

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada Tridjaya Elektronik Cabang Bahu Malalayang Kota Manado

Tesalonika Agow¹, Rudy J. Pusung², Meily Y. B. Kalalo³

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado, Manado, Indonesia

Article Info

Article history:

Received Januari 10, 2026

Revised Januari 13, 2026

Accepted Januari 20, 2026

Kata Kunci:

Sistem Informasi Akuntansi,
Penjualan,
Pengendalian Internal

Keywords:

Accounting Information
System,
Sales,
Internal Control

ABSTRAK

Dalam era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk mampu mengelola data dan informasi secara efektif dan efisien. Salah satu sistem yang berperan penting dalam mendukung kebutuhan tersebut adalah Sistem Informasi Akuntansi (SIA). Tridjaya Elektronik Cabang Bahu Malalayang, Kota Manado merupakan salah satu perusahaan ritel elektronik yang telah mengimplementasikan sistem informasi akuntansi dalam kegiatan penjualannya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal pada Tridjaya Elektronik Cabang Bahu, Malalayang, Kota Manado. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, dengan data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan di Tridjaya Elektronik telah mencakup fungsi, dokumen, catatan, dan prosedur sesuai teori. Penjualan tunai dicatat melalui sistem GS yang hanya bisa diakses oleh supervisor, admin kasir dan admin penjualan, sementara penjualan kredit dikelola bersama finance partner (FIF, Kredivo, Akulaku, dan Home Credit). Sistem ini mendukung pengendalian internal melalui pemisahan fungsi, pembatasan akses, dan penggunaan dokumen formal. Namun, masih terdapat kelemahan berupa keterlambatan input data, ketidaksesuaian stok, serta monitoring yang belum konsisten. Secara keseluruhan, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di cabang ini telah menunjang efektivitas pengendalian internal, meskipun masih memerlukan perbaikan pada aspek pencatatan, persediaan, dan pengawasan.

ABSTRACT

In an era of globalization and increasingly fierce business competition, companies are required to manage data and information effectively and efficiently. One such system is the Accounting Information System (AIS). Tridjaya Elektronik, Bahu Malalayang Branch, Manado City, is one electronics retail company that has implemented an accounting information system in its sales activities. This study aims to analyze the implementation of the sales accounting information system in supporting the effectiveness of internal control at Tridjaya Elektronik, Bahu Branch, Malalayang, Manado City. The research method used is descriptive qualitative, with data obtained through interviews, observations, and documentation. The results show that the sales accounting information system at Tridjaya Elektronik has included functions, documents, records, and procedures according to theory. Cash sales are recorded through the GS system which can only be accessed by supervisors, cashier admins and sales admins, while credit sales are managed together with finance partners (FIF, Kredivo, Akulaku, and Home Credit). This system supports internal control through

separation of functions, access restrictions, and the use of formal documents. However, there are still weaknesses in the form of late data input, stock discrepancies, and inconsistent monitoring. Overall, the implementation of the sales accounting information system in this branch has supported the effectiveness of internal control, although it still requires improvement in the aspects of recording, inventory, and supervision.

This is an open access article under the [CC BY](#) license.



Corresponding Author

Tesalonika Agow
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado,
Manado, Indonesia
Email: agowtesalonika@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk mampu mengelola data dan informasi secara efektif dan efisien. Salah satu sistem yang berperan penting dalam mendukung kebutuhan tersebut adalah Sistem Informasi Akuntansi (SIA). Sistem informasi akuntansi berfungsi sebagai sarana untuk mengumpulkan, mencatat, mengolah, dan menyajikan informasi keuangan guna mendukung pengambilan keputusan manajerial secara tepat dan akurat [1], [3]. Menurut Endaryati, SIA merupakan sistem yang mengorganisasi formulir, catatan, dan laporan secara terkoordinasi untuk menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen dan pimpinan perusahaan [11].

SIA tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatat transaksi, tetapi juga sebagai instrumen pengendalian internal yang penting bagi perusahaan [2], [5]. Dalam aktivitas penjualan yang bersifat cepat, berulang, dan kompleks, penerapan SIA yang baik sangat dibutuhkan untuk menjaga keakuratan data, ketepatan waktu pelaporan, serta efisiensi operasional perusahaan [6]. Namun demikian, berbagai penelitian menunjukkan bahwa kelemahan dalam implementasi SIA masih sering terjadi, khususnya terkait keterlambatan pencatatan transaksi dan kesalahan pencatatan persediaan [4], [7].

Kelemahan tersebut dapat mengakibatkan laporan keuangan yang tidak akurat, keterlambatan penyediaan informasi, serta menurunnya kualitas pengambilan keputusan manajemen [3], [8]. Selain itu, kesalahan data persediaan juga mencerminkan lemahnya pengendalian internal yang berpotensi meningkatkan risiko operasional dan risiko kecurangan dalam perusahaan [9].

Tridjaya Elektronik Cabang Bahu Malalayang, Kota Manado merupakan salah satu perusahaan ritel elektronik yang telah mengimplementasikan sistem informasi akuntansi dalam kegiatan penjualannya. Implementasi SIA pada perusahaan ritel terbukti mampu meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas informasi akuntansi [10]. Namun, kondisi empiris di lapangan menunjukkan masih adanya keterlambatan pencatatan transaksi oleh bagian administrasi serta ketidaksesuaian data stok antara sistem dan kondisi fisik, yang berdampak pada efektivitas pengendalian internal perusahaan.

