

Evaluation of Sales Accounting Information System Implementation in Supporting the Effectiveness of Internal Sales Control at PT. Bangun Surya Sepanjang

[Evaluasi Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Bangun Surya Sepanjang]

Muflikhatul Farikhah ¹⁾, Fityan Izza Noor Abidin ²⁾

¹⁾Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

²⁾ Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

*Email Penulis Korespondensi: fityan@umsida.ac.id

Abstract. *This study aims to evaluate the implementation of the sales accounting information system in supporting the effectiveness of internal control at PT. Bangun Surya Sepanjang. The main issue lies in the suboptimal separation of duties, audit frequency, and transaction documentation. The research uses a qualitative interpretive method through interviews, observations, and documentation involving the company's management and staff from sales, finance, and warehouse departments. The results of this study indicate that the Accurate-based accounting system has helped improve the accuracy and effectiveness of recording, but internal control aspects such as job rotation, routine audits, and transaction authorization still need to be strengthened. It was concluded that the implementation of the accounting system has a positive effect on the effectiveness of internal control.*

Keywords – sales accounting information system; effectiveness of Internal Control; internal control

Abstrak. *Penelitian ini bertujuan mengevaluasi implementasi sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal pada PT. Bangun Surya Sepanjang. Permasalahan utama terletak pada belum optimalnya pemisahan fungsi, audit, serta dokumentasi transaksi penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif interpretatif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap pimpinan serta staf penjualan, keuangan, dan gudang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi berbasis Accurate telah membantu meningkatkan keakuratan dan efektivitas pencatatan, namun aspek pengendalian internal seperti rotasi jabatan, audit rutin, dan otorisasi transaksi masih perlu diperkuat. Disimpulkan bahwa penerapan sistem akuntansi berpengaruh positif terhadap efektivitas pengendalian internal.*

Kata Kunci – sistem informasi akuntansi penjualan; efektivitas pengendalian internal; pengendalian internal

I. PENDAHULUAN

Dalam sistem organisasi dan metode bisnis, pengendalian internal menjadi bagian penting untuk melindungi aset, menyediakan informasi yang akurat dan dapat diandalkan, meningkatkan efektivitas operasional, serta memastikan kepatuhan terhadap kebijakan yang telah ditetapkan[1]. Untuk mendukung pengendalian internal berjalan efektif diperlukan alat yang mendukung seperti sistem informasi akuntansi (SIA).

Sistem informasi akuntansi (SIA) dibuat guna memberikan data keuangan yang akurat dan relevan pada manajemen serta pihak lain yang berkepentingan. Salah satu komponen penting dari SIA ialah sistem informasi akuntansi penjualan, yang berfokus kepada pengelolaan seluruh transaksi penjualan, mulai dari penerimaan pesanan sampai pencatatan piutang dagang. Dengan demikian, sistem ini membantu manajemen mendapatkan informasi yang tepat dan terkini tentang transaksi penjualan [2].

Saat perusahaan dapat membuat keputusan yang tepat, maka perusahaan akan dapat meningkatkan kemampuan bersaing di era perkembangan ekonomi global. Sistem yang dirancang dengan baik dapat membantu perusahaan berjalan lancar dengan mengumpulkan, mengolah, dan mendistribusikan data kepada pengguna yang tepat. Untuk tetap bertahan dan berkembang, perusahaan harus terus melakukan evaluasi dan perbaikan aktivitasnya guna mencapai tujuan dan misi yang telah ditetapkan, serta mempertahankan kelangsungan usahanya[3].

Perusahaan perlu mencapai laba yang optimal, untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Salah satu kunci keberhasilan adalah memiliki sistem penjualan yang efektif. sehingga perusahaan dapat meningkatkan pendapatannya dan mencapai tujuan keuangan yang diinginkan [4]. Implementasi sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif menjadi kunci utama mencapai efektivitas pengendalian internal penjualan dan memastikan bahwa perusahaan dapat mengelola transaksi penjualan dengan baik.

Copyright © Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. This preprint is protected by copyright held by Universitas Muhammadiyah Sidoarjo and is distributed under the Creative Commons Attribution License (CC BY). Users may share, distribute, or reproduce the work as long as the original author(s) and copyright holder are credited, and the preprint server is cited per academic standards.

Authors retain the right to publish their work in academic journals where copyright remains with them. Any use, distribution, or reproduction that does not comply with these terms is not permitted.

Ketika sistem informasi akuntansi (SIA) penjualan tidak efektif, dapat menghasilkan laporan keuangan yang salah termasuk data penjualan. data penjualan yang salah akan mengarahkan manajemen untuk membuat keputusan yang tidak tepat juga kesulitan mengendalikan operasional penjualan. Selain itu, kesalahan dalam laporan keuangan dan data penjualan juga dapat menyebabkan perusahaan mengalami kerugian keuangan dan kehilangan kesempatan untuk meningkatkan penjualan. Seiring pesatnya perkembangan teknologi dan tuntutan efisiensi operasional, perusahaan saat ini dituntut menggunakan sistem informasi akuntansi (SIA) penjualan yang mampu menghasilkan data penjualan yang akurat, dan tepat waktu. Agar mendukung pengendalian internal yang efektif. Penelitian terbaru [5] menemukan bahwa SIA penjualan di UMKM dapat memperkuat pengendalian internal dengan menyediakan informasi yang relevan dan akurat, meskipun tantangan tetap ada dalam hal otorisasi dan keterbatasan dokumentasi. Studi lain [6], menunjukkan bahwa meskipun sistem telah diterapkan, masih terdapat kelemahan seperti fungsi ganda dan kelengkapan data yang kurang. Demikian pula, penelitian [7] mengungkapkan bahwa sistem sudah dikomputerisasi dengan baik, tetapi terdapat rangkap fungsi antara penagihan dan akuntansi yang mengurangi efektivitas pengendalian internal.

Penelitian ini [8] menjelaskan bahwa penerapan SIA penjualan pada PT. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang telah berjalan sesuai dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* baik pada transaksi penjualan tunai maupun kredit, serta telah menggunakan sistem akuntansi terkomputerisasi berbasis Microsoft 365. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan berskala besar cenderung memiliki sistem yang sudah terdigitalisasi dan terstandarisasi dengan baik, sehingga mendukung efektivitas pengendalian internal melalui sistem otorisasi dan pencatatan otomatis. Juga hasil penelitian [9] menunjukkan bahwa PT Hasjrat Abadi Manado menunjukkan bahwa perusahaan telah menerapkan sistem Dealer Management System (DMS) sebagai bagian dari SIA penjualan, namun masih terdapat kendala *human error* dalam mengoperasikan sistem. Hasil ini menunjukkan bahwa keberhasilan implementasi SIA tidak hanya ditentukan oleh kecanggihan sistem, tetapi juga oleh SDM yang mengoperasikan. Disisi lain penelitian [10] menunjukkan bahwa SIA pada sebuah perusahaan ekspor belum berjalan secara efektif karena masih menggunakan sistem manual dan terjadi tumpang tindih fungsi antara bagian keuangan dan bagian ekspor. Kondisi ini berdampak pada lemahnya pengendalian internal, terutama dalam hal pemisahan tugas dan akurasi pencatatan transaksi penjualan.

Dari literatur tersebut terdapat celah penelitian yaitu tidak banyak penelitian yang mempelajari secara menyeluruh penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan pada perusahaan kecil seperti PT BSS, terutama dalam konteks pengendalian internal yang efektif. Penelitian sebelumnya lebih berfokus pada perusahaan skala menengah atau UMKM dan hanya membahas aspek teknis SIA atau beberapa komponen pengendalian internal. Jumlah karyawan yang sedikit, tugas yang sering tumpang tindih, stock opname yang kurang maksimal, dan tidak ada audit eksternal atau rotasi jabatan, membuat penelitian ini penting. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan sistem SIA penjualan yang digunakan di PT BSS. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang tepat untuk meningkatkan efisiensi pengendalian internal dalam perusahaan skala kecil sehingga PT BSS dapat bertahan dan berkembang.

Dengan adanya beberapa kesimpulan dari penelitian terdahulu yang membahas sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal, maka penelitian ini bermaksud mengevaluasi ulang hasil penelitian terdahulu sekaligus menguji kembali dengan sampel penelitian yang berbeda, yaitu PT. BSS, yang merupakan perusahaan yang didirikan oleh Pimpinan Cabang Muhammadiyah Sepanjang yang diresmikan pada bulan Agustus 2018. PT. BSS bergerak dibidang perdagangan umum (General Trading) meliputi penyediaan barang kebutuhan ataupun jasa, yang berlokasi di Kabupaten Sidoarjo.

Berdasarkan uraian latar belakang, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi secara menyeluruh implementasi sistem informasi akuntansi penjualan di PT BSS, dengan fokus pada seberapa efektif pengendalian internal dalam proses penjualan. Tujuan dari evaluasi ini ialah memberikan gambaran yang mendalam tentang seberapa baik sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan mendukung pengendalian internal perusahaan. Dengan demikian penelitian ini berkontribusi untuk peningkatan praktik pengelolaan perusahaan yang lebih baik dan berkelanjutan.

II. METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif interpretatif yaitu berusaha mengevaluasi penerapan sistem secara mendalam, menafsirkan makna di balik praktik yang dijalankan [11]. Metode ini digunakan oleh peneliti untuk menafsirkan bagaimana sistem dipersepsikan, dioperasikan, dan dirasakan bermanfaat oleh orang-orang yang bekerja di organisasi. Pendekatan interpretatif memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika di dalam organisasi dan bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan membantu pengendalian internal penjualan menjadi lebih baik. Peneliti ini juga memanfaatkan sumber data primer dimana data diperoleh langsung melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Objek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Bangun Surya Sepanjang yang berlokasi di Jl. Suningrat Ketegan Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur.

Teknik Penentuan Informan

Penelitian ini memilih informan berdasarkan pengetahuan dan pengalaman mereka yang relevan dengan masalah yang dibahas. Kriteria dasar untuk memilih informan dalam penelitian ini adalah orang-orang yang terkait dengan alur atau proses penjualan dan operasional PT. BSS. Selain informan internal, penelitian ini juga melibatkan informan dari kalangan akademisi yang berpengalaman dalam pengendalian internal, akuntansi, atau sistem informasi. Tujuan melibatkan informan akademis adalah untuk memperoleh perspektif teoretis, penilaian objektif, serta validasi terhadap praktik yang dijalankan perusahaan dengan mengacu pada teori dan penelitian terdahulu [12]. Meliputi pimpinan perusahaan, bagian penjualan, bagian keuangan, bagian Gudang dan ahli akademis.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dan informasi yang relevan dan diperlukan dalam suatu penelitian, sehingga dapat mendukung tujuan dan hasil penelitian yang akurat [13]. Metode pengumpulan data ini dilakukan dalam 3 tahap, yaitu :

- a. Observasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati langsung fenomena atau perilaku di lapangan, memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data yang objektif dan akurat tentang situasi sebenarnya tanpa intervensi atau pengaruh dari peneliti sendiri [14].
- b. Wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan melalui interaksi langsung antara peneliti dan responden, di mana peneliti mengajukan pertanyaan untuk memperoleh informasi yang mendalam dan detail tentang topik yang diteliti [14].
- c. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data yang sudah ada. Data yang diperoleh kemudian dituangkan dalam bentuk uraian yang lengkap dan terperinci untuk analisis lebih lanjut [15]. Dokumentasi ini dilakukan sebagai bukti penelitian yang dapat dipertanggung jawabkan.

