

Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai untuk Meningkatkan Pengendalian Internal pada PT. Dieselindo Utama Nusa

Nurul Indah Sari^{1*}, Muhammad Yusuf², Apriy Linda Diana³

Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Jakarta, Indonesia, 13220
Author E-mail: nurulindahsari2903@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi aktivitas penjualan tunai untuk meningkatkan pengendalian internal pada PT. Dieselindo Utama Nusa.

Dilihat dari jenis datanya, pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Jenis pendekatan penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Penelitian deskriptif tersebut bertujuan untuk mengetahui pengendalian internal pada sistem penjualan tunai PT. Dieselindo Utama Nusa. Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode yang digunakan adalah observasi dan wawancara dengan pihak terkait yaitu *Sales, Sales Admin, Tim Warehouse, HRGA, Accounting and Finance*. Pada metode kualitatif, data yang didapatkan peneliti akan dianalisis melalui proses klasifikasi, reduksi, deskripsi dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam sistem penjualan tunai adalah *Sales, Sales Admin, Tim Warehouse, HRGA, Accounting and Finance*. Fungsi yang jelas dari setiap divisi dan penggunaan dokumen yang tepat, perusahaan dapat memastikan bahwa proses penjualan tunai berjalan dengan lancar, efisien, dan transparan. Adapun pengendalian internal yang terjadi pada PT. Dieselindo Utama Nusa masih mengalami beberapa masalah. Pada elemen organisasi, diketahui bahwa PT. Dieselindo Utama Nusa tidak memiliki SOP (Standard Operating Procedure) pada bagian penjualan secara tertulis dan masalah komunikasi antar divisi. Pada elemen Otorisasi dan Prosedur Pencatatan, diketahui dalam beberapa kasus terdapat sales yang melakukan penyerahan barang, ini dapat menyebabkan ketidakjelasan tanggung jawab dan potensi kesalahan dalam pencatatan dan pengiriman. Pada elemen praktik yang sehat, PT. Dieselindo Utama Nusa (DUN) memiliki kebijakan untuk meminimalisir jumlah kas yang berlebihan di perusahaan, yang bertujuan untuk mengurangi risiko kehilangan, pencurian, atau penyalahgunaan uang tunai. Kemudian, diketahui pandangan pengguna terhadap efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama Nusa belum berjalan baik karena tidak semua karyawan melakukan pekerjaannya sesuai dengan tugasnya serta belum terdapat SOP secara tertulis dan pasti serta dikomunikasikan kepada karyawan terkait dengan proses penjualan tunai.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan Tunai, Pengendalian Internal.

ABSTRACT

This study aims to analyze the cash sales activity accounting information system to improve internal control at PT. Dieselindo Utama Nusa.

Judging from the type of data, the research approach used in this study is a qualitative approach. The type of research approach used is descriptive. The descriptive study aims to determine the internal control in the cash sales system of PT. Dieselindo Utama Nusa. To obtain the data and information needed in this study, the method used is observation and interviews with related parties, namely the Sales Team, Warehouse Team, Sales Admin, HRGA, Accounting and Finance. In the qualitative method, the data obtained by the researcher will be analyzed through the process of classification, reduction, description and drawing conclusions.

The results of the study show that the parties involved in the cash sales system are Sales Team, Warehouse Team, Sales Admin, HRGA, Accounting and Finance. Clear functions of each division and the use of proper documents, the company can ensure that the cash sales process runs smoothly, efficiently and transparently. As for the internal control that occurs at PT. Dieselindo Utama Nusa still experiences several problems. In the organizational element, it is known that PT. Dieselindo Utama Nusa does not have a written SOP (Standard Operating Procedure) in the sales section and communication problems between divisions. In the Authorization and Recording Procedure elements, it is known that in several cases there are sales who make deliveries of goods, this can cause unclear responsibilities and potential errors in recording and shipping. In the healthy practice element, PT. Dieselindo Utama Nusa (DUN) has a policy to minimize the amount of excessive cash in the company, which aims to reduce the risk of loss, theft, or misuse of cash. Then, it is known that the user's view of the effectiveness of the cash sales accounting information system at PT. Dieselindo Utama Nusa has not been running well because not all employees do their jobs according to their duties and there is no written and definite SOP and it has been communicated to employees regarding the cash sales process.

Keywords: Accounting Information System, Cash Sales, Internal Control.



Copyright © 2024 Authors. This is an open access article distributed under the [Creative Commons Attribution License](#), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

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 (Simanjuntak et al., 2019).

Perusahaan yang tidak mampu dalam bersaing, maka dapat memperlemah tingkat kelangsungan hidup sehingga peluang dalam mempromosikan bidang usaha juga terancam. Untuk itu, suatu sistem dan informasi dibutuhkan dalam memaksimalkan tingkat kinerja dalam perusahaan

agar segala yang direncanakan dapat berjalan sesuai porsinya, terciptanya sistem dan informasi didukung oleh berjalannya sistem pengendalian yang baik untuk mengatur segala aktivitas (Meilia et al., 2023).

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang memegang peranan penting. Sistem informasi akuntansi penjualan dapat membantu perusahaan untuk merencanakan, mengkoordinasikan, dan mengendalikan kegiatan operasional perusahaan (Oktadila et al., 2023). Adapun tujuan dari sistem informasi akuntansi penjualan ini adalah untuk membantu pimpinan perusahaan dan para manager untuk memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan penjualan yang akan ditempuh dan untuk membuat pengendalian yang kuat dalam situasi dimana tidak ada satu bagianpun yang mampu menyelesaikan transaksi tanpa melibatkan tanggung jawab orang lain (Widiyanti & Wibowo, 2021).