Keterlambatan pencatatan transaksi menyebabkan informasi tidak tersedia secara real-time, sehingga menghambat pengelolaan kas dan meningkatkan risiko kesalahan dalam pengambilan keputusan manajerial [4], [6]. Di sisi lain, kesalahan pencatatan stok, baik berupa kelebihan maupun kekurangan persediaan, menunjukkan lemahnya pengawasan dan pengendalian internal yang seharusnya dapat diminimalkan melalui penerapan sistem informasi akuntansi yang optimal [7], [9].

Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan kombinasi teori sistem informasi akuntansi dari Krismiaji [1], teori sistem akuntansi penjualan dari Mulyadi [2], serta kerangka pengendalian internal

COSO [5]. Krismiaji menekankan pentingnya sistem dalam menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu, Mulyadi menyoroti peran fungsi, catatan, dokumen, dan prosedur dalam sistem penjualan, sedangkan COSO menekankan pentingnya pengendalian internal dalam meminimalkan kesalahan dan kecurangan.

Penelitian ini juga diperkuat oleh hasil penelitian terdahulu. Romney dan Steinbart [3] menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi yang efektif harus mampu menyediakan informasi yang relevan, andal, dan tepat waktu. Sari [4] menemukan bahwa keterlambatan input data dalam sistem akuntansi berdampak langsung terhadap akurasi laporan keuangan dan efektivitas pengendalian internal. Putri [7] mengungkapkan bahwa kesalahan pencatatan persediaan dapat melemahkan pengendalian internal dan meningkatkan risiko operasional pada perusahaan dagang. Selain itu, Melasari [10] menyimpulkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan sangat penting karena dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan manajemen.

2. METODE

2.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian ini meneliti mengenai penerapan sistem informasi akuntansi dalam menunjang efektivitas pengendalian internal pada Tridjaya Elektronik Cabang Bahu Malalayang Kota Manado

2.2 Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data

2.2.1 Jenis Data

Data merupakan sekumpulan informasi yang diperlukan untuk pengambilan keputusan. Data dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu:

1. Data kuantitatif, yaitu data yang dapat diukur dalam skala numerik (angka – angka)
2. Data kualitatif, yaitu data yang bersifat deskriptif yang tidak dapat diukur dalam skala numerik atau angka – angka dan berbentuk uraian atau penjelasan.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Jenis data yang digunakan berbentuk informasi lisan maupun tulisan, seperti sejarah singkat berdirinya perusahaan, struktur organisasi, dokumen – dokumen terkait dalam penjualan, fungsi – fungsi yang terkait dalam penjualan, prosedur – prosedur dalam penjualan, serta data lainnya yang terkait dalam penelitian ini.

2.2.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer. Data primer ini berupa hasil wawancara yang diperoleh melalui wawancara yang penulis lakukan. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah *Supervisor*, admin kasir dan stok/penjualan serta karyawan – karyawan yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan.

2.2.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu:

- a. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan dan mempelajari data yang dibutuhkan mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan dokumen – dokumen pendukung lainnya.
- b. Wawancara, yaitu suatu metode pengumpulan data dengan cara wawancara langsung dengan pimpinan atau *supervisor*, karyawan di bagian admin kasir dan admin stok/penjualan unit Tridjaya Elektronik Cabang Bahu untuk mendapatkan informasi tentang sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di perusahaan.
- c. Observasi yaitu mengadakan pengamatan langsung terhadap objek penelitian dilapangan untuk mengetahui pelaksanaan penjualan yang dilakukan oleh Tridjaya Elektronik Cabang Bahu.

2.2.4 Metode dan Proses Analisis

1. Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan untuk membahas permasalahan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif deskriptif, yaitu suatu bentuk penelitian yang sifatnya menguraikan, menggambarkan, dan membandingkan suatu data atau keadaan dengan teori – teori dan kemudian dianalisis sehingga dapat diambil suatu kesimpulan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan fenomena – fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia yang terjadi di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu Malalayang Kota Manado.

2. Proses Analisis

Tahapan – tahapan dalam melakukan analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan:

1. Pengumpulan Data

Pada tahap ini, peneliti mengumpulkan informasi yang relevan dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu Malalayang. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pihak terkait seperti *Supervisor* (Bpk. Khuzair Rahmadani S) dan admin kasir sekaligus admin stok/penjualan (Ibu. Marvella) observasi langsung di tempat, serta dokumentasi berupa struktur organisasi, alur kerja, dan dokumen penjualan.

2. Penyajian Data

Setelah data dikumpulkan, peneliti mengelompokkan informasi tersebut berdasarkan topik yang berkaitan, misalnya komponen sistem informasi akuntansi penjualan dan unsur-unsur pengendalian internal. Penyajian data ini bertujuan untuk mempermudah dalam melihat pola dan keterkaitan antara teori dan praktik yang terjadi di perusahaan. Data disajikan dalam bentuk uraian naratif agar lebih mudah dianalisis secara mendalam.