Untuk memastikan keabsahan dan reliabilitas data dalam penelitian ini, dilakukan proses validasi yang bertujuan untuk memverifikasi bahwa data yang dikumpulkan benar-benar mencerminkan kondisi aktual di lapangan. Teknik validasi yang digunakan adalah triangulasi, yaitu cara untuk menguji kebenaran data dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari berbagai sumber [16]. Dalam penelitian ini diterapkan triangulasi sumber dan triangulasi metode secara bersamaan. Triangulasi sumber dilakukan dengan menghimpun data dari beberapa informan menggunakan teknik pengumpulan data yang sama, sehingga memungkinkan peneliti memperoleh beragam perspektif yang dapat memperkuat validitas hasil penelitian

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis data model interaktif yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman, [17]. Proses penelitian dimulai dengan tinjauan literatur untuk memahami teori dan studi sebelumnya yang relevan, diikuti dengan identifikasi masalah dan perumusan pertanyaan penelitian [18]. Data dikumpulkan melalui sumber primer seperti wawancara dan observasi, serta sumber sekunder seperti jurnal ilmiah dan buku. Data kemudian dianalisis menggunakan tiga langkah utama yaitu,

1. *Data Reduction* (Reduksi data) yaitu proses penyaringan dan penyederhanaan data mentah untuk menghilangkan informasi yang tidak relevan dan menekankan pada elemen-elemen utama yang berkaitan dengan fokus penelitian [19].
2. *Data Display* (Penyajian data) yaitu proses pengorganisasian dan penyusunan data secara sistematis untuk mempermudah analisis dan interpretasi.
3. *Conclusion Drawing* (Penarikan kesimpulan) yaitu proses penafsiran data untuk menemukan makna dan temuan yang relevan, disajikan dalam bentuk naratif.. [20].

Tahapan akhir penelitian adalah Menyusun kesimpulan dan saran berdasarkan temuan utama untuk pengembangan lebih lanjut.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem yang dirancang untuk menghimpun, mengolah, dan menyajikan data transaksi penjualan guna menghasilkan informasi keuangan yang akurat serta relevan bagi manajemen dan pihak terkait dalam rangka mendukung proses pengambilan keputusan [21]. Sistem informasi akuntansi penjualan PT. BSS mengimplementasikan software akuntansi *Accurate*. PT. BSS menerapkan metode transaksi penjualan tunai serta kredit dalam operasional penjualannya. Signifikansi mekanisme pada sistem informasi akuntansi penjualan guna untuk menjamin efisiensi, akurasi, dan pengendalian internal yang memadai pada setiap transaksi penjualan [22], yang pada akhirnya menopang pengambilan keputusan yang tepat oleh manajemen [23].

Prosedur ini mengarahkan proses mulai dari pemesanan sampai pencatatan, membantu mencegah kekeliruan, serta mengamankan data dan aset perusahaan [24]. Prosedur adalah serangkaian langkah atau tahapan aktivitas yang tersusun secara sistematis, terperinci, dan wajib diikuti untuk menyelesaikan suatu tugas atau mencapai tujuan yang telah ditetapkan [25].

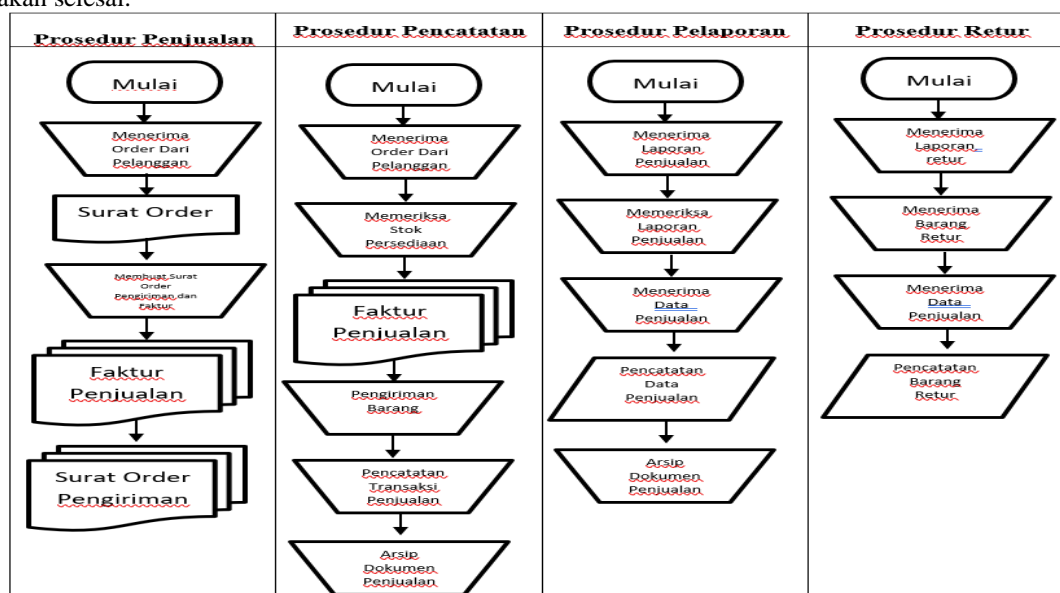
Untuk memudahkan pemahaman atas alur sistem akuntansi, digunakan bagan alir sebagai teknik analitis bergambar yang memanfaatkan simbol standar untuk menjelaskan aspek-aspek sistem informasi secara jelas dan logis. Berikut bagan alir sistem akuntansi penjualan disusun berdasarkan prosedur utama, meliputi prosedur penjualan, prosedur pencatatan, prosedur pelaporan dan prosedur retur sehingga aliran dokumen dan pencatatan dapat ditelusuri secara lebih terstruktur.

Pertama, prosedur penjualan PT BSS dimulai dari bagian penjualan menerima order dari pelanggan. Kemudian, bagian penjualan melakukan cek stok untuk memastikan stok barang. Jika stok tersedia, bagian penjualan membuat kwitansi dan tanda terima kemudian menyerahkan kepada bagian pengiriman. Setelah itu, bagian pengiriman melakukan pengiriman barang ke pelanggan. Lalu pelanggan akan memeriksa apakah barang yang diterima sesuai dengan pesanan. Jika sesuai, proses penjualan selesai. Namun, apabila barang tidak sesuai, maka alur akan diteruskan ke prosedur retur.

Kedua prosedur pencatatan penjualan, Setelah proses penjualan dilakukan, bagian penjualan melakukan pencatatan manual ke dalam buku penjualan. Data transaksi kemudian dicrosscheck dengan bukti transaksi lain untuk memastikan keakuratan data. Setelah verifikasi, transaksi diinput ke dalam sistem akuntansi *Accurate*. Hasil input ini menghasilkan laporan penjualan, yang menjadi dasar bagian keuangan untuk proses pelaporan dan rekonsiliasi keuangan.

Ketiga prosedur pelaporan bagian penjualan ke bagian accounting, bagian penjualan melaporkan transaksi penjualan ke bagian keuangan untuk dicatat dan diverifikasi. Bagian keuangan kemudian melakukan *crosscheck* transaksi dengan data yang diterima dari bagian penjualan serta data penerimaan kas.

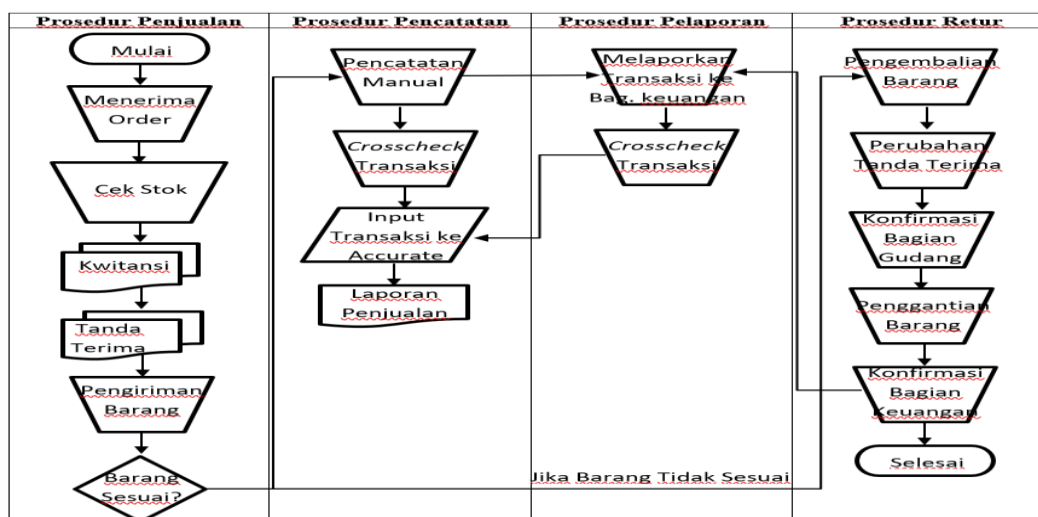
Keempat prosedur retur penjualan dimulai ketika terjadi pengembalian barang oleh pelanggan karena ketidaksesuaian atau kerusakan. Barang yang dikembalikan akan disertai perubahan tanda terima sebagai bukti administrasi retur. Setelah itu, dilakukan konfirmasi dengan bagian gudang untuk memeriksa kondisi dan kesesuaian barang retur. Bagian gudang kemudian menyiapkan barang pengganti dan mengirimkannya kepada pelanggan. Selanjutnya, konfirmasi dilakukan dengan bagian keuangan untuk mencatat transaksi retur ke dalam sistem dan menyesuaikan laporan keuangan. Setelah semua proses selesai dan data dinyatakan sesuai, maka prosedur retur dinyatakan selesai.



