



Homepage Journal: <https://jurnal.unismuhpalu.ac.id/index.php/JKS>

Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Arta Boga Cemerlang Kota Malang

The Role of Sales Accounting Information Systems in Improving the Effectiveness of Internal Control over Sales at PT Arta Boga Cemerlang, Malang City

Margaretha Theresia Lorenzha Pukan¹, Sihwahjoeni²

^{1,2}Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Merdeka Malang

*Corresponding Author: E-mail: margarethapukan@gmail.com

Artikel Penelitian

Article History:

Received: 06 Dec, 2025

Revised: 07 Jan, 2026

Accepted: 21 Jan, 2026

Kata Kunci:

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pengendalian Internal, Efektivitas Penjualan

Keywords:

Sales Accounting Information System, Internal Control, Sales Effectiveness.

DOI: [10.56338/jks.v9i1.10148](https://doi.org/10.56338/jks.v9i1.10148)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, peranannya dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal, serta mengidentifikasi hambatan yang dihadapi oleh PT. Arta Boga Cemerlang Kota Malang. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, di mana informan dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Arta Boga Cemerlang telah menerapkan sistem penjualan yang terstruktur dengan pemisahan tugas yang jelas antara bagian admin, kasir, keuangan, piutang, dan pimpinan. Sistem informasi akuntansi penjualan berperan penting dalam memastikan transaksi dicatat secara akurat dan tepat waktu, sehingga meningkatkan efektivitas pengendalian internal melalui dokumen pendukung yang lengkap dan otorisasi yang berjenjang. Namun, masih ditemukan beberapa hambatan seperti keterlambatan pencatatan transaksi, potensi rangkap fungsi pada kondisi tertentu, dan ketergantungan yang tinggi pada salesman dalam pengisian dokumen. Oleh karena itu, peneliti merekomendasikan peningkatan pengawasan terhadap aktivitas salesman dan penguatan pemisahan tugas guna mengoptimalkan sistem pengendalian internal perusahaan.

ABSTRACT

This research aims to identify and analyze the implementation of the sales accounting information system, its role in increasing the effectiveness of internal control, and to identify the obstacles faced by PT. Arta Boga Cemerlang Malang City. The research method used is qualitative with data collection techniques through observation, interviews, and documentation, where informants were selected using a purposive sampling technique. The research results show that PT. Arta Boga Cemerlang has implemented a structured sales system with a

clear separation of duties between the admin, cashier, finance, accounts receivable, and management departments. The sales accounting information system plays an important role in ensuring transactions are recorded accurately and on time, thereby increasing the effectiveness of internal control through complete supporting documents and hierarchical authorization. However, obstacles were still found such as delays in recording transactions, the potential for concurrent functions in certain conditions, and high dependence on salesmen in filling out documents. Therefore, the researcher recommends increasing supervision of salesman activities and strengthening the separation of duties to optimize the company's internal control system.

PENDAHULUAN

Masa Dalam era globalisasi dan digitalisasi yang semakin pesat, persaingan antar perusahaan di berbagai sektor ekonomi semakin ketat sehingga menuntut perusahaan mengelola aktivitas operasional secara efektif, efisien, dan terkontrol, khususnya pada kegiatan penjualan sebagai sumber utama pendapatan. Efektivitas penjualan sangat bergantung pada sistem informasi dan pengendalian internal agar transaksi berjalan akurat, cepat, dan sesuai prosedur (Rahmawati, 2022). Sistem Informasi Akuntansi (SIA) berperan penting dalam mengumpulkan, mencatat, mengolah, dan menyajikan data transaksi yang relevan bagi pengambilan keputusan serta memperkuat fungsi pengawasan internal (Putri & Nugraha, 2023).

Salah satu bagian penting dalam SIA adalah sistem informasi akuntansi penjualan yang berfungsi mencatat transaksi penjualan, mengelola data pelanggan, dan mengintegrasikan data penjualan dengan laporan keuangan. Sistem yang andal terbukti berpengaruh signifikan terhadap pengendalian internal dan efektivitas operasional perusahaan (Marselly et al., 2023). Selain itu, pengendalian internal penjualan yang efektif diperlukan untuk mencegah kesalahan, manipulasi data, perangkapan fungsi, serta potensi kehilangan pendapatan (Saragih & Ardila, 2024). Hubungan antara sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal bersifat saling melengkapi dalam menjaga ketertiban administrasi dan ketepatan laporan keuangan (Halim & Rahayu, 2022).