3. Pembahasan

Tahap ini dilakukan dengan membandingkan data lapangan dengan teori-teori yang relevan, seperti teori Mulyadi (2023) mengenai sistem akuntansi penjualan, dan kerangka COSO tentang pengendalian internal. Peneliti menilai apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan mampu menghasilkan informasi yang akurat dan tepat waktu serta apakah sistem tersebut sudah dilengkapi dengan prosedur pengendalian yang efektif dalam mencegah kesalahan atau penyimpangan.

4. Penarikan Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis, peneliti menyusun kesimpulan terkait sejauh mana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan menunjang efektivitas pengendalian internal pada Tridjaya Elektronik. Kesimpulan ini mencakup penilaian terhadap kelebihan dan kelemahan sistem yang ada, serta memberikan saran perbaikan untuk meningkatkan efisiensi dan keandalan sistem akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Secara Tunai Pada Tridjaya Elektronik Cabang Bahu Malalayang Kota Manado

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada Tridjaya Elektronik Cabang Bahu menunjukkan bahwa perusahaan telah berupaya menjalankan alur kerja sesuai prinsip dasar akuntansi yang menekankan pada pemisahan fungsi, pencatatan transaksi yang akurat, serta pengendalian terhadap arus kas dan barang.

3.2 Fungsi – Fungsi Terkait Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Fungsi-fungsi yang terlibat sudah jelas, mulai dari sales yang bertugas memberikan informasi kepada pelanggan dan mencatat pesanan, admin penjualan yang melakukan verifikasi data pesanan,

hingga admin kasir yang memiliki peran penting karena berhak mengakses sistem GS. Kasir tidak hanya menginput transaksi ke dalam sistem, tetapi juga menerima pembayaran pelanggan baik secara tunai maupun transfer, serta mencetak faktur penjualan tunai sebagai bukti resmi.

3.3 Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai juga terintegrasi. Faktur dicetak melalui sistem GS sehingga data konsumen, jenis barang, harga, serta total pembayaran langsung terekam dalam sistem. Selain itu, bukti setor bank digunakan setiap hari sebagai bentuk pengendalian atas kas yang diterima. Pada sisi barang, tanda terima dari konsumen menjadi dokumen formal yang memastikan bahwa barang telah benar-benar diterima sesuai pesanan.

3.4 Catatan Akuntansi Yang Digunakan Untuk Penjualan Tunai

Catatan akuntansi pada penjualan tunai sebagian besar dilakukan secara otomatis melalui sistem GS. Sistem ini secara langsung menghasilkan jurnal penjualan tunai dan jurnal penerimaan kas. Meskipun demikian, kartu gudang tetap dipertahankan secara manual oleh PDI, karena bagian ini berfungsi sekaligus sebagai pengawas kualitas barang yang keluar. Dengan adanya kombinasi pencatatan otomatis dan manual, proses akuntansi menjadi lebih efisien tetapi tetap memiliki lapisan kontrol tambahan.

3.5 Prosedur Yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai

Prosedur penjualan tunai di Tridjaya sedikit lebih panjang dibanding teori karena ada tambahan tahap verifikasi oleh admin penjualan dan *quality control* oleh PDI. Tahapan ini justru membuat sistem lebih kuat karena mengurangi potensi kesalahan maupun kecurangan. Hal ini membuktikan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai di Tridjaya tidak hanya sesuai dengan teori, tetapi juga dikembangkan untuk memperkuat kontrol internal.

Tabel 1. Perbandingan Kesesuaian Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada Perusahaan dengan Konsep Teori Mulyadi 2023

Unsur	Praktik di Tridjaya Elektronik Cab. Bahu	Menurut Teori Mulyadi 2023	Kesesuaian
Fungsi – fungsi terkait	Fungsi penjualan (<i>sales</i>), fungsi kas (admin kasir), fungsi gudang (PDI), fungsi pengiriman (<i>Driver</i>), fungsi akuntansi (GS)	Fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi akuntansi.	Sesuai
Dokumen – dokumen terkait	Faktur penjualan tunai, Pita register kas, Bukti setor bank, Tanda terima pelanggan.	Faktur penjualan tunai, Pita register kas, <i>Credit card sales slip</i> , <i>Bill of landing</i> , Faktur penjualan COD, Bukti setor bank, Rekapitulasi beban pokok penjualan.	Sebagian Sesuai
Catatan – catatan terkait	Jurnal Penjualan, Jurnal Penerimaan Kas, Jurnal Umum, Kartu Persediaan (GS), Kartu Gudang (manual PDI)	Jurnal Penjualan, Jurnal Penerimaan Kas, Jurnal Umum, Kartu Persediaan, Kartu Gudang	Sesuai, hanya pencatatan banyak terotomatisasi sistem GS
Prosedur – prosedur terkait	Prosedur order penjualan, Prosedur penerimaan kas, Prosedur penyerahan barang,	Prosedur order penjualan, Prosedur penerimaan kas, Prosedur penyerahan barang,	Sebagian sesuai

Unsur	Praktik di Tridjaya Elektronik Cab. Bahu	Menurut Teori Mulyadi 2023	Kesesuaian
	Prosedur pencatatan penjualan tunai, Prosedur penyetoran kas ke bank.	Prosedur pencatatan penjualan tunai, Prosedur penyetoran kas ke bank, Prosedur pencatatan penerimaan kas, Prosedur pencatatan beban pokok penjualan.	