Sumber: PT BSS

Gambar 1. Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan

Berikut disajikan flowchart yang dirancang untuk memberikan gambaran sistematis mengenai tahapan-tahapan utama, dimulai dari Prosedur Penjualan, Prosedur Pencatatan Penjualan, Prosedur Pelaporan Bagian Penjualan dan Bagian Accounting, hingga Prosedur Retur Penjualan. Bagan alir ini memudahkan pemahaman proses sekaligus menjadi dasar evaluasi keterkaitan sistem informasi akuntansi dengan efektivitas pengendalian internal.



Sumber: Mulyadi, 2016

Gambar 2. Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan

1. Prosedur / Fungsi Aktivitas Siklus Penjualan

Prosedur penjualan ialah rangkaian langkah yang dimulai dari penerimaan pesanan pembeli, dilanjutkan dengan proses pengiriman barang, pembuatan faktur menjadi dasar penagihan, hingga pencatatan transaksi penjualan [26]. Bagian penjualan PT BSS memaparkan “Prosedur penjualan di PT. BSS Proses penjualan dimulai sesudah mendapatkan Surat Perintah Kerja (SPK) dari pelanggan, kemudian bagian penjualan memeriksa stok dan membuat kwitansi. Barang yang dipesan kemudian disiapkan oleh bagian gudang, mereka juga membuat tanda terima serta menyerahkannya pada driver untuk proses pengiriman. Setelah pesanan sampai ke pelanggan dan seluruh dokumen transaksi telah lengkap, bagian keuangan akan menginput seluruh data penjualan ke sistem akuntansi Accurate agar pencatatannya rapi, akurat, serta bisa dipertanggungjawabkan.” (Petikan wawancara dengan bagian penjualan)

Ahli akademis memaparkan “Prosedur penjualan yang baik wajib didesain untuk menjadi andal, efektif, serta transparan, berdasarkan teori akuntansi serta sistem informasi. Hal yang harus diperhatikan secara teori adalah pemisahan tugas, jadi dalam suatu perusahaan tidak boleh ada 1 orang mempunyai fungsi ganda, ini dilakukan untuk menghindari penipuan dan memastikan kontrol internal yang baik. Untuk menghindari penyalahgunaan, seperti memberikan diskon yang tidak sesuai kebijakan. Dokumen penjualan yang lengkap penting untuk mencegah harga yang dimanipulasi atau transaksi palsu. Pengendalian internal seperti pengawasan fisik stok juga perlu dilakukan untuk memastikan kesesuaian antara catatan dan keadaan sebenarnya. Verifikasi catatan secara independen antar bagian juga penting untuk menjamin keakuratan data. Prosedur penjualan harus sistematis dan terintegrasi secara realtime untuk menghindari kesalahan pencatatan, kehilangan piutang, atau risiko kecurangan. Dokumen penjualan yang lengkap sangat penting bagi perusahaan untuk mendukung perkembangan perusahaan pada masa mendatang. Dengan menerapkan mekanisme penjualan yang baik, perusahaan bisa meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi risiko yang mungkin timbul.” (Petikan wawancara dengan ahli akademis)

Prosedur penjualan PT. BSS pada dasarnya telah berjalan cukup terstruktur, dimulai dari penerimaan surat pesanan kerja (SPK), pengecekan stok, pembuatan dokumen transaksi yaitu kwitansi dan tanda terima, hingga pencatatan ke sistem akuntansi Accurate. Prosedur ini menunjukkan bahwa PT. BSS telah menerapkan prosedur penjualan dengan alur kerja yang jelas dan terdokumentasi dengan baik. Namun, ada beberapa hal yang perlu ditingkatkan termasuk pembagian tugas yang lebih ketat, otorisasi transaksi yang lebih ketat, kelengkapan dokumen yang lebih akurat, pengawasan dan opname stok yang lebih teratur, dan rekonsiliasi antar bagian yang lebih bebas. PT. BSS belum sepenuhnya memisahkan fungsi penjualan dan gudang dari satu sama lain, selain kegiatan stok opname yang hanya dilakukan satu kali dalam setahun serta rekonsiliasi data penjualan dengan bagian lain masih perlu ditingkatkan agar pengendalian internal lebih optimal. Secara keseluruhan, prosedur penjualan PT. BSS sudah memenuhi sebagian besar unsur prosedur penjualan yang baik, terutama dalam pengelolaan dokumen dan pencatatan transaksi menggunakan sistem Accurate.

2. Prosedur Pencatatan Penjualan

Prosedur pencatatan penjualan dilakukan untuk merekam setiap transaksi penjualan ke dalam jurnal penjualan [27]. Berdasarkan wawancara dengan bagian penjualan “Transaksi penjualan ini diinformasikan melalui aplikasi WhatsApp, sehingga terdapat grup khusus yang difungsikan untuk menerima notifikasi apabila terdapat pesanan yang masuk, karena pada umumnya pelanggan melakukan pemesanan melalui WhatsApp mengingat perusahaan tidak melakukan penimbunan barang di gudang kecuali produk air kemasan Qmas. Ketika pesanan masuk melalui WhatsApp, maka bagian penjualan akan menerbitkan kwitansi, sementara bagian gudang akan membuat surat tanda

terima. Pada saat bagian penjualan menerbitkan kwitansi, bagian penjualan juga melakukan pencatatan transaksi penjualan secara manual dalam buku penjualan. Selanjutnya, laporan harian transaksi penjualan akan diserahkan kepada bagian keuangan untuk diinput ke dalam sistem aplikasi akuntansi Accurate.” **(Petikan wawancara dengan bagian penjualan)**

Bagian keuangan juga menambahkan “Transaksi penjualan yang saya terima dari bagian penjualan akan saya proses lebih lanjut dengan melakukan penginputan data ke dalam sistem aplikasi akuntansi Accurate, guna memastikan bahwa seluruh informasi keuangan terkait penjualan tersebut terdokumentasi dengan baik dan akurat. Jurnal yang digunakan untuk pencatatan penjualan adalah jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal piutang, jurnal retur penjualan.” **(Petikan wawancara dengan bagian keuangan)**

Ahli Akademis memaparkan “Dalam penyusunan laporan keuangan yang akurat dan relevan, prosedur pencatatan penjualan menjadi kunci utama. Melalui pencatatan yang sistematis, seluruh transaksi penjualan dapat terdokumentasi dengan baik sehingga mendukung keandalan informasi laporan keuangan perusahaan. Penilaian piutang yang akurat juga sangat penting untuk mengantisipasi potensi piutang tak tertagih yang dapat mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan. Menurut teori akuntansi, dokumen sumber yang diperlukan dalam pencatatan penjualan mencakup kwitansi, invoice, bukti pesanan, bukti pembayaran, dan bukti penerimaan barang, yang semuanya menjadi dasar untuk setiap transaksi penjualan. Namun, jika pencatatan masih dilakukan secara manual, perusahaan berisiko mengalami kesalahan manusia (*human error*), keterlambatan pelaporan, memungkinkan terjadinya kecurangan, dan ketidakefisienan serta ketidakakuratan data. Dengan demikian, sistem pencatatan yang lebih terotomatisasi dan terintegrasi dapat membantu perusahaan membuat keputusan keuangan yang lebih relevan dan akurat. Selain itu, dalam proses audit, pencatatan manual dapat menyulitkan pemeriksaan karena adanya kemungkinan dokumen hilang, terselip, atau tidak konsisten, sehingga menghambat validasi dan keandalan laporan keuangan perusahaan.” **(Petikan wawancara dengan ahli akademis)**

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian penjualan, keuangan, dan ahli akademis, dapat disimpulkan bahwa prosedur pencatatan penjualan PT. BSS pada dasarnya telah berjalan cukup baik, karena telah melibatkan koordinasi antarbagian yaitu penjualan, gudang, dan keuangan untuk memastikan setiap transaksi penjualan tercatat dan terdokumentasi dengan jelas. Perusahaan memiliki proses penjualan yang terorganisir, mulai dari menerima pesanan hingga memasukkan data ke sistem akuntansi untuk mendukung akuntabilitas. Namun, ada beberapa ruang yang perlu ditingkatkan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi jika dibandingkan dengan standar ideal teori akuntansi. Perusahaan dapat meningkatkan kualitas pengendalian internal dan mengurangi risiko dalam proses penjualan dengan menemukan dan mengatasi masalah ini. Salah satunya adalah pencatatan transaksi yang masih dilakukan secara manual dalam buku penjualan sebelum diinput ke sistem, yang berpotensi menimbulkan risiko *human error*, keterlambatan pelaporan, dan inkonsistensi data. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa prosedur pencatatan penjualan PT. BSS telah memenuhi sebagian besar unsur prosedur pencatatan penjualan yang baik, terutama dalam hal koordinasi antarbagian dan penggunaan sistem akuntansi Accurate untuk memastikan data keuangan tersimpan dengan baik.

3. Prosedur Pelaporan Bagian Penjualan ke Bagian Accounting

Prosedur pelaporan bagian penjualan ke bagian accounting adalah rangkaian langkah formal yang dilalui agar informasi dan dokumen dari aktivitas penjualan disampaikan dengan tepat waktu, lengkap, dan akurat ke bagian akuntansi [28]. Berdasarkan wawancara dengan bagian keuangan “Setiap transaksi penjualan yang saya terima dari bagian penjualan akan saya tindaklanjuti dengan memasukkan datanya ke dalam aplikasi akuntansi Accurate untuk memastikan seluruh informasi keuangan terkait penjualan tercatat secara lengkap dan akurat. Selain itu, saya juga melakukan pengecekan ulang dengan membandingkan data penjualan dari bagian penjualan dengan data penerimaan uang, baik secara tunai maupun melalui transfer. Saya juga tergabung dalam grup khusus penerimaan pesanan, sehingga dapat melakukan pengecekan silang dari grup tersebut.” **(Petikan wawancara dengan bagian keuangan)**

Ahli Akademis memaparkan “Mekanisme pelaporan penjualan kepada bagian akuntansi perlu dilaksanakan secara efektif dan transparan agar informasi keuangan yang dihasilkan dapat dipercaya. Untuk mencapai hal tersebut, perusahaan harus memiliki pemahaman yang baik terhadap standar akuntansi yang berlaku, seperti PSAK, guna memastikan setiap transaksi dicatat sesuai prinsip akuntansi yang benar. Pelaporan yang tepat waktu sangat krusial guna membantu evaluasi serta pengambilan keputusan manajemen yang didasarkan pada data yang akurat. Perusahaan besar memiliki banyak transaksi, namun laporan penjualan harian bisa membantu bisnis kecil mengawasi penjualan. Perusahaan wajib melakukan audit internal secara berkala, seperti rekonsiliasi saldo bank serta catatan manual, setidaknya sekali seminggu guna memastikan bahwa laporan penjualan mereka akurat. Ini membantu menjaga keandalan data dan mendukung pengambilan keputusan yang tepat. Dengan melakukan audit internal secara rutin, perusahaan dapat meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan. Hal ini juga memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi dan mengatasi potensi masalah lebih awal, sehingga mendukung keberlanjutan operasional perusahaan. Selain itu, perusahaan juga harus memastikan ketersediaan laporan penjualan, laporan penerimaan kas, dan laporan penerimaan barang, yang semuanya harus disertai dengan

otorisasi dari pimpinan sebagai bentuk pengendalian internal dan verifikasi formal atas setiap laporan keuangan yang dihasilkan.” **(Petikan wawancara dengan ahli akademis)**