PT Arta Boga Cemerlang sebagai perusahaan distributor besar memiliki volume transaksi penjualan tinggi dengan proses administrasi yang kompleks, sehingga membutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan yang terstruktur. Namun, masih terdapat permasalahan seperti keterlambatan pencatatan transaksi, perbedaan data antarbagian, serta proses verifikasi yang memakan waktu lama karena sistem belum sepenuhnya terintegrasi. Kondisi tersebut berpotensi menghambat penyusunan laporan penjualan dan memengaruhi pengambilan keputusan manajerial. Sistem informasi akuntansi penjualan yang baik tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatat transaksi, tetapi juga sebagai sarana pengendalian dan pengawasan untuk meminimalkan kesalahan serta mencegah terjadinya *fraud* (Diana & Setiawati, 2017).

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa perusahaan distribusi sering menghadapi kendala dalam efektivitas pengendalian internal akibat keterlambatan input data dan kurangnya kompetensi sumber daya manusia dalam penggunaan sistem (Juwita & Ardiansyah, 2021). Keberhasilan sistem informasi akuntansi tidak hanya ditentukan oleh teknologi yang digunakan, tetapi juga oleh struktur pengendalian internal dan kompetensi karyawan (Rachman, 2020). Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT Arta Boga Cemerlang Kota Malang.

METODE

Penelitian ini berfokus pada pembahasan mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal pada aktivitas penjualan di PT Arta

Boga Cemerlang Kota Malang. Ruang lingkup penelitian mencakup analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan serta prosedur pengendalian internal yang diterapkan dalam kegiatan penjualan.

Penelitian ini dilaksanakan di PT Arta Boga Cemerlang Cabang Kota Malang yang berlokasi di Jl. Sunandar Priyo Sudarmo No. 27, Kecamatan Blimbing. Pemilihan informan dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu pemilihan informan secara sengaja berdasarkan pertimbangan tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian.

Informan dalam penelitian ini terdiri atas pimpinan perusahaan, meliputi direktur, manajer penjualan, dan manajer keuangan yang memahami kebijakan serta pengawasan sistem informasi akuntansi penjualan. Selain itu, informan juga mencakup staf akuntansi dan teknologi informasi yang bertanggung jawab terhadap penerapan, pencatatan, dan pengendalian sistem informasi akuntansi, serta staf penjualan, yaitu *sales* dan *sales admin*, yang terlibat langsung dalam aktivitas penjualan dan merupakan pengguna utama sistem informasi akuntansi.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa teknik guna memperoleh data yang akurat dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Teknik yang digunakan meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan manajer cabang, staf akuntansi, serta staf penjualan PT Arta Boga Cemerlang Cabang Malang untuk memperoleh informasi mendalam mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal. Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung proses pencatatan transaksi penjualan, mekanisme otorisasi, serta pengendalian dokumen. Selain itu, dokumentasi dilakukan dengan menelaah dokumen perusahaan yang relevan, seperti laporan penjualan, bukti transaksi, kebijakan internal, dan bagan alur sistem.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data deskriptif kualitatif yang bertujuan memberikan gambaran mendalam mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan di PT Arta Boga Cemerlang Kota Malang. Sumber data terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung melalui wawancara dan observasi terhadap informan penelitian, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen perusahaan, arsip, laporan, serta literatur yang relevan dengan topik penelitian.