Sumber: Tridjaya Elektronik Cabang Bahu diolah

Berdasarkan tabel perbandingan di atas, dapat dijelaskan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu pada dasarnya sudah sesuai dengan teori Mulyadi (2023). Fungsi-fungsi utama seperti penjualan, kas, gudang, pengiriman, dan akuntansi semuanya berjalan, bahkan diperkuat dengan tambahan fungsi verifikasi oleh admin penjualan serta pengecekan kualitas oleh PDI. Dokumen yang digunakan juga sebagian besar sesuai teori, hanya saja sistem GS telah menggantikan pita register manual sehingga pencatatan menjadi lebih cepat dan akurat. Catatan akuntansi yang dalam teori dilakukan secara manual kini terintegrasi secara otomatis di GS, sementara kartu gudang tetap dipertahankan secara manual oleh PDI. Prosedur penjualan tunai pun sesuai dengan alur teori, hanya ditambah tahap verifikasi dan pengecekan kualitas barang. Dengan demikian, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai sudah mendukung efektivitas pengendalian internal melalui pemisahan tugas dan pemanfaatan sistem informasi.

3.6 Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Secara Kredit Pada Tridjaya Elektronik Cabang Bahu Malalayang Kota Manado

Penerapan sistem akuntansi penjualan kredit di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu memiliki karakteristik yang berbeda dengan teori, karena perusahaan memilih untuk bekerja sama dengan *finance partner* (FIF, Kredivo, Akulaku, dan *Home Credit*) dalam mengelola risiko kredit. Keputusan ini sangat memengaruhi bagaimana fungsi, dokumen, catatan akuntansi, dan prosedur dijalankan.

3.7 Fungsi – Fungsi Terkait Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Fungsi yang terlibat tidak hanya berasal dari internal perusahaan, tetapi juga eksternal. Sales bertugas menjelaskan produk dan mencatat pesanan, lalu admin penjualan memverifikasi kesesuaian data pesanan. Setelah itu, *finance partner* mengambil alih peran analisis kelayakan kredit yang dalam teori biasanya dilakukan oleh fungsi kredit internal perusahaan. *Supervisor* di Tridjaya tetap berperan penting dalam memvalidasi persetujuan kredit sebelum transaksi dilanjutkan ke admin kasir. Kasir kemudian menginput transaksi ke sistem GS, mencetak faktur penjualan kredit, dan menerima pembayaran awal (DP) jika ada. Gudang melalui PDI memeriksa kondisi barang, sedangkan driver mengantarkan barang ke pelanggan. Penagihan cicilan sepenuhnya ditangani oleh *finance partner*.

3.8 Dokumen Yang Digunakan Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Dokumen yang digunakan lebih kompleks daripada penjualan tunai. Selain *form order manual*, terdapat *approval letter* dari *finance partner* sebagai dokumen utama untuk menyatakan persetujuan kredit. Faktur kredit tetap dicetak melalui sistem GS sebagai bukti transaksi resmi. Dokumen tanda terima barang juga digunakan untuk memastikan barang sampai ke tangan pelanggan, sementara dokumen penagihan angsuran dikelola sepenuhnya oleh *finance partner*.

3.9 Catatan Akuntansi Yang Digunakan Untuk Penjualan Kredit

Catatan akuntansi juga mengalami penyesuaian. MDS mencatat jurnal penjualan kredit dan penerimaan kas, tetapi kartu piutang hanya bersifat administratif. Hal ini karena piutang bukan lagi tanggung jawab Tridjaya, melainkan *finance partner*. Dengan demikian, perusahaan terbebas dari risiko piutang macet, meskipun harus bergantung pada laporan keuangan yang disediakan oleh pihak ketiga.

3.10 Prosedur Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Prosedur penjualan kredit relatif lebih panjang dibanding penjualan tunai karena melibatkan pihak eksternal. Alurnya mencakup pelanggan, sales, admin penjualan, *finance partner*, supervisor, admin kasir (GS), PDI, driver, *finance partner* (penagihan). Prosedur ini secara umum masih sesuai teori, namun dengan modifikasi besar pada fungsi kredit dan penagihan. Penerapan sistem ini memperlihatkan bagaimana perusahaan mengutamakan keamanan transaksi dengan cara mengalihkan risiko kredit kepada pihak yang lebih berkompeten.

Tabel 2. Perbandingan Kesesuaian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada Perusahaan dengan Konsep Teori Mulyadi 2023