Berdasarkan hasil wawancara dengan bagian keuangan dan pendapat ahli akademis, dapat diambil kesimpulan bahwa prosedur pelaporan bagian penjualan ke bagian akuntansi pada PT BSS telah dilakukan cukup baik dan sebagian besar telah sesuai dengan prinsip pelaporan yang baik menurut teori akuntansi. Pelaporan penjualan di PT. BSS dilakukan secara terstruktur dan transparan, di mana bagian penjualan melaporkan transaksi penjualan ke bagian keuangan lalu bagian keuangan menginput data tersebut ke dalam sistem akuntansi accurate untuk memastikan kelengkapan serta keakuratan informasi keuangan. Selain itu, adanya mekanisme pengecekan silang antara data penjualan, penerimaan kas, serta konfirmasi melalui grup komunikasi internal menunjukkan adanya upaya pengendalian internal untuk menjaga keandalan data. Jika dibandingkan dengan teori akuntansi yang dijelaskan oleh ahli akademis, PT. BSS telah memenuhi sebagian besar kriteria pelaporan yang baik, yaitu, ketepatan waktu dalam penyampaian data penjualan, kelengkapan dokumen dan transparansi data melalui pelaporan formal antarbagian. penerapan sistem akuntansi berbasis aplikasi (Accurate). Namun demikian, masih terdapat beberapa aspek yang dapat ditingkatkan, seperti pelaksanaan audit internal secara rutin untuk memastikan kesesuaian antara catatan manual dan saldo bank, serta penerapan otorisasi pimpinan pada setiap laporan keuangan sebagai bentuk verifikasi formal. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa prosedur pelaporan penjualan PT BSS sudah sejalan dengan prinsip pelaporan yang baik menurut teori akuntansi, meskipun perlu penguatan pada aspek audit internal dan verifikasi otorisasi agar sistem pelaporan semakin efektif, akurat, dan bebas dari potensi kesalahan maupun manipulasi data.

4. Prosedur Barang Retur

Prosedur barang retur adalah rangkaian langkah resmi yang diambil ketika terjadi pengembalian barang baik dari pelanggan (retur penjualan) atau dari pemasok (retur pembelian) [29]. Berdasarkan wawancara dengan bagian penjualan “Prosedur pengiriman barang dilakukan dengan memastikan keterlibatan langsung customer dalam proses pengecekan. Saat barang dikirim, customer akan memeriksa kesesuaian antara tanda terima dan barang yang diterima, sekaligus mengecek kualitas barang. Jika ditemukan ketidaksesuaian atau kerusakan, barang tersebut segera dibawa kembali ke gudang. Selanjutnya, penggantian barang dilakukan dengan mengirimkan barang yang baru dan sesuai pada pengiriman berikutnya. Dalam proses ini, dokumen yang digunakan hanyalah tanda terima sebagai bukti transaksi dan pengecekan.” **(Petikan wawancara dengan bagian penjualan)**

Ahli Akademis memaparkan “Menurut standar akuntansi dan prinsip pengendalian internal, prosedur retur barang memiliki peran penting dalam menjaga keandalan data dan mencegah terjadinya kecurangan. Proses retur adalah salah satu kelemahan sistem pengendalian yang dapat menyebabkan retur palsu yang merugikan perusahaan. Oleh karena itu, untuk menghindari penyalahgunaan wewenang, bagian penjualan, gudang, dan akuntansi harus ditugaskan secara terpisah. Selain itu, setiap retur harus didukung oleh penyelidikan yang ketat untuk memastikan keabsahan dan transparansi proses retur, seperti kesalahan pengiriman, cacat produk, atau alasan lain. Dengan pemisahan tugas yang jelas serta mekanisme penyelidikan yang ketat, perusahaan bisa mengurangi risiko penyalahgunaan serta memastikan bahwa proses retur berjalan sesuai dengan kebijakan. Ini juga meningkatkan akuntabilitas serta mengurangi kerugian dari retur yang tidak terkendali. Selain itu, otorisasi dari pihak yang berwenang diperlukan guna setiap retur untuk memastikan bahwa proses itu legal. Form retur memiliki fungsi primer sebagai alat kontrol fisik serta administratif guna mencegah terjadinya retur palsu, menjaga hubungan baik dengan pelanggan, serta menghindari potensi fraud. Untuk mengurangi risiko kecurangan dalam proses retur, langkah pengendalian yang perlu diterapkan antara lain ialah penerapan sistem otorisasi serta pemeriksaan retur secara menyeluruh agar prosesnya transparan serta sesuai dengan kebijakan perusahaan.” **(Petikan wawancara dengan ahli akademis)**

Berdasarkan hasil wawancara dan pendapat ahli akademis, dapat disimpulkan bahwa prosedur retur barang pada PT BSS telah berjalan secara sederhana namun belum sepenuhnya memenuhi standar prosedur retur yang baik menurut prinsip akuntansi dan pengendalian internal. Di PT BSS, retur dilakukan langsung saat pengiriman. Pelanggan memeriksa barang dan mengembalikannya kepada pengemudi untuk dikembalikan ke gudang, setelah itu barang pengganti dikirim pada pengiriman berikutnya. Meskipun proses ini menunjukkan tanggung jawab dan tanggapan cepat terhadap keluhan pelanggan, masih ada beberapa elemen yang perlu ditingkatkan dari sudut pandang akuntansi dan pengendalian internal. Menurut teori akuntansi, prosedur retur yang efektif harus didukung oleh dokumentasi formal seperti formulir retur yang berfungsi sebagai alat kontrol administratif dan fisik. Formulir retur ini penting digunakan untuk memastikan setiap retur tercatat, memiliki otorisasi, dan dapat dipertanggungjawabkan dalam laporan keuangan. Di PT BSS, penggunaan dokumen retur belum optimal karena prosesnya hanya mengandalkan tanda terima sebagai bukti transaksi, sehingga perlu dilakukan perbaikan dalam proses retur PT BSS untuk meningkatkan efektivitas dan mengurangi kemungkinan kesalahan atau penyalahgunaan dalam proses retur dengan menerapkan dokumentasi. Ini juga akan memperkuat keamanan data keuangan dan membantu pengambilan keputusan yang lebih baik. Selain itu, ada kemungkinan kecurangan atau retur palsu karena tidak ada pembagian tugas yang jelas antara akuntansi, gudang, dan bagian penjualan dalam menangani retur. Oleh karena itu, meskipun PT BSS telah membuat prosedur retur yang praktis dan cepat untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, masih diperlukan

perbaikan untuk menerapkan formulir retur yang resmi, sistem otorisasi yang jelas, dan pencatatan retur dalam sistem akuntansi.

Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Pengendalian yang efektif dan efisien sangat penting bagi organisasi atau perusahaan karena dengan adanya sistem pengendalian internal, segala ketentuan dan prosedur yang telah ditetapkan dapat dijalankan dengan baik [30]. Hal ini bertujuan untuk melindungi aset perusahaan, memastikan ketelitian dan keandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajemen [31]. Semakin besar kontribusi hasil kerja terhadap pencapaian tujuan yang telah ditentukan, semakin efektif pula kinerja suatu unit organisasi [32]. Untuk memperbaiki dan memperkuat sistem pengendalian internal, beberapa unsur yang perlu diperhatikan berdasarkan COSO [33], meliputi:

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)

Lingkungan Pengendalian merupakan fondasi dari seluruh sistem pengendalian internal, yang mencakup integritas dan nilai etika, gaya manajemen, serta struktur organisasi yang menciptakan suasana pengendalian dalam suatu entitas [33]. Berdasarkan wawancara dengan direktur *“Karena disini hanya memiliki 5 karyawan jadi kami saling membantu juga satu sama lain. Disini juga belum pernah ada rotasi jabatan, karena sebelumnya juga karyawan nya keluar masuk”* **(Petikan wawancara dengan direktur)**

Berdasarkan wawancara dengan bagian penjualan *“Setiap transaksi penjualan selalu dilengkapi dengan dokumen berupa penawaran harga, kwitansi, dan tanda terima.”* **(Petikan wawancara dengan bagian penjualan)**

Ahli Akademis memaparkan *“lingkungan pengendalian mencerminkan komitmen manajemen terhadap integritas, nilai etika, serta pentingnya sistem pengendalian yang formal dalam proses penjualan. Dalam konteks perusahaan, komitmen manajemen ditunjukkan dengan penerapan prosedur penjualan yang terdokumentasi dan adanya arahan jelas terkait otorisasi transaksi. Walaupun perusahaan berskala kecil, manajemen tetap perlu menunjukkan komitmen terhadap pengendalian internal melalui kebijakan formal dan contoh kepemimpinan yang menekankan pentingnya akuntabilitas, transparansi, serta kepatuhan terhadap prosedur.”* **(Petikan wawancara dengan ahli akademis)**

Berdasarkan hasil wawancara dan pendapat ahli akademis, dapat diambil kesimpulan bahwa lingkungan pengendalian internal PT BSS telah menunjukkan adanya komitmen dasar terhadap penerapan nilai etika serta integritas, namun menurut kerangka COSO PT BSS belum sepenuhnya memenuhi kriteria lingkungan pengendalian yang baik. PT BSS ini memiliki praktik pengendalian yang baik dengan menyediakan dokumen transaksi penjualan seperti kwitansi, tanda terima, dan penawaran harga, ini menunjukkan betapa pentingnya dokumentasi sebagai dasar pencatatan. Karena keterbatasan jumlah karyawan dan tidak adanya rotasi jabatan, struktur organisasi dan pembagian tugas masih memiliki kelemahan. Beberapa tugas dilakukan secara terpisah. Karena tidak ada pemisahan fungsi yang jelas, hal ini dapat mengurangi efektivitas pengendalian internal. Prinsip COSO menyatakan bahwa perusahaan harus menciptakan lingkungan pengendalian yang kuat melalui kebijakan formal, otorisasi yang tegas, dan kepemimpinan yang transparan.