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik deskriptif kualitatif dengan pendekatan teori yang relevan. Analisis dilakukan secara sistematis melalui beberapa tahapan, yaitu analisis struktur organisasi dan pembagian tugas, pemisahan tugas dan tanggung jawab, prosedur penjualan, evaluasi dokumen dan otorisasi, analisis bagan alur penjualan, serta penyusunan rekomendasi perbaikan. Teknik analisis ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan di PT Arta Boga Cemerlang Kota Malang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Persediaan Penelitian ini memberikan gambaran yang jelas mengenai alur pelaksanaan kegiatan penjualan, sehingga diperlukan penyusunan prosedur dan *flowchart* penjualan. Prosedur dan *flowchart* tersebut disusun untuk menggambarkan tahapan-tahapan kegiatan penjualan secara sistematis, mulai dari terjadinya transaksi hingga proses pelaporan, baik pada penjualan tunai maupun penjualan kredit. Dengan adanya prosedur dan *flowchart* ini, diharapkan dapat memudahkan pemahaman terhadap alur kerja, pembagian tugas antarbagian, serta mekanisme pengendalian internal yang diterapkan pada PT. Arta Boga Cemerlang Kota Malang.

Permasalahan pada penjualan tunai di PT. Arta Boga Cemerlang meliputi keterlambatan dalam proses transaksi, seperti proses verifikasi identitas dan kesalahan *input* data, serta keterlambatan dalam pelaporan penjualan yang menyebabkan data penjualan menjadi tidak akurat dan laporan penjualan tidak lengkap. Prosedur penjualan tunai diawali oleh bagian *admin* yang menerima pembayaran dari pelanggan dan mencatat transaksi tersebut ke dalam data pembayaran sebagai bukti telah terjadinya

penjualan tunai. Data pembayaran tersebut kemudian diteruskan kepada bagian kasir sebagai dasar pencatatan penerimaan kas.

Berdasarkan data pembayaran yang diterima dari *admin*, bagian kasir mencatat penerimaan kas dan menyusun Laporan Penerimaan Kas (LPK) yang dibuat rangkap tiga. LPK lembar pertama diserahkan kepada bagian MM sebagai dasar penyusunan laporan penjualan tunai, LPK lembar kedua disimpan oleh bagian kasir sebagai arsip, dan LPK lembar ketiga diserahkan kepada bagian LPK untuk keperluan pemeriksaan dan pengendalian. Selanjutnya, bagian keuangan menerima LPK lembar pertama dari bagian kasir dan menyusun Laporan Penjualan Tunai yang dibuat rangkap tiga sebagai laporan atas transaksi penjualan tunai yang telah terjadi. Bagian keuangan juga menyusun Laporan Penjualan Tunai (LPT) yang dibuat rangkap dua dan menyerahkannya kepada bagian Laporan Penerimaan Kas (LPK) untuk proses otorisasi. Bagian LPK kemudian menerima LPK dari bagian kasir dan LPT dari bagian keuangan untuk dilakukan pemeriksaan kesesuaian, khususnya terkait jumlah penerimaan kas dan nilai penjualan tunai. Apabila dokumen dinyatakan sesuai, bagian LPK melakukan otorisasi atas transaksi penjualan tunai tersebut, sehingga proses penjualan tunai dinyatakan selesai.

Permasalahan pada penjualan kredit di PT. Arta Boga Cemerlang meliputi ketidaklengkapan dokumen kredit serta kelemahan dalam pengelolaan data pelanggan. Dokumen kredit yang digunakan belum sesuai dengan prosedur yang seharusnya, khususnya Laporan Penerimaan Kas Piutang yang semestinya dibuat rangkap tiga, namun dalam pelaksanaannya hanya dibuat dua rangkap. Seharusnya, rangkap pertama diberikan kepada bagian piutang, rangkap kedua diserahkan kepada bagian keuangan, dan rangkap ketiga disimpan oleh bagian *admin* sebagai arsip sementara dengan penomoran yang berurutan berdasarkan nomor, angka, dan tanggal. Selain itu, terdapat permasalahan dalam pengelolaan data pelanggan, yaitu data pelanggan yang tidak lengkap, seperti tidak tercantumnya alamat *email* serta tempat dan tanggal lahir, serta tidak adanya proses *backup* data, sehingga berpotensi menimbulkan kehilangan data apabila terjadi kesalahan atau kerusakan sistem.

