis Efektivitas Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perkantoran*. Akademia Permata.
- Midjan, L. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi* (1st ed.). Lingga Jaya.
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi* (keempat). Salemba Empat.
- Pangemanan, S., & Baramuli, F. (2015). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Pada Yamaha Bima Motor Toli-Toli. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(3), 52–62.
- Pekei, B. (2016). *Konsep dan Analisis Efektivitas Pengelolaan Keuangan Daerah di Era Otonomi* (Taushia (ed.); 1st ed.).
- Putri, M. G. R. (2017). Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV. Pusaka Bali Persada. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 8(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/jimat.v8i2.14692>

- Riyani, D., & Rosdiana. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture di Tanjung Redeb. *ACCOUNTIA: Accounting, Trusted, Inspiring, Authentic Journal*, 3(1), 357–371. <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia/article/view/343>
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2009). *Accounting Information System* (I. Editing (ed.)). Pretiece Hall.
- Sanga, K. P., & Dince, M. N. (2022). Pengaruh Partisipasi Pengguna, Kemampuan Teknik Personal, Program Pelatihan dan Pendidikan dan Dukungan Manajemen Puncak terhadap Kinerja Sistem .... *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6. <https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/3892%0Ahttps://jptam.org/index.php/jptam/article/download/3892/3250>
- Samryn, L. M. (2014). *Pengantar Akuntansi (IFRS)*. Raja Grafindo Persada.
- Simanjuntak, J. P., Rahayu, S., & Muhamad, M. (2017). SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM Mendukung Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Dan Pengendalian Internal Piutang (Studi Pada PT Pos Indonesia (Persero) Regional V) ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM TO SUPPORT Efectiveness Internal Control of Sales and. *E-Proceeding of Management*, 4(1), 452–457.
- Soemarso. (2009). *Akuntansi Satu Penghantar (Lima)*. Salemba Empat.
- Susanto, A. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi, -Struktur Pengendalian Resiko Pengembangan (Perdana)*. Lingga Jaya.
- Susmia, L. (2016). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Bengkel Pump Jaya Diesel Pematangsiantar. *Jurnal FINANCIAL*, 2(1), 53–58.
- Swastha, B., & Irawan. (1999). *Manajemen Pemasaran Modern* (2nd ed.). Liberty.
- Tumalun, T. L. H., & Pangerapan, S. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3019–3028.
- Widjajanto, N. (2009). *Sistem Informasi Akuntansi*. Erlangga.