2. Penilaian Resiko (*Risk Assessment*)

Penilaian resiko adalah proses mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola risiko yang dapat menghambat pencapaian tujuan organisasi [33]. Berdasarkan wawancara dengan direktur *“Sejak berdirinya PT. BSS belum pernah ada surprised audit. Tetapi ada audit internal dilaksanakan setahun sekali, namun jika audit eksternal belum pernah diadakan.”* **(Petikan wawancara dengan direktur)**

Berdasarkan wawancara dengan bagian keuangan *“Setiap transaksi penjualan yang saya terima dari bagian penjualan akan saya tindaklanjuti dengan memasukkan datanya ke dalam aplikasi akuntansi Accurate untuk memastikan seluruh informasi keuangan terkait penjualan tercatat secara lengkap dan akurat. Selain itu, saya juga melakukan pengecekan ulang dengan membandingkan data penjualan dari bagian penjualan dengan data penerimaan uang, baik secara tunai maupun melalui transfer. Saya juga tergabung dalam grup khusus penerimaan pesanan, sehingga dapat melakukan pengecekan silang dari grup tersebut.”* **(Petikan wawancara dengan bagian keuangan)**

Ahli Akademis memaparkan *“Aspek penilaian risiko terutama berkaitan dengan kemungkinan munculnya piutang tak tertagih, kesalahan pencatatan penjualan, atau fraud dalam proses retur. Risiko ini bisa meningkat karena sebagian besar transaksi dilakukan berdasarkan hubungan kepercayaan dan komunikasi informal, seperti melalui pesan atau kesepakatan lisan. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan identifikasi dan evaluasi risiko yang mungkin memengaruhi keandalan laporan keuangan, serta menerapkan mekanisme kontrol seperti verifikasi pelanggan, evaluasi piutang, dan pemeriksaan kesesuaian antara dokumen transaksi dan catatan akuntansi.”* **(Petikan wawancara dengan ahli akademis)**

Berdasarkan hasil wawancara dan pendapat ahli akademis, penilaian risiko (risk assessment) pada PT BSS belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip COSO meskipun telah terdapat beberapa langkah pengendalian dasar. Perusahaan hanya melakukan audit internal setahun sekali, tetapi belum melakukan audit eksternal atau audit mendadak. Akibatnya, penilaian risiko perusahaan masih sangat sederhana. Untuk pengendalian operasional, bagian keuangan

melakukan pengecekan silang antara data penjualan dan penerimaan uang. Namun, transaksi penjualan yang tidak menggunakan formulir pesanan resmi meningkatkan risiko seperti piutang yang tidak tertagih dan kesalahan pencatatan. Maka dari itu, untuk memastikan pengendalian internal yang efektif, organisasi harus meningkatkan prosedur penilaian risiko melalui audit internal / eksternal yang lebih sering, kebijakan tertulis, dan pengawasan formal. Selain itu, penerapan kebijakan dan prosedur yang lebih ketat akan membantu mengurangi risiko yang mungkin timbul dari transaksi yang bergantung pada kepercayaan dan komunikasi informal. Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dan mengurangi potensi kerugian yang mungkin timbul.

3. **Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)**

Aktivitas Pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang diterapkan untuk memastikan arahan manajemen terlaksana dan risiko teridentifikasi dikurangi [33]. Berdasarkan wawancara dengan bagian penjualan *“Setiap transaksi penjualan selalu dilengkapi dengan dokumen berupa penawaran harga, kwitansi, dan tanda terima, dan untuk saat ini stock opname rutin dilakukan setiap setahun sekali oleh auditor internal”* **(Petikan wawancara dengan bagian penjualan)**

Ahli akademis memaparkan *“Aktivitas pengendalian mencakup kebijakan dan prosedur operasional yang memastikan bahwa semua transaksi penjualan, pencatatan, pelaporan, dan retur dilakukan sesuai prinsip akuntansi yang berlaku. Dalam hal ini, penting diterapkan otorisasi transaksi, pemisahan tugas antarbagian (penjualan, gudang, dan keuangan), serta penggunaan dokumen formal seperti faktur, kwitansi, dan formulir retur. Langkah ini membantu mencegah kesalahan pencatatan maupun manipulasi data. Selain itu, sistem akuntansi seperti Accurate dapat menjadi alat bantu penting untuk memastikan keakuratan pencatatan dan pelaporan.”* **(Petikan wawancara dengan ahli akademis)**

Berdasarkan hasil wawancara dan pendapat ahli akademis, dapat disimpulkan bahwa aktivitas pengendalian pada PT BSS sudah berjalan cukup baik, namun masih ada yang harus diperbaiki agar lebih sesuai dengan prinsip pengendalian internal. Perusahaan telah menerapkan prosedur dasar pengendalian internal dengan didukung dokumen formal seperti penawaran harga, kwitansi, dan tanda terima, serta pelaksanaan stock opname tahunan. Meskipun langkah ini menunjukkan adanya upaya pengendalian, namun efektivitasnya masih dapat ditingkatkan dengan memperkuat pemisahan tugas antarbagian dan meningkatkan frekuensi audit atau pemeriksaan fisik.

4. **Informasi Dan Komunikasi (*Information And Communication*)**

Informasi dan komunikasi adalah memastikan ketersediaan informasi yang relevan dan akurat untuk mendukung pengambilan keputusan serta komunikasi yang efektif di seluruh organisasi [33]. Berdasarkan wawancara dengan bagian penjualan *“Transaksi penjualan ini diinformasikan melalui aplikasi WhatsApp, sehingga terdapat grup khusus yang difungsikan untuk menerima notifikasi apabila terdapat pesanan yang masuk, karena pada umumnya pelanggan melakukan pemesanan melalui WhatsApp mengingat perusahaan tidak melakukan penimbunan barang di gudang kecuali produk air kemasan Qmas. Ketika pesanan masuk melalui WhatsApp, maka bagian penjualan akan menerbitkan kwitansi, sementara bagian gudang akan membuat surat tanda terima. Pada saat bagian penjualan menerbitkan kwitansi, bagian penjualan juga melakukan pencatatan transaksi penjualan secara manual dalam buku penjualan. Selanjutnya, laporan harian transaksi penjualan akan diserahkan kepada bagian keuangan untuk diinput ke dalam sistem aplikasi akuntansi Accurate.”* **(Petikan wawancara dengan bagian penjualan)**

Bagian keuangan juga menambahkan *“Transaksi penjualan yang saya terima dari bagian penjualan akan saya proses lebih lanjut dengan melakukan penginputan data ke dalam sistem aplikasi akuntansi Accurate, guna memastikan bahwa seluruh informasi keuangan terkait penjualan tersebut terdokumentasi dengan baik dan akurat. Jurnal yang digunakan untuk pencatatan penjualan adalah jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal piutang, jurnal retur penjualan.”* **(Petikan wawancara dengan bagian keuangan)**

Ahli akademis menambahkan *“Elemen ini menekankan pentingnya penyampaian informasi yang tepat waktu, akurat, dan mudah dipahami antarbagian perusahaan. PT BSS, penggunaan grup komunikasi khusus untuk pesanan pelanggan membantu mempercepat proses pelaporan penjualan. Namun, agar lebih efektif, perusahaan perlu memastikan bahwa setiap informasi yang disampaikan juga terdokumentasi secara formal dan terintegrasi dengan sistem akuntansi. Hal ini penting untuk mendukung proses audit, pelaporan keuangan, serta pengambilan keputusan manajerial yang berbasis data.”* **(Petikan wawancara dengan ahli akademis)**

Berdasarkan hasil wawancara dan pendapat ahli akademis, dapat disimpulkan bahwa komponen informasi dan komunikasi pada PT BSS sudah berjalan dengan cukup baik, terutama dalam hal kelancaran penyampaian informasi antarbagian. penggunaan grup whatsapp sebagai alat transaksi penjualan. Selain itu, penginputan data ke dalam sistem akuntansi Accurate menunjukkan bahwa perusahaan sudah berupaya mendokumentasikan informasi keuangan secara akurat dan terpusat. Namun demikian, menurut ahli akademis, komunikasi ini masih perlu diperkuat melalui dokumentasi formal dan integrasi data secara sistematis, agar tidak hanya efisien tetapi juga dapat dipertanggungjawabkan secara administratif dan mendukung proses audit. Dengan demikian, sistem informasi dan komunikasi PT BSS sudah efektif dalam mendukung operasional, namun masih perlu peningkatan dalam aspek formalitas dan integrasi sistem agar selaras dengan prinsip pengendalian internal menurut kerangka COSO.

5. **Aktivitas Pemantauan (*Monitoring Activities*)**

Aktivitas pemantauan adalah evaluasi dan pengawasan secara berkelanjutan terhadap efektivitas sistem pengendalian internal untuk menemukan dan memperbaiki ketidakonsistenan atau masalah dengan segera [33]. Berdasarkan hasil wawancara dengan direktur *“Sejak berdirinya PT. BSS belum pernah ada surprised audit. Tetapi ada audit internal dilaksanakan setahun sekali, namun jika audit eksternal belum pernah diadakan.”* (**Petikan wawancara dengan direktur**)

Ahli akademis memaparkan *“Pemantauan berfungsi untuk memastikan efektivitas seluruh sistem pengendalian internal yang telah diterapkan. Dalam praktiknya, hal ini dapat dilakukan melalui audit internal secara berkala, monitoring saldo bank dan catatan penjualan, serta evaluasi terhadap piutang dan retur. Proses evaluasi ini membantu perusahaan mendeteksi kelemahan atau ketidaksesuaian sejak dini dan memperbaikinya sebelum menimbulkan dampak besar. Untuk perusahaan kecil, keterbatasan sumber daya manusia (SDM) sering menjadi kendala utama, sehingga strategi realistik yang dapat dilakukan meliputi pemberian reward bagi staf yang disiplin terhadap prosedur, pemanfaatan sistem akuntansi sederhana namun andal, serta pelaksanaan pengawasan rutin oleh manajemen secara langsung.”* (**Petikan wawancara dengan ahli akademis**)

Berdasarkan hasil wawancara dan pendapat ahli akademis, dapat disimpulkan bahwa aktivitas pemantauan di PT BSS belum sepenuhnya optimal meskipun telah dilakukan audit internal tahunan. Langkah ini menunjukkan pentingnya evaluasi sistem pengendalian internal bagi perusahaan. Namun, kurangnya audit eksternal dan audit mendadak menunjukkan bahwa proses pemantauan kurang efektif dalam mendeteksi kesalahan atau penyimpangan. Idealnya, pengawasan seharusnya dilakukan secara berkala, termasuk pencocokan saldo bank, evaluasi piutang, dan pemeriksaan retur penjualan. Dengan sumber daya manusia yang terbatas, organisasi dapat meningkatkan pengawasan melalui pengawasan langsung oleh pimpinan, penerapan sistem akuntansi sederhana yang dapat diandalkan, dan memberikan insentif kepada karyawan yang mengikuti prosedur.