Prosedur penjualan kredit diawali oleh bagian *admin* dengan menyusun Faktur Penjualan Kredit (FPK) yang dibuat rangkap tiga sebagai bukti terjadinya transaksi penjualan secara kredit dan sebagai dasar pencatatan piutang. Faktur tersebut kemudian didistribusikan kepada bagian piutang dan pelanggan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Pelanggan menerima FPK sebagai dasar kewajiban pembayaran atas transaksi penjualan kredit, yang memuat informasi mengenai nilai penjualan, syarat pembayaran, serta tanggal jatuh tempo. Selanjutnya, bagian piutang menerima salinan FPK dan melakukan pengecekan terhadap jatuh tempo piutang pelanggan. Apabila piutang telah mendekati atau mencapai jatuh tempo, bagian piutang menyusun Surat Tagihan Piutang (STP) yang dibuat rangkap tiga sebagai sarana penagihan resmi kepada pelanggan.

Bagian keuangan kemudian menerima STP sebagai dasar pencatatan penerimaan kas dan menyusun Laporan Penerimaan Kas Piutang (LPKP) yang dibuat rangkap tiga sebagai bukti resmi penerimaan kas atas pelunasan piutang pelanggan. LPKP yang telah disusun selanjutnya didistribusikan kepada bagian terkait, yaitu bagian piutang dan *admin*, sebagai dasar pembaruan data piutang dan penyusunan laporan keuangan. Setelah seluruh dokumen dinyatakan lengkap dan sesuai, maka proses penjualan kredit dinyatakan selesai.

Mengevaluasi Dokumen – Dokumen Terkait

Pelaksanaan kegiatan penjualan di PT. Arta Boga Cemerlang Kota Malang didukung oleh berbagai dokumen yang berfungsi sebagai sarana pencatatan, pengendalian, dan otorisasi transaksi. Dokumen-dokumen tersebut memiliki peranan penting dalam memastikan bahwa proses penjualan, mulai dari pencatatan transaksi hingga pengiriman barang kepada pelanggan, dapat berjalan secara sistematis dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Dokumen yang digunakan dalam kegiatan penjualan antara lain *Pocokan*, Kertas Kerja Penjualan (KKP), Surat Order Pengiriman, serta Faktur

Penjualan, yang masing-masing memiliki fungsi tersendiri dalam mendukung efektivitas pengendalian internal perusahaan.

Faktur penjualan tenaga kerja harian lepas di PT. Arta Boga Cemerlang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan yang berkaitan dengan karyawan lepas harian, yaitu sopir atau *Area Sales Promotion* (ASP 1) dan pegawai gudang (PGT), yang sistem pembayarannya dilakukan secara tunai atau dengan jangka waktu yang sangat singkat. Karyawan lepas harian bekerja dari hari Senin hingga Sabtu dan menerima pembayaran setiap minggu berdasarkan tingkat kehadiran. Sebagai syarat administrasi, karyawan wajib menyerahkan dokumen pendukung berupa RPB, KTP, dan kwitansi pada hari kerja. Dalam faktur penjualan tenaga kerja harian lepas juga ditetapkan target penjualan yang harus dicapai oleh ASP atau sopir pengantaran, yaitu melayani minimal 40 pelanggan dengan total penjualan sebesar 300 karton sebagai bentuk pengendalian kinerja penjualan.

Faktur Penjualan Tunai (FPT) merupakan dokumen administrasi penjualan yang berfungsi sebagai alat pencatatan dan pengendalian transaksi penjualan yang dilakukan oleh salesman. Pengisian dokumen ini didasarkan pada data penjualan yang terjadi di lapangan, baik penjualan tunai maupun kredit. Selain mencatat transaksi penjualan, dokumen ini juga berkaitan dengan pencatatan biaya operasional yang menunjang kegiatan penjualan, seperti pengeluaran bahan bakar kendaraan untuk aktivitas penjualan dan pengiriman barang, serta tunjangan makan karyawan. Pengelolaan biaya operasional yang tercantum dalam dokumen ini menjadi bagian penting dalam menjaga kelancaran dan efisiensi kegiatan operasional perusahaan.