Unsur	Praktik di Tridjaya Elektronik Cab. Bahu	Menurut Teori Mulyadi 2023	Kesesuaian
Fungsi – fungsi terkait	Fungsi Penjualan, Fungsi Kredit, Fungsi Supervisor, Fungsi Gudang, Fungsi Pengiriman, Fungsi Akuntansi	Fungsi Penjualan, Fungsi Kredit, Fungsi Gudang, Fungsi Pengiriman, Fungsi Penagihan, Fungsi Akuntansi.	Sebagian sesuai (fungsi kredit & penagihan dialihkan ke <i>finance partner</i>)
Dokumen – dokumen terkait	Surat pemesanan barang, kwitansi tagihan, berita acara serah terima barang dan kwitansi pelunasan, persetujuan pembiayaan oleh <i>finance partner</i> .	Surat Order Pengiriman, Faktur Penjualan, Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan, Bukti Memorial.	Sebagian sesuai
Catatan – catatan terkait	Jurnal penjualan, kartu piutang, jurnal penerimaan kas, kartu persediaan dan kartu gudang	Jurnal Penjualan, Kartu Piutang, Kartu Persediaan, Kartu Gudang, Jurnal Umum	Sebagian sesuai
Prosedur – prosedur terkait	Prosedur order penjualan, Prosedur pengajuan kredit ke <i>finance partner</i> , Prosedur persetujuan dan otorisasi kredit, Prosedur penyerahan barang, Prosedur transaksi akuntansi, Prosedur penagihan dan pembayaran	Prosedur order penjualan, Prosedur pengiriman, Prosedur pencatatan piutang, Prosedur penagihan, Prosedur pencatatan penjualan.	Sesuai dengan modifikasi modern

Sumber: Tridjaya Elektronik Cabang Bahu diolah

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu memiliki karakteristik berbeda. Fungsi kredit dan penagihan yang dalam teori ditangani perusahaan justru dialihkan kepada *finance partner* (FIF, Kredivo, Akulaku, dan *Home Credit*). Dokumen yang digunakan juga menyesuaikan, yaitu berupa *approval letter* dari *finance partner* sebagai pengganti surat

persetujuan kredit internal, serta dokumen penagihan cicilan yang sepenuhnya dikelola pihak eksternal. Catatan akuntansi di sistem GS hanya mencatat transaksi penjualan kredit dan penerimaan kas dari *finance partner*, sedangkan kartu piutang bersifat administratif. Prosedur penjualan kredit juga lebih panjang karena melibatkan pihak eksternal sebelum transaksi diinput ke sistem GS. Dengan kondisi ini, penerapan sistem penjualan kredit di Tridjaya tetap berjalan efektif karena risiko piutang macet dialihkan ke *finance partner*, walaupun tingkat pengendalian internal perusahaan lebih bergantung pada laporan eksternal.

3.11 Efektivitas Pengendalian Internal Berdasarkan teori COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*)

Berdasarkan hasil penelitian, penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu dapat dianalisis efektivitasnya melalui 5 komponen dan 22 subkomponen pengendalian internal COSO sebagai berikut:

1. *Control Environment* (Lingkungan Pengendalian)

1) *Commitment to Integrity* (komitmen terhadap integritas)

Perusahaan sudah memiliki SOP penjualan serta aturan verifikasi transaksi oleh admin penjualan dan *quality control* oleh PDI. Hal ini mencerminkan komitmen terhadap integritas dalam mengurangi potensi penyimpangan. Namun, masih ada ketergantungan pada kedisiplinan individu, terutama dalam hal keterlambatan input data.

2) *Independence from management* (kemandirian dari manajemen)

Fungsi pengawasan dijalankan oleh *supervisor*, yang secara rutin mengecek laporan penjualan, setoran kas, dan kesesuaian dokumen. Akan tetapi, pengawasan ini belum dilaksanakan secara konsisten setiap saat (hanya saat ada kesalahan), sehingga efektivitasnya terbatas.

3) *Establish Responsibilities* (menetapkan tanggungjawab)

Tanggungjawab dari masing – masing struktur cukup jelas yaitu sales, admin penjualan, admin kasir, supervisor, gudang/PDI, dan driver. Untuk penjualan kredit, ada *finance partner* (FIF, Kredivo, Akulaku, *Home Credit*) yang menilai kelayakan kredit. Pemisahan ini mendukung prinsip akuntabilitas dan mengurangi perangkapan fungsi.

4) *Commitment to Attract, Develop, and Retain Competent Individuals* (komitmen untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan individu yang kompeten)

SDM yang bertugas sebagai admin sudah menguasai sistem GS. Bagian PDI memiliki peran kontrol kualitas terhadap barang. Namun, masih ditemukan keterlambatan dalam pencatatan transaksi, menandakan bahwa kompetensi teknis sudah ada tetapi kedisiplinan dan konsistensi pelaksanaan masih perlu ditingkatkan.

5) *Hold Individuals Accountable* (menuntut pertanggungjawaban individu)

Tanggung jawab setiap bagian dijabarkan dengan cukup baik melalui uraian tugas. Akan tetapi, pencatatan manual di gudang kadang tidak sesuai dengan data dalam sistem, yang dapat mengurangi akuntabilitas laporan stok.

Lingkungan pengendalian sudah terbangun dengan cukup baik melalui pemisahan fungsi yang jelas antara sales, admin penjualan, admin kasir, supervisor, gudang/PDI, dan *driver*. Bahkan, pada penjualan kredit terdapat tambahan peran *finance partner* untuk menilai kelayakan kredit. Pemisahan ini sesuai dengan prinsip COSO dalam menciptakan struktur organisasi yang mendukung integritas dan akuntabilitas. Namun, efektivitasnya masih terbatas karena disiplin pencatatan belum konsisten, misalnya input transaksi yang tidak selalu dilakukan *real-time*.

