

# ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. GUNUNG SELAMAT LESTARI LABUHAN BATU SELATAN

**Martha S. P. Simanjuntak, DIMITA H. P. Purba, Mitha C. Ginting**

Program Studi S1 Akuntansi, Universitas Methodist Indonesia

Email: [marthasiska96@yahoo.co.id](mailto:marthasiska96@yahoo.co.id)

## ABSTRACT

*The purpose of this research is to find and analyze information system accounting sales in increase internal control sales in PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan in 2017-2018. The kind of data that used in this research was secondary data . The data sourced of the document PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan of history that company , the structure of the organization picture and accounting sales information system . Technique analysis the data used is the method descriptive. Based on the discussion of the results research known parts involved in sales in PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan is buyers , sales division , part ktu or administration , a part of the barn , part bookkeeping . Function related in accounting sales information system is a function sales , function the warehouse and function book keeping. Inform system Accounting information system sales to increase sales in PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan has not materialized effectively and efficiently.*

**Keyword:** Information System, Sales, Internal Control.

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan pada tahun 2017-2018. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data tersebut bersumber dari dokumen PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan berupa sejarah berdirinya perusahaan, gambaran struktur organisasi dan sistem informasi akuntansi penjualan. Teknik analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif. Berdasarkan pembahasan hasil penelitian diketahui bagian-bagian yang terlibat dalam penjualan pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan adalah pembeli, bagian penjualan, bagian KTU atau administrasi, bagian gudang, bagian pembukuan. Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan adalah fungsi penjualan, fungsi gudang dan fungsi pembukuan. Sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan belum terlaksana secara efektif dan efisien.

**Kata Kunci:** Sistem Informasi, Penjualan, Pengendalian Intern.

## PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi yang sangat pesat pada masa sekarang ini, menuntut kemampuan perusahaan dalam mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif.

Sehingga perusahaan dituntut untuk mampu mengelola perusahaannya dengan sebaik mungkin agar tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba yang maksimal dapat tercapai. Untuk mampu mengelola perusahaan dengan

baik dibutuhkan suatu sistem informasi akuntansi yang mengatur di dalamnya. Salah satu aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan adalah penjualan yang merupakan sumber pendapatan penting bagi perusahaan, aktivitas ini akan berjalan dengan baik apabila terdapat suatu pengendalian intern yang berfungsi untuk mengawasi kegiatan penjualan tersebut.

Sistem informasi akuntansi penjualan diharapkan dapat menjadi suatu alat yang mampu menjadi sarana untuk manajemen dapat meningkatkan suatu struktur pengendalian intern yang maksimal dalam perusahaan. Sistem Informasi Akuntansi merupakan bagian yang paling penting dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan. Suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif juga sangat penting bagi keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba yang ditetapkan dalam jangka panjang suatu perusahaan atau organisasi yang berorientasi pada laba.

Hal ini disebabkan selain menyediakan informasi yang dibutuhkan pihak manajemen untuk mengambil keputusan, sistem informasi akuntansi juga berfungsi untuk menyediakan pengendalian intern yang memadai terhadap semua asset perusahaan. Untuk itu, perusahaan harus menetapkan sistem informasi akuntansi yang sesuai kebutuhannya, agar perusahaan dapat beroperasi secara efektif dan efisien. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan untuk mencapai tujuan dalam mendapatkan laba. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berdampak pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan.

Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian intern perusahaan. Penjualan dilakukan karena adanya keterkaitan hubungan dalam memperoleh sesuatu dalam

proses transaksi. Dalam aktivitas penjualan perusahaan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tetapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat dengan baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Pengendalian intern merupakan hal yang mendasar dalam sistem akuntansi. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern berfungsi untuk mengamankan harta perusahaan, mencegah penggunaan sumber daya yang tidak efisien, serta mendorong ditaatinya kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan sebelumnya, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Sistem informasi akuntansi dan struktur pengendalian intern penjualan keduanya saling berkaitan, struktur pengendalian intern penjualan tidak mungkin berjalan tanpa adanya sarana atau alat untuk menjalankannya, yaitu sistem informasi akuntansi.