Faktur Penjualan dan Surat Order Pengiriman merupakan dokumen utama dalam proses penjualan yang berfungsi sebagai bukti transaksi dan dasar pelaksanaan pengiriman barang kepada pelanggan. Surat Order Pengiriman disusun berdasarkan pesanan pelanggan yang telah disetujui dan berfungsi sebagai perintah resmi kepada bagian gudang untuk menyiapkan serta mengeluarkan barang sesuai dengan jenis dan jumlah yang dipesan. Dokumen ini harus memperoleh otorisasi dari pihak yang berwenang sebagai bentuk pengendalian internal. Setelah barang dikirim, faktur penjualan diterbitkan sebagai bukti sah terjadinya transaksi penjualan yang memuat informasi mengenai identitas pelanggan, tanggal transaksi, rincian barang, harga, total penjualan, serta syarat pembayaran. Faktur tersebut menjadi dasar pencatatan penjualan oleh bagian administrasi dan keuangan serta sebagai alat pengendalian atas kesesuaian antara barang yang dikirim, pendapatan yang diterima, dan piutang yang timbul, sehingga proses penjualan dapat berjalan secara tertib dan dapat dipertanggungjawabkan.

Mengevaluasi Otorisasi Dokumen

Mengevaluasi otorisasi dokumen merupakan bagian penting dalam pengendalian internal penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang, yang bertujuan untuk memastikan bahwa setiap transaksi penjualan dan pengeluaran barang telah memperoleh persetujuan dari pihak yang berwenang. Dokumen-dokumen yang memerlukan otorisasi meliputi Surat Order Pengiriman, yang harus disetujui oleh bagian administrasi atau supervisor sebelum barang dikeluarkan dari gudang, faktur penjualan yang harus diverifikasi sebelum digunakan sebagai dasar pencatatan dan penagihan, serta Kertas Kerja Penjualan (KKP) yang perlu diperiksa untuk menjamin kesesuaian antara penjualan, pengiriman, dan penerimaan kas. Selain itu, laporan penjualan harian dan rekap penerimaan kas juga memerlukan pengesahan dari bagian keuangan atau pimpinan sebagai bentuk pengawasan dan pertanggungjawaban.

Tingkat otorisasi di PT. Arta Boga Cemerlang ditetapkan berdasarkan struktur organisasi dan pembagian tugas yang jelas. Salesman memiliki kewenangan untuk menerima pesanan, melakukan penjualan pocokan sesuai batas yang ditentukan, serta mengisi dokumen penjualan, namun tidak berwenang menyetujui diskon, perubahan harga, maupun syarat pembayaran tanpa persetujuan atasan. Bagian administrasi bertugas mengesahkan dokumen penjualan, gudang mengeluarkan barang berdasarkan surat order yang telah disetujui, bagian keuangan mengotorisasi penerimaan kas dan pencatatan piutang, sedangkan pimpinan memiliki otorisasi tertinggi dalam penetapan kebijakan dan pengesahan laporan penjualan.

Proses otorisasi dilaksanakan secara berjenjang untuk memastikan seluruh aktivitas penjualan berjalan sesuai prosedur dan kebijakan perusahaan. Otorisasi diawali oleh bagian administrasi penjualan melalui pemeriksaan kelengkapan dan kebenaran dokumen penjualan. Selanjutnya, bagian kasir melakukan otorisasi atas penerimaan pembayaran dengan mencocokkan bukti pembayaran dan faktur penjualan. Bagian keuangan kemudian melakukan pemeriksaan lanjutan dan mencatat transaksi ke dalam sistem akuntansi, sementara pimpinan memberikan pengawasan serta evaluasi akhir terhadap laporan penjualan guna memastikan tidak terjadi penyimpangan.

Secara umum, sistem otorisasi dokumen pada PT. Arta Boga Cemerlang telah berjalan cukup efektif karena didukung oleh struktur organisasi yang jelas dan pemisahan tugas antarbagian. Setiap transaksi penjualan melalui tahapan otorisasi yang berlapis, sehingga dapat meminimalkan risiko kesalahan dan penyimpangan. Namun demikian, masih terdapat potensi kelemahan, khususnya pada ketergantungan yang tinggi terhadap salesman dalam pengisian dokumen penjualan tenaga kerja harian lepas, pengawasan yang belum sepenuhnya dilakukan secara *real time*, kemungkinan terjadinya rangkap fungsi pada kondisi tertentu, serta pemeriksaan kepatuhan prosedur yang belum dilakukan secara konsisten.

Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, perusahaan disarankan untuk meningkatkan pengawasan terhadap aktivitas salesman melalui pemeriksaan rutin dan verifikasi silang oleh bagian administrasi, memperkuat pemisahan tugas agar tidak terjadi rangkap fungsi antara penjualan, penerimaan kas, dan pencatatan, serta menerapkan pemeriksaan dokumen secara berkala dan tepat waktu. Selain itu, perusahaan perlu menetapkan batas wewenang yang lebih tegas disertai prosedur persetujuan tertulis untuk diskon, perubahan harga, dan syarat pembayaran, serta melakukan evaluasi dan pelatihan berkala kepada karyawan guna meningkatkan kepatuhan terhadap prosedur penjualan dan sistem otorisasi.

Analisis Bagan Alir Penjualan

Bagan alir penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang menunjukkan bahwa proses penjualan telah disusun secara sistematis dan dapat dilakukan melalui beberapa tahapan yang saling berkaitan. Alur penjualan dimulai dari penerimaan pesanan oleh salesman yang sekaligus melakukan pengisian dokumen penjualan. Dokumen tersebut kemudian diperiksa dan diotorisasi oleh bagian administrasi penjualan sebelum barang dikeluarkan oleh bagian gudang berdasarkan Surat Order Pengiriman yang telah disetujui. Selanjutnya, pembayaran diterima oleh bagian kasir dan dicatat oleh bagian keuangan, sedangkan pimpinan melakukan pengawasan melalui peninjauan laporan penjualan. Secara umum, alur penjualan ini telah menunjukkan adanya pemisahan tugas dan mekanisme otorisasi yang memadai, meskipun tetap memerlukan pengawasan yang konsisten agar dapat berjalan secara optimal.

Meskipun alur penjualan telah disusun dengan baik, masih terdapat beberapa kelemahan yang berpotensi memengaruhi efektivitas proses penjualan. Ketergantungan yang tinggi pada salesman dalam penerimaan pesanan dan pengisian dokumen penjualan meningkatkan risiko terjadinya kesalahan pencatatan. Selain itu, pemeriksaan dan otorisasi dokumen penjualan belum sepenuhnya dilakukan secara *real time*, sehingga berpotensi menimbulkan keterlambatan dalam proses pengeluaran barang. Terdapat pula kemungkinan ketidaksesuaian antara dokumen penjualan, pengeluaran barang, dan penerimaan pembayaran, serta potensi rangkap fungsi, khususnya antara penerimaan kas dan pencatatan transaksi. Kondisi tersebut diperparah dengan penerapan prosedur penjualan yang belum sepenuhnya konsisten di setiap tahapan.

Setiap tahapan dalam alur penjualan juga menimbulkan biaya operasional yang perlu dikelola secara efisien. Pada tahap penerimaan pesanan dan pengisian dokumen oleh salesman, perusahaan menanggung biaya tenaga kerja dan biaya administrasi, termasuk pencetakan faktur dan Kertas Kerja Penjualan (KKP). Ketidaktepatan pengisian dokumen dapat menimbulkan biaya tambahan akibat koreksi dan keterlambatan proses. Pada tahap pemeriksaan dokumen dan pengeluaran barang, perusahaan menanggung biaya pengawasan, biaya operasional gudang, serta biaya distribusi.

Ketidakefisienan pada tahap ini dapat meningkatkan biaya penyimpanan dan risiko kerusakan atau kehilangan barang. Selanjutnya, pada tahap penerimaan pembayaran dan pencatatan keuangan, timbul biaya pengelolaan kas dan administrasi piutang, di mana keterlambatan pembayaran pelanggan dapat menambah biaya penagihan serta mengganggu arus kas perusahaan.