2. *Risk Assessment* (Penilaian Risiko)

1) *Specify Objectives* (tentukan tujuan)

Tujuan pengendalian adalah menjaga keandalan penjualan dan meminimalkan risiko piutang. Risiko gagal bayar kredit dialihkan kepada *finance partner* sehingga perusahaan dapat lebih fokus pada operasional penjualan.

2) *Identify Risks* (identifikasi resiko)

Perusahaan telah mengidentifikasi adanya masalah keterlambatan input data serta ketidaksesuaian stok fisik dengan data sistem. Hal ini menunjukkan kesadaran terhadap risiko operasional, meskipun penanganannya belum menyeluruh.

3) *Consider Potential for Fraud* (pertimbangan potensi penipuan)

Fraud dicegah melalui pemisahan fungsi yang tegas dan adanya *quality control*. Misalnya, bagian kasir hanya menerima uang, sedangkan *supervisor* yang memverifikasi setoran kas. Dengan demikian, ruang terjadinya kecurangan individu relatif sempit.

4) *Identify and Assess Changes* (identifikasi dan nilai perubahan)

Perusahaan sudah menyesuaikan diri dengan sistem berbasis komputer (GS) serta menjalin kerjasama dengan *platform* pembiayaan *modern*. Namun,antisipasi perubahan terkait perbaikan sistem stok dan pelaporan *real-time* masih belum optimal.

5) *Assesment of Change* (penilaian terhadap perubahan lingkungan dan sistem)

Perubahan pada sistem GS atau kebijakan *finance partner* dievaluasi secara informal. Diperlukan mekanisme formal agar setiap perubahan sistem dapat diikuti oleh pelatihan atau pembaruan SOP. Perusahaan telah menyadari risiko yang melekat pada transaksi penjualan, baik tunai maupun kredit. Risiko kas fiktif atau salah catat diatasi dengan pembatasan akses ke sistem GS dan setoran kas harian. Risiko piutang macet dialihkan kepada *finance partner*, sehingga beban risiko perusahaan menjadi lebih ringan. Hal ini sejalan dengan teori COSO yang menekankan pentingnya identifikasi dan mitigasi risiko. Akan tetapi, efektivitasnya belum maksimal karena risiko selisih stok antara catatan sistem dan kondisi fisik gudang masih sering terjadi.

3. *Control Activities* (Kegiatan Pengendalian)

1) *Develop Control Activities to Mitigate Risk* (mengembangkan aktivitas pengendalian untuk mitigasi resiko)

Kegiatan pengendalian sudah dijalankan melalui SOP penjualan, verifikasi admin, dan QC oleh PDI. Kegiatan ini membantu menekan kesalahan pencatatan maupun pengiriman barang.

2) *Develop Control Activities to Support Achievement of Objectives* (mengembangkan aktivitas pengendalian untuk mendukung pencapaian tujuan)

Penggunaan sistem GS sebagai sistem utama pencatatan penjualan adalah bentuk kontrol teknologi. Akses dibatasi hanya untuk supervisor, admin kasir, dan admin penjualan sehingga tidak semua pihak bisa melakukan input data sembarangan.

3) *Deploy Control Activities through Policies* (terapkan aktivitas control melalui kebijakan)

Penerapan prosedur tercermin dari penyetoran kas harian ke bank, penggunaan dokumen resmi (faktur, bukti setor), dan prosedur kredit yang melibatkan *finance partner*. Namun, kelemahan muncul pada dokumen stok manual yang tidak selalu sesuai dengan catatan sistem.

Kegiatan pengendalian seperti pembatasan akses ke sistem GS, penggunaan dokumen formal (faktur penjualan, *approval letter*, bukti setor, tanda terima barang), serta SOP penjualan tunai dan kredit sudah berjalan. PDI berperan dalam *quality control* sebelum barang dikirim. Secara teori, langkah-langkah ini sudah mencerminkan *control activities* yang kuat. Namun, efektivitasnya belum sepenuhnya tercapai karena implementasi SOP kadang tidak konsisten, khususnya dalam pencatatan stok yang tidak selalu sesuai dengan kondisi nyata.

4. *Information and Communication* (Informasi dan Komunikasi)

1) *Obtain Information to Support Internal Control* (memperoleh informasi untuk mendukung pengendalian internal)

Sistem GS mencatat transaksi penjualan secara otomatis dan terkoneksi dengan pusat, sehingga data relatif terjamin validitasnya. Akan tetapi, keterlambatan input data mengurangi kualitas informasi yang seharusnya tersedia *real-time*.

2) *Communicate Information* (komunikasi informasi)

Komunikasi antarbagian internal berjalan baik. Sales menyerahkan order ke admin penjualan, kasir memproses pembayaran, dan supervisor melakukan verifikasi. Namun, bila input data tertunda, komunikasi informasi juga ikut terhambat.

3) *Communicate with external parties* (berkomunikasi dengan pihak eksternal)

Dalam penjualan kredit, komunikasi dengan pihak eksternal (*finance partner*) berjalan baik, mulai dari persetujuan kredit hingga penagihan. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan eksternal mampu memperkuat sistem pengendalian, meskipun kontrol langsung perusahaan terhadap piutang berkurang.