PT. Gunung Selamat Lestari terletak di daerah Labuhanbatu Selatan yang bergerak di bidang pengelolaan dan pemasaran hasil perkebunan kelapa sawit berupa minyak sawit (CPO) dan inti sawit (*palm kernel oil*). Salah satu sumber penghasilan perusahaan ini bersumber dari hasil penjualan minyak sawit (CPO), baik secara tunai maupun secara kredit. Agar kegiatan penjualan terlaksana secara efektif, perusahaan menetapkan sistem informasi akuntansi penjualan sebagai dasar pedoman kerja dan dasar peningkatan pengendalian intern perusahaan. Dimana sistem informasi akuntansi penjualan yang baik merupakan gambaran dari pengendalian intern yang baik pula.

Permasalahan yang sering terjadi dalam kegiatan penjualan produk adalah adanya keterlambatan pemberian bukti-bukti transaksi pembayaran produk oleh pembeli kepada bagian pembukuan yang mengakibatkan terhambatnya penyelesaian tugas bagian pembukuan dalam menyelesaikan tugasnya dengan tepat waktu, pesanan pelanggan yang dikirimkan tidak sesuai dengan jumlah yang diorder oleh pelanggan yang mengakibatkan perusahaan mendapatkan complain dari pelanggan dan memberikan efek buruk bagi penjualan perusahaan. Ini merupakan gambaran dari sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan yang diterapkan oleh perusahaan masih kurang memadai. Sedangkan sistem informasi akuntansi dikatakan memuaskan apabila didalamnya terdapat pengendalian intern yang baik.

Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui dan menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan yang berlokasi di Jl. Lintas Sumatera, Desa Pekan Tolan, Kecamatan Kampung Rakyat, Kabupaten Labuhan Batu Selatan, Provinsi Sumatera Utara.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif, yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder, yaitu : data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi dan tidak memerlukan pengolahan lebih lanjut, yang berupa publikasi maupun data perusahaan sendiri antar lain sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan pada perusahaan dan data lain yang diperlukan penulis yang

berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan.

Variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah segala sesuatu data yang ditetapkan oleh peneliti untuk dikumpulkan dan diambil dalam kesimpulan untuk penelitian ini. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Intern Penjualan.

Definisi Operasional yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Aktivitas Penjualan adalah aktivitas atau bisnis menjual minyak sawit (CPO) pada tahun 2017-2018. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia minyak sawit (CPO) memberikan kepemilikan suatu produk kepada pembeli untuk suatu harga tertentu.
2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan adalah metode dan prosedur order yang dilakukan untuk produk minyak sawit (CPO) pada tahun 2017-2018 yang melaksanakan kegiatan penjualan, baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit.
3. Pengendalian Intern Penjualan adalah suatu proses yang dijalankan oleh pihak manajemen dan personel lain entitas yang di desain untuk memberikan gambaran tentang penjualan, efektivitas dan efisiensi kegiatan penjualan dan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku.
4. Laporan Penjualan adalah suatu laporan yang berisi tentang transaksi penjualan minyak sawit (CPO) pada tahun 2017-2018 baik itu per pelanggan maupun perinciannya. Laporan penjualan berisikan informasi periode penjualan, nama barang, harga jual barang, jumlah barang yang terjual, total penjualan masing – masing barang dan total penjualan secara keseluruhan.