Pembahasan

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

1. Prosedur / Fungsi Aktivitas Siklus Penjualan

Prosedur penjualan PT BSS sudah terstruktur dengan baik dan melibatkan beberapa bagian, yaitu penjualan, gudang, dan keuangan. Alur dimulai dari penerimaan SPK, pengecekan stok, pembuatan kwitansi, penyusunan tanda terima oleh gudang, pengiriman barang oleh driver, hingga pencatatan transaksi ke dalam sistem akuntansi *Accurate* oleh bagian keuangan. Praktik pengendalian internal juga cukup baik berdasarkan kerangka *COSO*. PT BSS dapat meningkatkan pengendalian internal secara keseluruhan dengan meningkatkan penilaian risiko dan pengawasan. Langkah-langkah ini akan membangun fondasi perusahaan untuk mencapai pengelolaan yang lebih akuntabel dan efisien. Stakeholder akan lebih percaya pada perusahaan jika ada pengendalian internal yang kuat. Penilaian risiko dengan adanya tahapan pengecekan stok sebelum transaksi diproses, perusahaan berusaha meminimalkan risiko kesalahan dalam pemenuhan order pelanggan. Namun, risiko terkait keterlambatan pengiriman atau potensi retur masih perlu dikelola lebih baik. Aktivitas pengendalian terdapat penggunaan dokumen formal (SPK, kwitansi, tanda terima). Hal ini membantu mencegah terjadinya kecurangan maupun kesalahan pencatatan. Namun, masih ada fungsi ganda yaitu bagian penjualan dan bagian gudang merupakan orang yang sama, sehingga hal ini bisa menjadi celah terjadinya kecurangan. Informasi dan komunikasi proses penjualan didukung oleh alur komunikasi antarbagian yang jelas, di mana setiap dokumen transaksi menjadi sarana koordinasi. Pencatatan ke sistem *Accurate* memastikan informasi dapat diakses secara akurat dan tepat waktu. Dan pada aspek aktivitas pemantauan PT BSS dilakukan melalui audit internal tahunan dan pengecekan dokumen oleh bagian keuangan sebelum pencatatan. Meskipun mekanisme ini sudah berjalan, frekuensi audit yang hanya dilakukan setahun sekali dan belum adanya *surprised audit* menunjukkan bahwa aspek pemantauan masih dapat ditingkatkan agar sistem pengendalian internal lebih optimal.

Temuan tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh [34] yang menekankan bahwa memisahkan tugas sesuai struktur organisasi, melakukan pengawasan internal, menyusun struktur organisasi, dan sistem otorisasi pada tiap bagian merupakan aktivitas pengendalian sistem informasi akuntansi penjualan. Sejalan dengan itu, pandangan akademis, menegaskan prosedur penjualan yang baik harus meliputi dokumentasi formal, otorisasi yang jelas, pemisahan tugas, dan komitmen manajemen terhadap integritas dan kepatuhan pada prosedur.

Dengan demikian, prosedur penjualan di PT BSS sudah menunjukkan beberapa fitur yang sesuai dengan kriteria prosedur penjualan yang baik menurut ahli akademis. Manajemen telah mendokumentasikan transaksi penjualan melalui dokumen seperti penawaran harga, kwitansi, dan tanda terima. Ini menandakan adanya kesadaran akan pentingnya akuntabilitas dan transparansi dalam transaksi. Meskipun perusahaan kecil dan karyawan saling membantu yang mengindikasikan fleksibilitas operasional belum adanya rotasi jabatan dan struktur formal otorisasi yang jelas menunjukkan bahwa beberapa aspek kontrol internal belum sepenuhnya terpenuhi.

2. Prosedur Pencatatan Penjualan

Secara keseluruhan, proses pencatatan penjualan PT BSS telah berjalan dengan baik. Bagian penjualan keuangan mengatakan bahwa semua transaksi dicatat secara manual dalam buku penjualan, dengan kwitansi, tanda terima, dan

laporan harian. Kemudian, data dimasukkan ke dalam sistem akuntansi *Accurate*. Ini menunjukkan bahwa ada komunikasi antar bagian, catatan transaksi, dan penggunaan sistem akuntansi untuk pencatatan akhir. Pengendalian internal prosedur pencatatan penjualan PT BSS menunjukkan implementasi yang cukup baik, namun, masih ada beberapa masalah yang perlu diperhatikan. Dalam aspek lingkungan pengendalian dilakukan dengan cukup baik melalui dokumentasi formal dan penggunaan sistem akuntansi *accurate*. Namun, perusahaan belum memiliki kebijakan tertulis dan pemisahan tugas antara bagian penjualan dan bagian gudang. Penilaian risiko telah dilakukan secara sederhana melalui pengecekan silang antarbagian, tetapi belum ada audit mendadak. PT BSS dapat mengatasi masalah ini sehingga pengendalian internal menjadi lebih baik dan risiko kesalahan. Pengendalian internal perusahaan akan diperkuat dengan meningkatkan kebijakan formal dan menentukan siapa yang bertanggung jawab. Selain itu, sistem audit cepat dan identifikasi risiko yang terorganisir akan membantu perusahaan menemukan dan mengatasi masalah potensial lebih awal. Jika hal itu dilakukan PT BSS menjadi lebih siap untuk menghadapi masalah dan meningkatkan keberlanjutan bisnis. Dengan dokumen sumber dan laporan harian, aktivitas pengendalian cukup baik, tetapi pencatatan manual masih dapat menyebabkan kesalahan atau kehilangan data. Dalam hal informasi dan komunikasi, penggunaan grup *WhatsApp* mempercepat komunikasi; namun, untuk membuat komunikasi informal lebih andal, korespondensi formal harus ditambahkan.

Temuan ini sejalan dengan [37] Penelitian ini mendukung pentingnya digitalisasi pencatatan, sistem audit internal yang sistematis, dan mekanisme pengendalian risiko piutang agar data keuangan lebih stabil dan dapat dipercaya. Sejalan dengan, pendapat akademis tentang pentingnya dokumentasi transaksi, otorisasi, pemisahan tugas dan pengendalian internal berdasarkan *COSO*.

Dengan demikian, prosedur pencatatan penjualan di PT BSS sudah hamper sesuai dengan teori akademis dalam beberapa aspek, terutama dalam hal dokumentasi transaksi formal, penggunaan sistem akuntansi, dan koordinasi antar bagian. Namun, dari sudut teori akuntansi terbaik dan pengendalian internal menurut *COSO*, perusahaan masih perlu memperkuat kontrol di beberapa area seperti pemisahan tugas, otorisasi khusus, peningkatan frekuensi audit internal/mendadak, dan formalitas komunikasi serta dokumentasi.

3. Prosedur Pelaporan Bagian Penjualan ke Bagian Accounting

Prosedur pelaporan penjualan di PT BSS telah menunjukkan aspek positif dari sisi keteraturan dan control, bagian keuangan menerima data transaksi penjualan dari bagian penjualan, kemudian menginput ke sistem akuntansi *Accurate* agar informasi keuangan terdokumentasi secara lengkap dan akurat. Selain itu, dilakukan pengecekan ulang antara data penjualan dan penerimaan uang, serta penggunaan grup khusus penerimaan pesanan sebagai alat verifikasi silang. Hal ini menunjukkan bahwa pelaporan penjualan sudah dijalankan dengan perhatian pada akurasi dan koordinasi antarbagian. Analisis terhadap prosedur pelaporan penjualan di PT BSS berdasarkan lima komponen pengendalian internal *COSO* menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki elemen dasar pengendalian yang baik, tetapi masih memerlukan penguatan formal dan terstruktur. Lingkungan pengendalian menunjukkan komitmen manajemen terhadap akuntabilitas melalui pelibatan bagian keuangan, namun kebijakan tertulis terkait otorisasi dan tanggung jawab pelaporan belum ada. Penilaian risiko telah dilakukan melalui pengecekan silang data, tetapi evaluasi risiko terhadap potensi kesalahan atau manipulasi data masih diperlukan. Aktivitas pengendalian dengan menggunakan sistem *accurate* adalah langkah positif, meskipun pencatatan manual di tahap awal berpotensi menimbulkan *human error* dan kesalahan pencatatan. Informasi dan komunikasi antarbagian telah berjalan lancar melalui grup whatsapp dan laporan harian, tetapi perlu didukung oleh dokumentasi formal seperti formulir pesanan. Audit internal tahunan sudah ada untuk memantau, tetapi audit eksternal dan evaluasi rutin dapat meningkatkan pengendalian.

Temuan ini sejalan dengan [38] Penelitian ini menegaskan bahwa integrasi sistem informasi dan prosedur kontrol internal sangat penting untuk mengurangi kesalahan penyajian laporan keuangan. Sejalan dengan pandangan ahli akademis menekankan bahwa prosedur pelaporan penjualan ke bagian akuntansi harus efektif, jelas, dan sesuai dengan standar akuntansi (PSAK) untuk memastikan informasi keuangan yang dihasilkan dapat dipercaya. Pelaporan yang tepat waktu sangat penting untuk membantu pengambilan keputusan manajemen yang berbasis data. Ahli akademis juga menekankan bahwa audit internal teratur dan rekonsiliasi data antara catatan manual dan saldo bank sangat penting untuk menjaga keakuratan laporan. Selain itu, setiap laporan tentang uang tunai, barang, dan penjualan harus disertai dengan otorisasi pimpinan untuk pengawasan internal dan verifikasi formal atas laporan keuangan perusahaan. Prosedur ini membantu perusahaan menjalankan manajemen yang lebih akuntabel dan efektif serta meningkatkan transparansi laporan keuangan. Stakeholder akan lebih percaya pada pengelolaan keuangan perusahaan jika ada pengendalian internal yang kuat. Maka dari itu, perusahaan dapat meningkatkan keberlanjutan operasionalnya. Pengendalian internal yang baik dan standar akuntansi yang tepat akan membantu bisnis mencapai tujuan keuangan yang lebih baik.

Berdasarkan pandangan akademis, pelaporan bagian penjualan ke bagian akuntansi pada PT BSS harus dilakukan secara efektif, transparan, dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku (PSAK). Ini harus dilakukan tepat waktu dan disertai dengan verifikasi silang antara data penjualan, kas, dan barang yang diterima untuk memastikan informasi keuangan yang dihasilkan dapat dipercaya dan membantu pengambilan keputusan manajemen yang akurat. Salah satu

bentuk pengendalian internal yang penting untuk mencegah kesalahan atau manipulasi data adalah audit internal yang dilakukan secara teratur dan diberikan kepada pimpinan.