Secara keseluruhan, alur penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang dinilai cukup efektif karena telah melibatkan beberapa bagian dengan tugas dan wewenang yang jelas serta dilengkapi dengan dokumen pendukung dan otorisasi berjenjang. Hal ini memungkinkan setiap transaksi penjualan dapat ditelusuri dan dikendalikan dengan baik. Namun, efektivitas alur penjualan masih dapat ditingkatkan melalui pengawasan yang lebih konsisten, khususnya pada tahap awal penjualan dan pemeriksaan dokumen, agar seluruh proses dapat berjalan tepat waktu dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.

Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, terdapat peluang perbaikan dalam proses penjualan, antara lain dengan meningkatkan pengawasan pada tahap penerimaan pesanan dan pengisian dokumen oleh salesman, mempercepat proses pemeriksaan dan otorisasi dokumen penjualan, serta memperkuat pemisahan tugas antara penerimaan kas dan pencatatan transaksi. Selain itu, alur penjualan perlu disesuaikan agar pemeriksaan dokumen dapat dilakukan secara tepat waktu dan berjenjang, disertai dengan peningkatan evaluasi dan pengawasan rutin oleh pimpinan terhadap laporan penjualan.

Sebagai tindak lanjut, rekomendasi perbaikan yang dapat diterapkan meliputi peningkatan pengawasan terhadap aktivitas salesman dalam penerimaan pesanan dan pengisian dokumen penjualan, memastikan pemeriksaan serta otorisasi dokumen dilakukan secara tepat waktu dan berjenjang, mempertegas pemisahan tugas antara penjualan, penerimaan kas, dan pencatatan akuntansi, melakukan pencocokan rutin antara dokumen penjualan, pengeluaran barang dari gudang, dan penerimaan pembayaran, serta meningkatkan evaluasi dan pengawasan berkala oleh pimpinan terhadap laporan penjualan guna memperkuat efektivitas pengendalian internal.

Rekomendasi Atas Bagan Alir Penjualan

Berdasarkan hasil analisis bagan alir penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang, dapat direkomendasikan beberapa langkah perbaikan guna meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan keandalan proses penjualan dengan mempertimbangkan aspek pengendalian internal, ketepatan waktu proses, serta efisiensi biaya operasional. Perusahaan disarankan untuk memperkuat pengawasan pada tahap awal penjualan, khususnya dalam penerimaan pesanan dan pengisian dokumen oleh salesman, serta mempercepat proses pemeriksaan dan otorisasi dokumen melalui penetapan batas waktu dan alur persetujuan yang jelas agar keterlambatan pengeluaran barang dapat diminimalkan.

Perusahaan perlu mempertegas pemisahan tugas antara fungsi penjualan, penerimaan kas, dan pencatatan akuntansi, serta melakukan pencocokan dokumen secara rutin antara dokumen penjualan, pengeluaran barang, dan penerimaan pembayaran. Pimpinan juga diharapkan meningkatkan evaluasi dan pengawasan berkala terhadap laporan penjualan guna memastikan ketepatan waktu dan keakuratan data. Dengan menerapkan rekomendasi tersebut, diharapkan bagan alir penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang dapat berjalan lebih efektif dan efisien, serta mendukung penyediaan informasi penjualan yang andal sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan yang sangat penting dalam mendukung pencatatan dan pelaporan transaksi penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang Kota Malang. Sistem ini mampu mengotomatisasi proses pencatatan transaksi penjualan sehingga dapat mengurangi kesalahan pencatatan dan meningkatkan efisiensi kerja. Selain itu, sistem informasi akuntansi penjualan juga meningkatkan akurasi dan kelengkapan data penjualan, yang berdampak pada peningkatan kualitas laporan keuangan. Melalui pemanfaatan sistem yang terintegrasi, laporan penjualan dapat dihasilkan secara tepat waktu

dan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial. Integrasi data penjualan dengan sistem lain, seperti sistem persediaan dan sistem akuntansi, turut meningkatkan efisiensi operasional serta konsistensi informasi yang dihasilkan.