Untuk mendapatkan data-data sehubungan dengan penelitian ini, maka peneliti

menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Penelitian pustaka  
Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan dan teori sebagai landasan teoritis untuk membandingkannya dengan praktek di lapangan. Bahan dan teori ini bersumber dari buku ilmiah, bahan kuliah, diktat maupun artikel-artikel yang berhubungan dengan skripsi ini.
2. Penelitian Lapangan  
Penelitian lapangan dilakukan dengan mendatangi perusahaan untuk mendapatkan data-data yang relevan dengan topik yang diteliti. Penelitian lapangan dilakukan dengan cara:
  - a. Observasi  
Dengan melakukan pengamatan langsung terhadap dokumen dan aktivitas yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan
  - b. Wawancara  
Dengan melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak perusahaan, khususnya pada bagian yang berkaitan dengan penelitian.
  - c. Teknik dokumentasi  
Merupakan teknik pengumpulan data yang sudah diolah sebelumnya dari objek penelitian berupa sejarah berdirinya perusahaan, gambar struktur organisasi, data penjualan dan sistem informasi akuntansi penjualan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Gunung Selamat Lestari Labuhan Batu Selatan merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan kelapa sawit. Sumber pendapatan bagi perusahaan PT. Gunung Selamat Lestari Labuhan Batu Selatan yakni salah satunya berasal dari penjualan hasil

pengolahan kelapa sawit yang berupa minyak sawit (*CPO*).

Adapun fungsi-fungsi yang terkait dalam kegiatan penjualan adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan  
Fungsi penjualan ini berada ditangan bagian penjualan dilaksanakan oleh staff bagian penjualan, bertanggung jawab dan bertugas menerima order dari pembeli, membuat perjanjian kontrak penjualan dan faktur penjualan, serta menentukan tanggal pengiriman barang yang telah diorder sesuai alamat yang diberikan oleh pembeli.
2. Fungsi Gudang  
Fungsi gudang ini berada ditangan kepala gudang, bertugas dan bertanggung jawab untuk mengkoordinir dan mengendalikan persediaan minyak sawit (*CPO*) dan mempersiapkan barang yang diorder pembeli serta menyerahkan barang ke pihak pengiriman. Fungsi gudang membuat rekapitulasi harga pokok penjualan. Fungsi gudang ini selalu membuat laporan persediaan barang secara rutin.
2. Fungsi Pembukuan  
Bagian pembukuan diberikan tanggungjawab untuk memeriksa bukti-bukti transaksi dan menyimpannya sebagai arsip bagi perusahaan. Pada saat tanggal jatuh tempo pembayaran, bagian pembukuan mengirimkan faktur penjualan dan surat tagihan kepada pembeli yang bertujuan untuk mengingatkan pelanggan mengenai tanggal jatuh tempo pembayaran sesuai yang tercatat dalam kontrak penjualan. Menerima pembayaran dari pembeli sesuai dengan yang tertera pada kontrak penjualan dan faktur penjualan. Membubuhkan Cap lunas pada semua faktur yang dibawa oleh pembeli. Lalu dilakukan pencatatan penjualan ke dalam buku besar, jurnal penjualan serta jurnal penerimaan kas.  
Menurut teori pengendalian intern yang baik, harus terdapat pemisahan antara fungsi gudang dan fungsi pengiriman, serta pemisahan

antara fungsi akuntansi dan fungsi pembukuan serta fungsi penagihan. Pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuha Batu Selatan yang telah dijelaskan diatas dapat dilihat pemisahan antara fungsi-fungsi tersebut belum dilakukan secara jelas. Fungsi penjualan di tangani oleh bagian penjualan, fungsi gudang dan fungsi pengiriman ditangani oleh satu bagian yaitu bagian gudang serta fungsi pembukuan, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan ditangani oleh bagian pembukuan.

Dengan demikian pemisahan fungsi-fungsi pada perusahaan belum menunjukkan prosedur penjualan yang seharusnya, karena masih terjadi rangkap tugas atau satu bagian tidak hanya memiliki satu fungsi atau tanggungjawab melainkan memiliki 2 atau bahkan lebih fungsi dan tanggungjawab yang harus dikerjakan. Keadaan ini tidak sesuai dengan prinsip pengendalian intern yang baik karena memungkinkan terjadi kesalahan dalam proses bekerja suatu bagian dan keadaan ini dapat memungkinkan terjadinya kecurangan yang dilakukan dalam proses penjualan karena tidak terdapat pemisahan fungsi atau tanggungjawab yang efektif dan efisien.

Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan ini yaitu:

1. Laporan hasil tender : Berisi tentang nama pembeli, alamat, kuantitas dan harga per kilogram minyak sawit (CPO) yang dimenangkan melalui tender atau lelang dan ditandatangani oleh kepala bagian penjualan.
2. Laporan Penjualan : Berisi tentang kumpulan informasi penjualan atau order penjualan dari pelanggan yang disajikan sebagai bahan pencatatan dan analisa penjualan dan ditandatangani oleh kepala bagian penjualan.
3. Kontrak penjualan : Berisi perjanjian antara pihak perusahaan dengan pembeli.

Dalam kontrak penjualan tersebut dicantumkan secara lengkap mengenai identitas pembeli, jumlah dan harga order, proses pengiriman order, cara pengangkutan, asuransi barang selama dalam perjalanan, proses pembayaran, hak dan kewajiban pembeli, serta hak dan kewajiban perusahaan kepada pembeli dan ditandatangani oleh mill manager

4. Surat izin pengisian barang : Merupakan surat izin pengisian barang ke dalam kendaraan yang dipakai untuk membawa minyak sawit (CPO) ditandatangani oleh mill manager dan ktu.
5. Bukti penyerahan barang : Merupakan bukti bahwa barang yang diorder pembeli sudah diterima dan sebagai buktinya orang yang menerima harus menandatangani bukti penyerahan barang.
6. Bukti penerimaan kas : Berisi informasi mengenai jumlah uang yang dibayarkan oleh pembeli, baik secara tunai, cek dan transfer melalui rekening milik perusahaan. Jika pembayaran dilakukan secara tunai melalui bagian pembukuan, maka bagian pembukuan harus menyetorkan uang tersebut pada hari yang sama ke bank. Jika pembayaran dilakukan oleh pembeli mendekati tutup jam kerja kantor, maka uang yang diterima tersebut dapat disimpan di brankas perusahaan.

PT. Gunung Selamat Lestari terletak di daerah Labuhanbatu Selatan yang bergerak di bidang pengelolaan dan pemasaran hasil perkebunan kelapa sawit berupa minyak sawit (CPO) dan inti sawit (*palm kernel oil*). Salah satu sumber penghasilan perusahaan ini bersumber dari hasil penjualan minyak sawit (CPO), baik secara tunai maupun secara kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan sebagai salah satu bagian dari keseluruhan sistem informasi akuntansi yang dirancang dan diimplementasikan mengenai tahap-tahap atau

tata cara kegiatan penjualan, pengendalian intern penjualan juga sangat dibutuhkan dalam mengawasi semua kegiatan penjualan agar dapat berjalan sesuai dengan sistem yang ada di dalam perusahaan.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan, perusahaan dapat mengidentifikasi apabila terjadi masalah atau kesalahan yang menimbulkan resiko kerugian bagi perusahaan. Dalam sistem informasi akuntansi penjualan, PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan menetapkan fungsi-fungsi yang terlibat dalam kegiatan penjualan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan, maka perusahaan mampu mengendalikan kegiatan penjualan secara efektif dan efisien.

PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan telah menetapkan kebijakan bahwa setiap terjadi transaksi penjualan tidak boleh dilaksanakan oleh satu orang atau satu bagian saja tanpa campur tangan bagian lainnya. Hal ini dilakukan untuk menciptakan sistem pengendalian intern penjualan yang efektif dan efisien. Setiap kontrak penjualan dan faktur penjualan memiliki nomor urut tercetak dan penggunaannya harus dipertanggungjawabkan oleh bagian penjualan. Fungsi yang terdapat dalam sistem informasi akuntansi penjualan adalah fungsi penjualan, fungsi gudang dan fungsi pembukuan.