4) *Use of IT for Communication* (pemantauan teknologi informasi untuk komunikasi data)

Pemanfaatan teknologi informasi merupakan elemen penting dalam memperkuat sistem informasi dan komunikasi. Sistem GS di Tridjaya Elektronik telah mendukung penginputan data penjualan secara terintegrasi antar bagian, mulai dari admin penjualan hingga supervisor. Melalui sistem ini, laporan transaksi dapat diakses secara langsung tanpa harus menunggu rekap manual. Meski demikian, masih terdapat kendala berupa keterlambatan input yang menghambat komunikasi data secara *real-time*.

5) *Extrnal Information Use* (penggunaan informasi eksternal untuk pengambilan keputusan)

Di Tridjaya Elektronik, kerja sama dengan *finance partner* memberikan data penting terkait kelayakan kredit dan status pembayaran pelanggan. Informasi ini dapat digunakan untuk menilai risiko penjualan kredit dan mengevaluasi efektivitas kebijakan kerja sama. Namun, penelitian menunjukkan bahwa perusahaan belum memanfaatkan sepenuhnya umpan balik dari *finance partner* sebagai dasar analisis internal. Oleh karena itu, peningkatan integrasi data eksternal dan pelaporan rutin dari mitra ke perusahaan akan memperkuat sistem pengendalian secara menyeluruh.

Penggunaan sistem GS memungkinkan data transaksi terekam secara otomatis dan terkirim ke pusat, sehingga komunikasi internal antara cabang dan pusat lebih lancar. Pada penjualan kredit, komunikasi juga dilakukan dengan *finance partner* terkait persetujuan dan pelaporan cicilan. Secara teori, sistem ini mendukung ketersediaan informasi yang relevan. Meski demikian, efektivitasnya masih terbatas karena keterlambatan input data sering menghambat ketersediaan informasi secara *real-time* untuk pengambilan keputusan.

5. *Monitoring* (Pemantauan)

1) *Select, Develop, and Perform Evaluations* (memilih, mengembangkan, dan melaksanakan evaluasi)

Supervisor melakukan monitoring pengecekan laporan penjualan dan setoran kas. Namun, kegiatan monitoring ini belum dilaksanakan secara periodik dan sistematis, yaitu hanya ketika muncul masalah seperti adanya selisih antara stok sistem dan fisik, atau ketika terjadi keterlambatan input data penjualan.

2) *Evaluate and Communicate Internal Control Deficiencies* (mengevaluasi dan mengomunikasikan kekurangan pengendalian internal)

Kelemahan berupa keterlambatan pencatatan transaksi dan perbedaan stok sistem dengan fisik sudah diketahui, tetapi belum ada mekanisme formal untuk segera melaporkannya dan menindaklanjuti. Hal ini menunjukkan fungsi monitoring belum berkesinambungan.

3) *Independent Evaluation* (evaluasi terpisah)

Selain evaluasi berkelanjutan, COSO menekankan perlunya *evaluasi independen* untuk menilai objektivitas dan efektivitas sistem pengendalian internal. Saat ini, pengawasan di Tridjaya Elektronik masih terbatas pada pemantauan supervisor dan belum ada audit internal yang dilakukan secara

berkala. Akibatnya, beberapa kelemahan seperti selisih stok atau keterlambatan pencatatan baru diketahui setelah terjadi masalah.

4) *Reporting and Remediation of Deficiencies* (pelaporan dan tindak lanjut atas kelemahan) supervisor telah mengetahui beberapa kelemahan seperti keterlambatan input data dan perbedaan antara stok sistem dan fisik. Namun, tindak lanjut terhadap temuan tersebut masih dilakukan secara lisan dan belum didokumentasikan secara resmi. Agar sesuai dengan prinsip COSO, perusahaan perlu membuat sistem pelaporan internal, misalnya *form laporan ketidaksesuaian* yang diarsipkan dan dievaluasi secara berkala. Hal ini akan memperkuat siklus umpan balik (*feedback loop*) dan memastikan setiap kelemahan ditangani secara konsisten.

Supervisor melakukan monitoring terhadap transaksi dengan memeriksa laporan harian, memverifikasi setoran kas, dan mengawasi pencatatan dalam sistem GS. *Finance partner* turut melakukan monitoring terhadap pembayaran cicilan kredit. Secara teori, kegiatan ini sudah sesuai dengan prinsip COSO mengenai pemantauan berkesinambungan. Namun, efektivitasnya belum optimal karena monitoring internal belum selalu dilakukan secara rutin, sehingga potensi kelemahan tidak segera terdeteksi.

Tabel 3. Perbandingan Efektivitas Pengendalian Internal pada Perusahaan dengan Konsep Teori COSO