4. Prosedur Barang Retur

Prosedur retur barang di PT BSS menunjukkan adanya usaha untuk menjaga kualitas dan kepuasan pelanggan melalui proses pengecekan langsung oleh customer saat pengiriman, juga penggantian barang jika ditemukan ketidaksesuaian atau kerusakan. Analisis prosedur retur barang di PT BSS berdasarkan 5 komponen pengendalian internal COSO menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki kesadaran terhadap pentingnya keakuratan transaksi, namun masih terdapat beberapa kelemahan dalam penerapan. Dilihat dari lingkungan pengendalian, belum terdapat kebijakan tertulis dan pemisahan tugas yang jelas antarbagian terkait retur. Penilaian risiko terhadap potensi retur fiktif atau penyalahgunaan juga belum dilakukan. Dalam aktivitas pengendalian, perusahaan sudah menerapkan pengecekan fisik oleh customer, tetapi ketiadaan formulir retur dan otorisasi resmi membuat proses ini kurang terdokumentasi. Dari aspek informasi dan komunikasi, alur informasi masih bersifat informal dengan bukti terbatas pada tanda terima, sehingga mengurangi transparansi dan jejak audit. Sementara itu, pemantauan terhadap aktivitas retur belum berjalan optimal karena belum ada audit internal rutin atau evaluasi khusus, sehingga pengawasan terhadap potensi kesalahan dan kecurangan masih bersifat reaktif, bukan preventif.

Temuan ini sejalan dengan [39] yang menekankan penggunaan framework *COSO* untuk mengendalikan persediaan barang dagang, termasuk pentingnya pemisahan tugas, dokumentasi resmi, otorisasi dan prosedur fisik (stok opname). Sejalan dengan pandangan akademis, otorisasi resmi diperlukan agar setiap transaksi retur mendapat otorisasi dari pihak berwenang, sehingga keakuratan transaksi dapat dipastikan. Dokumentasi formal seperti formulir retur atau memo menjadi bukti sah yang memudahkan penelusuran dan audit. Pemisahan tugas antara bagian penjualan, gudang, dan akuntansi penting untuk mencegah penyalahgunaan wewenang dan kecurangan. Terakhir, monitoring dan audit internal rutin diperlukan untuk mendeteksi sejak dini adanya retur fiktif, kesalahan pencatatan, maupun manipulasi data, sehingga keandalan informasi keuangan dan integritas operasional perusahaan dapat terjaga dengan baik.

Prosedur retur di PT BSS telah mencakup elemen dasar seperti tanggapan terhadap produk tidak sesuai atau rusak dan penggantian barang. Karena kurangnya formulir retur resmi, otorisasi yang terdokumentasi, dan pengawasan formal, prosedur ini tidak sepenuhnya memenuhi standar akademik. Untuk mencapai kesesuaian yang baik, perusahaan harus melengkapi dokumentasi, mendefinisikan peran dan tanggung jawab dengan pembagian tugas yang jelas, dan menetapkan prosedur audit dan pengawasan teratur untuk retur barang. Prosedur retur yang lebih sistematis dan terdokumentasi akan membantu perusahaan mencapai tujuan operasional yang lebih baik.

4. Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Berdasarkan hasil analisis terhadap lima komponen pengendalian internal menurut kerangka *COSO* (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) serta pandangan ahli akademis, dapat disimpulkan bahwa efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT BSS telah berjalan cukup baik namun belum sepenuhnya optimal. Dari aspek lingkungan pengendalian, perusahaan menunjukkan komitmen terhadap integritas dan nilai etika melalui kelengkapan dokumen transaksi serta penggunaan sistem akuntansi *Accurate*, namun belum memiliki struktur organisasi yang formal dan rotasi jabatan yang memadai sehingga berpotensi menimbulkan tumpang tindih fungsi kerja. PT BSS telah melaksanakan beberapa pengendalian internal, seperti audit internal tahunan dan pengecekan silang data antarbagian dalam penilaian risiko. Namun, perusahaan belum memiliki mekanisme formal untuk mengidentifikasi, menilai, dan memitigasi risiko seperti piutang tak tertagih atau kesalahan pencatatan. Aktivitas pengendalian telah diterapkan melalui prosedur dan dokumen transaksi yang lengkap serta stock opname tahunan, tetapi masih perlu diperkuat dengan pemisahan fungsi antarbagian dan audit yang lebih rutin untuk meminimalkan risiko manipulasi data. Untuk mempercepat pelaporan dan pencatatan transaksi, bisnis telah memanfaatkan platform digital seperti grup *WhatsApp* dan aplikasi *Accurate*. Namun, untuk meningkatkan akuntabilitas dan auditabilitas, dokumentasi formal dan integrasi sistem informasi masih perlu ditingkatkan. Audit internal tahunan sudah ada, tetapi tidak mencakup audit eksternal atau pemeriksaan mendadak. Akibatnya, pengawasan belum berkelanjutan dan preventif. Pengendalian yang lebih teratur dan berkelanjutan akan mendukung dasar organisasi untuk mencapai pengelolaan yang lebih jelas dan adil. Oleh karena itu, PT BSS dapat meningkatkan kepercayaan pihak berwenang dan mendukung kelangsungan operasional perusahaan. Penerapan pengendalian internal yang lebih efektif akan membantu perusahaan dalam mencapai tujuan operasional yang lebih baik. Dengan demikian, efektivitas pengendalian internal PT BSS secara keseluruhan telah memenuhi sebagian besar prinsip dasar COSO dan teori akademis, khususnya dalam hal dokumentasi transaksi dan penggunaan sistem akuntansi berbasis teknologi. Namun, untuk mencapai efektivitas yang optimal, perusahaan perlu memperkuat struktur organisasi, memperjelas pemisahan tugas, menerapkan kebijakan dan prosedur tertulis, serta meningkatkan frekuensi dan kedalaman kegiatan audit agar sistem pengendalian internal benar-benar mampu menjamin keandalan laporan keuangan, mencegah kecurangan, dan mendukung pengambilan keputusan manajerial secara efektif.

IV. SIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa implementasi sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. BSS telah berjalan cukup baik dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan. Penggunaan software akuntansi *accurate* telah membantu perusahaan dalam menjaga akurasi pencatatan, keteraturan pelaporan, serta akuntabilitas transaksi. Namun, efektivitas pengendalian internal masih dapat ditingkatkan, khususnya dalam aspek pemisahan tugas antarbagian, otorisasi transaksi, dokumentasi retur, serta pelaksanaan audit dan pemantauan berkala. Berdasarkan kerangka COSO, PT. BSS sudah sesuai dengan beberapa komponen pengendalian internal seperti lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, serta informasi dan komunikasi, meskipun aspek penilaian risiko dan aktivitas pemantauan masih perlu diperbaiki. Dengan peningkatan pada struktur organisasi, frekuensi audit, serta formalitas dokumentasi transaksi, sistem informasi akuntansi penjualan PT. BSS berpotensi menjadi lebih efektif dalam mendukung transparansi, keakuratan data keuangan, dan pencegahan risiko kecurangan di masa mendatang.

Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan yang harus diperhatikan dalam penelitian ini adalah penelitian hanya berfokus pada satu objek studi, yaitu PT. Bangun Surya Sepanjang, sehingga hasil dan temuan yang diperoleh belum dapat digeneralisasikan untuk perusahaan lain dengan skala, struktur organisasi, maupun sistem yang berbeda. Kemudian, data yang digunakan dalam penelitian ini sebagian besar diperoleh melalui wawancara, sehingga hasilnya sangat bergantung pada kejujuran dan persepsi subjektif responden. Ketiga, penelitian ini belum sepenuhnya memanfaatkan data kuantitatif atau uji statistik untuk mengukur tingkat efektivitas sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal. Selain itu, keterbatasan waktu penelitian juga membatasi peneliti untuk melakukan observasi mendalam terhadap proses operasional secara langsung, khususnya dalam aktivitas pengawasan dan audit internal.

Saran

Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar peneliti memperluas cakupan objek penelitian dengan membandingkan beberapa perusahaan sejenis guna memperoleh hasil yang lebih representatif dan komprehensif. Penelitian berikutnya juga dapat menggunakan metode campuran (*mixed methods*) dengan memadukan pendekatan kualitatif dan kuantitatif untuk menghasilkan analisis yang lebih objektif dan terukur mengenai efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengendalian internal. Selain itu, peneliti disarankan untuk menelusuri faktor-faktor eksternal seperti perkembangan teknologi akuntansi, tingkat kompetensi pengguna sistem, dan budaya organisasi yang mungkin turut memengaruhi keberhasilan implementasi sistem. Dengan pendekatan tersebut, diharapkan penelitian selanjutnya dapat memberikan kontribusi yang lebih luas bagi pengembangan teori dan praktik sistem informasi akuntansi serta pengendalian internal di berbagai jenis perusahaan.

V. UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah ini. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada, pertama, Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan segala sesuatu tanpa batas. Kedua, orang tua dan keluarga yang telah memberikan semangat serta dukungan. Ketiga, teman-teman seperjuangan yang telah banyak membantu peneliti dalam mempersiapkan penelitian artikel ilmiah ini. Terakhir kepada seluruh pihak yang sudah terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam penulisan artikel ilmiah ini.

Referensi

- [1] D. Sari and D. Widyawati, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang (Studi Pada PT Samudera Teknik Abadi)," *J. Ilmu dan Ris. Akunt.*, vol. 12, no. 3, pp. 1–18, 2023.
- [2] L. Muhammad Dziki Fachrurrozy, "ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENERIMAAN KAS PADA USAHA BENGKEL LAS SEJAHTERA KARYA DI PONDOK BAMBU JAKARTA TIMUR," *J. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt.*, vol. 2, no. 3, pp. 310–324, 2023.
- [3] A. Wibowo, *Riset Kelangkaan Bisnis dalam Ekosistem Digital*. 2024.
- [4] D. A. Saputra, "DESAIN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA UD. THALIA BAGS SURABAYA," vol. 11, no. 1, pp. 1–14, 2019.
- [5] T. D. Susilo, A. Kusno, and M. Aida, "Strategi Rotasi Terhadap Produktivitas Karyawan Di Koperasi Serba Usaha Jasa Mulya Rambli Gundam," *J. Econ. Manag. Business, Entrep.*, vol. 1, no. 1, pp. 45–51, 2023, doi: 10.31537/jembe.v1i1.1277.
- [6] M. Meiryani and R. Reyhan, "Analysis of Accounting Information Systems Sales and Cash Receipts To Improve Internal Control," *J. Appl. Financ. Account.*, vol. 8, no. 2, pp. 73–81, 2022, doi: 10.21512/jafa.v8i2.8130.