Fungsi penjualan diberikan tanggungjawab untuk menerima order dari pembeli, mengundang calon pembeli mengikuti tender, membuat perjanjian kontrak penjualan dan faktur penjualan, serta menentukan tanggal pengiriman barang yang telah diorder pembeli. Fungsi gudang diberikan tanggungjawab untuk mengkoordinir, mengendalikan persediaan, mempersiapkan pengiriman barang yang diorder pembeli serta menyerahkan barang ke pihak

pengiriman. Setiap pengeluaran barang dicatat dalam kartu *stock* dan penambahan barang dari pabrik kelapa sawit akan menambahkan persediaan minyak sawit (CPO). Fungsi gudang membuat rekapitulasi harga pokok penjualan.

Melaksanakan pengiriman barang yang diorder pembeli sesuai yang tercantum dalam perjanjian kontrak penjualan. Bagian pembukuan diberikan tanggungjawab untuk memeriksa bukti-bukti transaksi dan menyimpannya sebagai arsip bagi perusahaan. Pada saat tanggal jatuh tempo pembayaran, bagian pembukuan mengirimkan faktur penjualan dan surat tagihan kepada pembeli yang bertujuan untuk mengingatkan pelanggan mengenai tanggal jatuh tempo pembayaran sesuai yang tercatum dalam kontrak penjualan. Lalu dilakukan pencatatan penjualan ke dalam jurnal dan penerimaan kas. namun Menurut teori pengendalian intern yang baik, harus terdapat pemisahan antara fungsi gudang dan fungsi pengiriman, serta pemisahan antara fungsi akuntansi dan fungsi pembukuan serta fungsi penagihan.

Namun pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhan Batu Selatan terdapat pemisahan antara fungsi-fungsi tersebut belum dilakukan secara jelas. Fungsi penjualan di tangani oleh bagian penjualan, fungsi gudang dan fungsi pengiriman ditangani oleh satu bagian yaitu bagian gudang serta fungsi pembukuan, fungsi akuntansi dan fungsi penagihan ditangani oleh bagian pembukuan. Dengan demikian pemisahan fungsi-fungsi pada perusahaan belum menunjukkan prosedur penjualan yang seharusnya, karena masih terjadi rangkap tugas atau satu bagian tidak hanya memiliki satu fungsi atau tanggungjawab melainkan memiliki 2 atau bahkan lebih fungsi dan tanggungjawab yang harus dikerjakan.

Keadaan ini tidak sesuai dengan prinsip pengendalian intern yang baik karena memungkinkan terjadi kesalahan dalam proses

bekerja suatu bagian dan keadaan ini dapat memungkinkan terjadinya kecurangan yang dilakukan dalam proses penjualan karena tidak terdapat pemisahan fungsi atau tanggungjawab yang efektif dan efisien. Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan yaitu laporan hasil tender, kontrak penjualan, surat izin pengisian barang, bukti penyerahan barang, bukti penerimaan kas. Bagian-bagian yang terlibat dalam proses penjualan adalah pembeli, bagian penjualan, bagian KTU, bagian gudang, bagian pembukuan.

Sistem penjualan yang diterapkan PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan adalah melalui sistem tender. Kegiatan penjualan dimulai dengan adanya pembeli yang mendaftarkan diri menjadi peserta tender melalui bagian penjualan. Jika memenangkan tender, bagian penjualan membuat laporan hasil tender dan perjanjian kontrak penjualan dengan mencantumkan kuantitas dan harga minyak sawit (CPO) yang diorder, serta syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh kedua belah pihak. Berdasarkan kontrak penjualan, bagian gudang mengirimkan order sesuai dengan jumlah yang diorder. Bagian pembukuan menerima laporan hasil tender, kontrak penjualan dan faktur penjualan dari bagian penjualan, kemudian melakukan pemeriksaan untuk mengecek kebenaran bukti-bukti transaksi penjualan yang telah dilakukan oleh bagian penjualan. Jika bukti-bukti transaksi tersebut dinilai sudah memadai, maka seluruh bukti-bukti transaksi tersebut dicatat ke dalam jurnal penjualan, buku besar dan jurnal penerimaan kas.

Berdasarkan informasi yang diperoleh saat dilakukan observasi langsung diketahui bahwa bukti-bukti transaksi pembayaran produk kadang terlambat sampai ke bagian pembukuan.