Komponen COSO	Menurut Teori COSO	Praktik di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu	Efektivitas
<i>Control Environment</i> (Lingkungan Pengendalian)	Membangun integritas, nilai etika, serta struktur organisasi yang jelas dengan pemisahan fungsi.	Pemisahan fungsi sudah jelas (<i>sales</i> , admin penjualan, admin kasir, <i>supervisor</i> , gudang/PDI, <i>driver</i>). Hanya admin kasir, admin penjualan dan <i>supervisor</i> yang memiliki akses ke sistem GS.	Efektif, meskipun disiplin pencatatan masih perlu ditingkatkan
<i>Risk Assessment</i> (Penilaian Risiko)	Mengidentifikasi dan menganalisis risiko yang dapat mengganggu pencapaian tujuan organisasi.	Risiko piutang macet dialihkan ke <i>finance partner</i> . Risiko utama ada pada keterlambatan input transaksi dan selisih stok.	Cukup efektif, mitigasi risiko masih perlu diperkuat
<i>Control Activities</i> (Kegiatan Pengendalian)	Menetapkan kebijakan, prosedur, dan mekanisme otorisasi untuk mencegah kesalahan atau kecurangan.	Ada SOP penjualan tunai dan kredit, setoran kas harian, verifikasi admin penjualan, validasi <i>supervisor</i> , dan <i>quality control</i> oleh PDI.	Efektif, namun pelaksanaan SOP tidak selalu konsisten.
<i>Information and Communication</i> (Informasi dan Komunikasi)	Menyediakan informasi akurat, tepat waktu, dan komunikasi internal yang baik	Sistem GS mencatat transaksi secara otomatis dan terhubung ke pusat. Namun, input data sering terlambat sehingga informasi tidak selalu real-time.	Cukup efektif, kecepatan input data masih menjadi kendala
<i>Monitoring</i> (Pemantauan)	Melakukan evaluasi berkelanjutan dan perbaikan jika ditemukan kelemahan.	Supervisor melakukan pengecekan laporan dan verifikasi transaksi, serta memantau setoran kas harian. Namun, monitoring belum dilakukan secara rutin dan berkesinambungan.	Belum sepenuhnya efektif, monitoring masih terbatas

Sumber: Tridjaya Elektronik Cabang Bahu diolah

Berdasarkan uraian dalam tabel efektivitas pengendalian internal dengan kerangka COSO, dapat ditegaskan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu telah menunjang efektivitas pengendalian internal, meskipun masih terdapat kelemahan yang perlu diperbaiki.

4. KESIMPULAN

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu telah sesuai dengan teori Mulyadi 2023, dengan tambahan fungsi pengendalian berupa verifikasi oleh admin penjualan dan *quality control* oleh PDI. Sistem GS digunakan untuk pencatatan otomatis, sementara kartu gudang masih dijalankan manual. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan penjualan tunai di Tridjaya mampu mendukung efektivitas pengendalian internal melalui pemisahan fungsi, pembatasan akses sistem, serta penyetoran kas harian ke bank.

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki perbedaan cukup signifikan dengan teori Mulyadi 2023. Fungsi kredit dan penagihan tidak dikelola internal, melainkan dialihkan kepada *finance partner* (FIF, Kredivo, Akulaku, dan *Home Credit*). Praktik ini justru memperkuat mitigasi risiko piutang, meskipun mengurangi kontrol langsung perusahaan terhadap penagihan. Sistem GS tetap mencatat transaksi penjualan kredit dan penerimaan kas, sementara dokumen persetujuan kredit berasal dari *finance partner*.

Efektivitas pengendalian internal berdasarkan kerangka COSO menunjukkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu sudah mendukung pengendalian internal, namun efektivitasnya belum optimal. Lingkungan pengendalian sudah baik melalui pemisahan fungsi, risiko piutang berhasil diminimalisasi dengan *finance partner*, serta kegiatan pengendalian berjalan melalui SOP dan *quality control*. Akan tetapi, masih terdapat kelemahan pada keterlambatan pencatatan, ketidaksesuaian stok sistem dengan fisik, serta monitoring yang belum konsisten.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di Tridjaya Elektronik Cabang Bahu telah menunjang efektivitas pengendalian internal, meskipun masih memerlukan perbaikan dalam implementasi teknis dan konsistensi pengawasan.

REFERENSI

- [1] Krismiaji (2020) Sistem Informasi Akuntansi. *Buku penerbit UPP STIM YKPN edisi kelima 2020*
- [2] Mulyadi, (2023), sistem akuntansi, ed.Keempat, Salemba Empat, Jakarta
- [3] Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2021). *Accounting Information Systems* (15th ed.). Pearson.
- [4] Sari, D., & Widyawati, D. (2023). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dagang (Studi Pada PT Samudera Teknik Abadi). *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (Jira)*, 12(3).
- [5] Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), *Internal Control—Integrated Framework*. New York, NY, USA: AICPA, 2019.
- [6] A. H. Susanto, “Peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efisiensi operasional perusahaan,” *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis*, vol. 20, no. 1, pp. 1–12, 2020.
- [7] D. A. Putri, “Pengaruh kesalahan pencatatan persediaan terhadap pengendalian internal perusahaan dagang,” *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, vol. 6, no. 3, pp. 233–245, 2021.
- [8] I. Nugroho and L. Prasetyo, “Kualitas informasi akuntansi dan pengambilan keputusan manajerial,” *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, vol. 12, no. 1, pp. 67–80, 2021.
- [9] S. Rahmawati, “Pengendalian internal persediaan dalam meminimalkan risiko operasional,” *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, vol. 25, no. 2, pp. 112–123, 2021.
- [10] N. Melasari, “Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap pengambilan keputusan,” *Jurnal Akuntansi Terapan*, vol. 7, no. 1, pp. 45–55, 2023.
- [11] T. Endaryati, *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta, Indonesia: Graha Ilmu, 2021.