- [7] L. N. Haliza and M. Ardiana, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT Multipakan Jaya Sentosa Jombang," *JFAS j. Financ. Account. Stud.*, vol. 4, pp. 176–183, 2022, [Online]. Available: <https://doi.org/10.33752/jfas.v4i3.5568>
- [8] R. Meilia, Dwi Anggarani, K. Hasan, and I. Fatoni, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang," *J. Ekon. Kreat. Indones.*, vol. 1, no. 3, pp. 212–227, 2023, doi: 10.61896/jeki.v1i3.12.
- [9] E. N. Uno, H. Manossoh, and R. J. Pusung, "Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Hasjrat Abadi Manado," *J. EMBA*, vol. 9, no. 4, pp. 455–461, 2021.
- [10] S. Dwi Ramadhani, "Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada Cv. Indospice Manado," *J. LPPM Bid. EkoSosBudKum (Ekonomi, Sos. Budaya, dan Hukum)*, vol. 6, no. 1, pp. 179–184, 2022.
- [11] H. Subakti *et al.*, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. 2023.
- [12] Asrulla, Risnita, M. S. Jailani, and F. Jeka, "Population and Sampling (Quantitative), and Selection of Key Informants (Qualitative) in a Practical Approach," *J. Pendidik. Tambusai*, vol. 7, no. 3, pp. 26320–26332, 2023.
- [13] Amruddin *et al.*, "METODOLOGI PENELITIAN KUANTITATIF DAN KUALITATIF," 2022, CV. Media Sains Indonesia, Bandung.
- [14] S. Romdona, S. S. Junista, and A. Gunawan, "TEKNIK PENGUMPULAN DATA: OBSERVASI, WAWANCARA DAN KUESIONER," *J. ILMU Sos. Ekon. DAN Polit.*, vol. 3, no. 1, pp. 39–47, 2025.
- [15] Y. Apriyanti, E. Lorita, and Y. Yusuarsono, "Kualitas Pelayanan Kesehatan Di Pusat Kesehatan Masyarakat Kembang Seri Kecamatan Talang Empat Kabupaten Bengkulu Tengah," *Prof. J. Komun. dan Adm. Publik*, vol. 6, no. 1, 2019, doi: 10.37676/professional.v6i1.839.
- [16] P. W. Luthfiyani and S. Murhayati, "Strategi Memastikan Keabsahan Data Dalam Penelitian Kualitatif," *J. Pendidik. Tambusai*, vol. 8, no. 3, pp. 45315–45328, 2024.
- [17] R. Zulfirman, "IMPLEMETASI METODE OUTDOOR LEARNING DALAM PENINGKATAN HASIL BELAJAR SISWA PADA MATA PELAJARAN PENDIDIKAN AGAMA ISLAM DI MAN 1 MEDAN," *J. Penelitian, Pendidik. dan Pengajaran*, vol. 3, no. 2, pp. 147–153, 2022, doi: 10.54371/jiip.v8i6.8295.
- [18] M. Mahanum, "Tinjauan Kepustakaan," *ALACRITY J. Educ.*, vol. 1, no. 2, pp. 1–12, 2021, doi: 10.52121/alacrity.v1i2.20.
- [19] A. N. Fadilah *et al.*, "Evaluasi Tata Kelola Keamanan Informasi Berbasis ISO/IEC 27001 di Perpustakaan Universitas Nasional," *TADWIN J. Ilmu Perpust. dan Inf.*, vol. 6, no. 1, pp. 141–154, 2025, doi: 10.19109/tadwin.v6i1.29814.
- [20] M. U. Gusteti and S. N. Martin, "Persepsi mahasiswa terhadap penggunaan media prezi pada mata kuliah assessment di SD," *J. Ris. Pendidik. Dasar*, vol. 2, no. 2, p. 12, 2020, [Online]. Available: <https://ojs.adzkia.ac.id/index.php/pdk/article/view/36>
- [21] E. I. Pala'langan, D. P. E. Saerang, and H. Gamaliel, "Analysis of Accounting Information System Sales At Pt. Wahana Wirawan Manado-Nissan Datsun Martadinata," *J. EMBA*, vol. 8, no. 4, pp. 824–834, 2020, [Online]. Available: <https://ejournal.unsrat.ac.id>
- [22] Safriani and R. Firdaus, "Peran Pengendalian Internal Dalam Sistem Informasi Akuntansi," *JICN J. Intelek dan Cendekiawan Nusantara*, vol. 1, p. 6, 2025, [Online]. Available: <https://jicnusantara.com/index.php/jicn>
- [23] A. A. Saputra, G. F. Situmorang, R. Hidayat, and I. R. Kusumasari, "Proses Pengambilan Keputusan yang Diterapkan dalam Organisasi dan Manajemen," *J. Indones. Manag.*, vol. 4, no. 3, p. 8, 2024, doi: 10.53697/jim.v4i3.1911.
- [24] Y. C. B. W. Zahra Rahmadina, "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Tom Cipta Sejahtera," *Econ. Learn. Exp. Soc. Think. Educ. J.*, vol. 1, 2021.
- [25] V. P. Kaligis and D. Maradesa, "Sistem Akuntansi Pendapatan Atas Pengakuan Pendapatan Pada Laporan Keuangan (Studi Kasus Pada Hotel Sahid Kawanua Manado)," *J. EMBA J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt.*, vol. 9, no. 1, pp. 1213–1220, 2020.
- [26] B. Maria, G. B. Nangoi, and S. S. . Mintalangi, "Analisis Pengendalian Intern Siklus Penjualan Pada Ud. Sehat Indah Di Gorontalo," *Going Concern J. Ris. Akunt.*, vol. 15, no. 3, p. 488, 2020, doi: 10.32400/gc.15.3.30384.2020.
- [27] S. Suharti and C. Kusuma, "Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Toko Adi," ... *J. Ilm. Akunt.*, no. 78, pp. 17–28, 2017, [Online]. Available: <http://www.ejournal.pelitaindonesia.ac.id/ojs32/index.php/BILANCIA/article/view/144>
- [28] D. N. Saka, M. R. Bakhtiar, and A. Subandono, "Sistem Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas guna Meningkatkan Pengendalian Intern Perusahaan," *J. Akunt. Edukasi Nusantara. ICMA*, vol. 1, no. 1, pp. 35–43, 2023.
- [29] Windi Nabilah Retno Hafsari, S. Hambani, and Maria Magdalena Melani, "Analisis Sistem Pengendalian

- Internal Terhadap Persediaan Alat Pendingin Kesehatan di PT. Biovalmed Kab. Bogor,” *J. Soc. Sci. Res.*, vol. 4, no. 4, pp. 1095–1109, 2024.
- [30] N. V. Budiman, H. Karamoy, and V. Z. Tirayoh, “Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada Pt. Rajawali Nusindo Cabang Manado,” *Going Concern J. Ris. Akunt.*, vol. 15, no. 3, p. 366, 2020, doi: 10.32400/gc.15.3.29674.2020.
- [31] W. P. Rumamby, L. Kalangi, and I. G. Suwetja, “Evaluasi Implementasi Pengendalian Internal Berbasis COSO pada PT. Moy Veronika,” *J. EMBA*, vol. 9, no. 2, pp. 261–268, 2021.
- [32] S. M. Nababan and N. Muktiadji, “Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Atas Prosedur Penerimaan Dan Pengeluaran Kas Lembaga Pendidikan Studi Kasus Pada Sekolah James Education Center Kota Bogor,” *J. Ilm. Akunt. Kesatuan*, vol. 10, no. 1, pp. 161–170, 2022, doi: 10.37641/jiakes.v10i1.1268.
- [33] M. A. Saputra and Novita, “Sistem Pengendalian Internal Berdasarkan COSO Framework Pada Perusahaan Konstruksi,” *J. Ris. Akunt. Politala*, vol. 6, no. 1, pp. 197–210, 2023, [Online]. Available: <http://jra.politala.ac.id/indexx.php/JRA/index>
- [34] Hervenny, M. Y. Saleh, and N. F. Amri, “Analisis Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Pada PT Kars Inti Utama,” *ACCESS J. Accounting, Financ. Sharia Account.*, vol. 1, no. 3, pp. 156–162, 2023, doi: 10.56326/access.v1i3.2040.
- [35] Mulyadi, *Sistem Akuntansi, Edisi 4*. Penerbit Salemba, 2023. [Online]. Available: <https://books.google.co.id/books?id=f4ncEAAAQBAJ>
- [36] T. Romney, M., Steinbart, P., Mula, J., McNamara, R., & Tonkin, “Accounting information systems Australasian edition. Pearson Higher Education AU.”
- [37] T. Marcella Ruskito and Triratnawati, “Optimalisasi Sistem Pengendalian Internal Berbasis Coso Framework Dan Digitalisasi Untuk Mitigasi Risiko Piutang Tidak Tertagih,” *J. Cendekia Ilm.*, vol. 4, no. 2, pp. 802–808, 2025.
- [38] Eko Setyanto and Siti Widiana Nurhanifah, “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal dalam Mengurangi Salah Saji Laporan Keuangan (Studi Kasus pada Yayasan Daarut Tauhid) Eko,” *J. Mutiara Ilmu Akunt.*, vol. 2, no. 3, pp. 153–173, 2024, doi: 10.55606/jumia.v2i3.3184.
- [39] Salsabilla Febriani, Muhammad Arif, and Nurwani, “Analisis Sistem Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Menggunakan The Committee Of Sponsoring Organization Of Treadway Commission (COSO) Pada Distributor Sparepart Kendaraan Bermotor Oriens Jaya Medan,” *J. Manaj. Dan Bisnis Ekon.*, vol. 2, no. 1, pp. 55–68, 2023, doi: 10.54066/jmbe-itb.v2i1.996.
- [40] M. B. Romney and P. J. Steinbart, *Accounting Information Systems*. Pearson Education, 2017. [Online]. Available: <https://books.google.co.id/books?id=pe70DQAAQBAJ>
- [41] Joys Oktavia, Desfi Dwi, and Hwihanus Hwihanus, “Sistem Pengendalian Manajemen: Optimalisasi Pengendalian Internal Pada Penjualan Barang Dagangan,” *Maeswara J. Ris. Ilmu Manaj. dan Kewirausahaan*, vol. 2, no. 1, pp. 291–298, 2023, doi: 10.61132/maeswara.v2i1.627.
- [42] A. Wicaksono, “COSO Integrated Framework: Pondasi Pengendalian Internal yang Efektif.” [Online]. Available: <https://online.binus.ac.id/accounting/2025/07/28/coso-integrated-framework-pondasi-pengendalian-internal-yang-efektif/>

Conflict of Interest Statement:

The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.