Terkadang ada hambatan yang menyebabkan keadaan ini terjadi misalnya si pembeli sedang tidak berada di kota tempat ia

membeli barang sehingga dia melakukan pembayaran melalui transfer ke rekening perusahaan maka otomatis bukti pembayaran akan terlambat diberikan ke bagian pembukuan dikarenakan si pembeli sedang berada di kota yang berbeda dengan perusahaan tersebut. Akibatnya terdapat perbedaan tanggal terjadinya transaksi dengan tanggal pencatatan ke dalam buku besar, jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas.

Pesanan pelanggan yang dikirimkan tidak sesuai dengan jumlah yang diorder oleh pelanggan dalam kontrak penjualan, ini terjadi karena terkadang produksi minyak sawit (CPO) mengalami penurunan dikarenakan tandan buah segar (TBS) yang masuk ke bagian produksi jumlahnya sedikit maka dari itu mencegah situasi ini terjadi, perusahaan mengambil kebijakan dengan cara mengirimkan orderan secara berkala atau bertahap kepada pembeli dengan waktu yang baru disepakati oleh pihak pembeli dan perusahaan.

Dari uraian tersebut, dapat dikatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan belum terlaksana secara efektif dan efisien. Dengan demikian hipotesis diterima.

## KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah dianalisis dapat dibuat beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Perusahaan memiliki bagian-bagian yang terlibat dalam penjualan PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan yaitu pembeli, bagian penjualan, bagian KTU atau administrasi, bagian gudang, bagian pembukuan, pimpinan. Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan yaitu fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pembukuan. Perusahaan tidak memiliki bagian pengiriman yang dapat

- berbagi tugas dan tanggungjawab dengan bagian gudang dan tidak memiliki bagian keuangan yang dapat mempermudah pekerjaan bagian pembukuan dalam proses penerimaan pembayaran dari para pelanggan.
2. Pengendalian intern penjualan pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan masih belum memadai. Hal tersebut disebabkan masih terdapatnya beberapa kelemahan pada unsur-unsur pengendaliannya yaitu pada aktivitas pengendalian. Pada aktivitas pengendalian, PT. Gunung Selamat Lestari Labuhanbatu Selatan belum mampu menerapkan pemisahan tugas dan tanggungjawab yang memadai. Kelemahan ini dapat menyebabkan hilangnya harta milik perusahaan serta kurang handalnya informasi yang dihasilkan.
  3. Sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian intern penjualan belum terlaksana secara efektif dan efisien. Dengan demikian hipotesis diterima.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Diana, A., dan Setiawati, L., 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Andi: Jakarta.
- Hall A. James. 2014. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Pertama. Buku Satu, Terjemahan, Amir Abadi Yusuf, Salemba Empat.
- Hery. 2013. *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.
- Krismiaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mulyadi. 2011. *Auditing Buku 1*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga. Cetakan Keempat. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi Kelima. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Nitisemito. 2015. *Manajemen Personalialia (Manajemen Sumber Daya Manusia)*.

- Edisi Kelima. Cetakan Keempat Belas. Ghalia.
- Purba, D.H.P., 2018. Sistem Informasi Akuntansi Penggajian dan Pengupahan: Studi Kasus pada Sebuah Rumah Sakit. *Jurnal Manajemen*. 4(1). 15-22.
- Reeve, James M; Warren, Carl S dan Duchac, Jonathan E. 2011. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Buku Satu. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Romney, Paul John Steinbart. 2014. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sitorus, S.P., dan Rumapea, M., 2017. Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan dan Penerimaan Kas pada PT. Telkom Medan. *METHOMIKA: Jurnal Manajemen Informatika dan Komputersasi Akuntansi*. 1(1). 1-9.
- Sumarsan, T., 2013. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Penerbit Indeks
- Swasta, B., 2016. *Manajemen Penjualan*. Edisi 7. Jakarta: Gramputindo.
- TMBooks. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Penerbit ANDI
- Wiratna V. S., 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.