Selain mendukung pencatatan dan pelaporan, sistem informasi akuntansi penjualan juga berperan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan pada PT. Arta Boga Cemerlang Kota Malang. Penerapan sistem ini memungkinkan proses pengendalian internal dilakukan secara lebih terstruktur melalui otomatisasi pengendalian, penerapan kebijakan dan prosedur yang jelas, serta pengawasan terhadap transaksi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan dapat membantu mendeteksi transaksi yang tidak wajar atau mencurigakan, sehingga potensi kesalahan dan kecurangan dapat diminimalkan. Selain itu, pengaturan akses dan otorisasi dalam sistem memastikan bahwa hanya pihak yang berwenang yang dapat mengakses dan mengubah data penjualan, sehingga keamanan dan keandalan data dapat terjaga.

Lebih lanjut, sistem informasi akuntansi penjualan juga berperan dalam mengidentifikasi kendala dan hambatan yang dihadapi oleh PT. Arta Boga Cemerlang Kota Malang. Melalui sistem yang terstruktur, perusahaan dapat mengidentifikasi kelemahan dalam sistem pengendalian internal yang sedang berjalan, baik dari aspek prosedur maupun pelaksanaan. Pengaturan akses dan otorisasi yang tepat membantu perusahaan dalam mengendalikan penggunaan sistem serta mencegah penyalahgunaan data penjualan. Dengan demikian, sistem informasi akuntansi penjualan tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan transaksi, tetapi juga sebagai sarana evaluasi dan perbaikan berkelanjutan guna meningkatkan efektivitas.

DAFTAR RUJUKAN

- Diana, Anastasia & Setiawati, Lilis. (2017). Sistem Informasi Akuntansi penjualan. Reverensi Buku, 45–46.
- Halim, A., & Rahayu, S. (2022). Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terintegrasi terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Perusahaan Dagang. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Teknologi Informasi*, 19(2), 112–125.
- Hidayat, A., & Rini, S. (2022). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Digital dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Penjualan pada Perusahaan Distribusi Barang Konsumsi. *Jurnal Akuntansi Kontemporer Indonesia*, 4(1), 33–47.
- Juwita, R., & Ardiansyah, M. (2021). Kendala Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Dampaknya terhadap Pengawasan Internal Perusahaan Ritel. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 9(2), 98–108.
- Lestari, M. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Pengendalian Internal Penjualan pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia*, 7(1), 45–56.
- Mulyadi. 2008. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Salemba Empat. PT. Sumbermas Artabahagia. Jakarta: https://www.academia.edu/33476386/Sistem_Informasi_Akuntansi_Sistem_Penjualan_Kredit_dan_Piutang.docx?email_work_card=view-paper.
- Marselly, E., Rachman, A., & Jasmadeti, L. (2023). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Perusahaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 5(2), 76–88.
- Nugroho, T. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai Alat Pengendalian dan Pencegahan Fraud Internal pada Perusahaan Distribusi. *Jurnal Akuntansi dan Audit Indonesia*, 27(3), 201–213.
- Putri, D. A., & Nugraha, F. (2023). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Kualitas Informasi Keuangan dan Pengendalian Internal. *Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, 5(1), 1–12.
- Putra, R. A. (2021). Peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efisiensi Proses Penjualan pada Perusahaan Ritel Modern. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, 6(2), 88–99.

- Rahmawati, E. (2022). Efektivitas Aktivitas Penjualan ditinjau dari Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal. *Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis*, 10(3), 213–225.
- Rachman, A. (2020). Faktor Keberhasilan Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Perusahaan Distribusi. *Jurnal Riset Sistem Informasi Akuntansi*, 8(2), 77–89.
- Saragih, M., & Ardila, S. (2024). Kelemahan Pengendalian Internal Penjualan dan Dampaknya terhadap Efektivitas Operasional Perusahaan Distribusi. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Modern*, 5(1), 1–10.
- Sari, D. P. (2020). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Efektivitas Pengendalian Internal pada Perusahaan Dagang. *Jurnal Ekonomi dan Akuntansi Indonesia*, 8(1), 45–56.
- Turmudi, A. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai untuk Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT. Lawsim Zecha.