Perkembangan teknologi informasi yang pesat telah mendorong banyak perusahaan untuk memanfaatkan inovasi teknologi guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas sistem informasi mereka, termasuk dalam hal sistem informasi akuntansi. Dengan penerapan teknologi yang tepat, perusahaan dapat memperbaiki proses penjualan tunai yang lebih terstruktur dan transparan, serta meningkatkan pengendalian internal yang efektif. Pengendalian internal yang baik diperlukan untuk menjaga kestabilan operasional, akurasi pencatatan, dan mengurangi potensi risiko kerugian akibat kesalahan atau kecurangan.

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, ketidakjelasan prosedur dan kurangnya dokumentasi resmi dalam proses penjualan tunai berpotensi menimbulkan ketidaksesuaian antar divisi. Karyawan sering kali bekerja berdasarkan pemahaman pribadi, yang dapat

mengakibatkan peningkatan risiko kesalahan pencatatan, penanganan yang tidak efektif, serta penyalahgunaan aset perusahaan.

Ketiadaan SOP tertulis ini menyebabkan proses penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama Nusa belum berjalan optimal. Bagian-bagian yang terlibat, seperti *Sales, Tim Warehouse, Sales Admin, HRGA, dan Accounting and Finance*, mengalami kesulitan dalam menjalankan fungsi masing-masing secara terstruktur dan terkendali, mengakibatkan potensi perangkapan fungsi serta kurangnya pengawasan yang efektif.

Fenomena ini menunjukkan adanya gap signifikan antara teori pengendalian internal dan praktik yang diterapkan. SOP yang baik berperan penting dalam memastikan bahwa setiap transaksi penjualan tunai dilakukan secara konsisten sesuai pedoman yang berlaku, serta meminimalkan risiko kesalahan dan mencegah kecurangan. Tanpa SOP, perusahaan akan kesulitan menerapkan pengendalian internal yang efisien.

Penelitian ini dilakukan untuk mendalami bagaimana ketiadaan SOP tertulis mempengaruhi pengendalian internal perusahaan dan untuk menggali potensi perbaikan melalui penerapan SOP. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam literatur terkait pengaruh SOP terhadap sistem informasi akuntansi penjualan tunai, serta menghasilkan rekomendasi yang bermanfaat bagi PT. Dieselindo Utama Nusa dalam memperkuat pengendalian internal. Oleh karena itu, penelitian ini diangkat dengan judul "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai untuk Meningkatkan Pengendalian Internal pada PT. Dieselindo Utama Nusa."

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, berikut adalah rumusan masalah pada penelitian ini:

1. Bagaimana proses sistem informasi akuntansi transaksi penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama Nusa?

2. Bagaimana pengendalian internal yang diterapkan dalam proses penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama Nusa?
3. Bagaimana pandangan pengguna terhadap SOP sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama Nusa?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, berikut adalah tujuan penelitian yang hendak dicapai:

1. Mengetahui proses sistem informasi akuntansi transaksi penjualan tunai saat ini di PT. Dieselindo Utama Nusa.
2. Mengetahui pengendalian internal yang diterapkan dalam proses penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama Nusa.
3. Mengetahui pandangan pengguna terhadap SOP sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama Nusa.

Manfaat Penelitian

1. Manfaat Bagi Peneliti:
 - a. Peneliti akan mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang praktik bisnis, terutama dalam konteks sistem informasi akuntansi penjualan tunai, yang dapat meningkatkan wawasan mereka dalam dunia bisnis.
 - b. Hasil penelitian dapat memberikan kontribusi pada pengetahuan akademis dalam bidang analisis sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal.
2. Manfaat Bagi Perusahaan (PT. Dieselindo Utama Nusa):
 - a. Perusahaan dapat mengidentifikasi dan memperbaiki potensi kelemahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai, yang dapat berkontribusi pada peningkatan efisiensi operasional.
 - b. Dengan menganalisis pengendalian internal, perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya dalam mengelola risiko, melindungi aset, dan memastikan kepatuhan terhadap peraturan.
 - c. Peningkatan pengendalian internal dan

sistem informasi akuntansi dapat menyebabkan peningkatan akurasi laporan keuangan, yang penting untuk keberlanjutan bisnis dan kepercayaan pemangku kepentingan.

- d. Dengan memperbaiki sistem informasi akuntansi, perusahaan dapat meningkatkan layanan kepada pelanggan, menciptakan pengalaman yang lebih baik, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.
 - e. Rekomendasi perbaikan dari penelitian dapat menjadi dasar untuk inovasi dan peningkatan proses bisnis, yang dapat membantu perusahaan untuk tetap kompetitif di pasar.
3. Manfaat Bagi Peneliti Lain:

Penelitian ini dapat menjadi referensi dan sumber inspirasi bagi peneliti lain yang tertarik dalam bidang sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal.

METODE

Pendekatan Penelitian

Menurut Sugiyono (2019) metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Dengan demikian, dalam melakukan penelitian perlu adanya suatu metode penelitian yang sesuai untuk memperoleh sebuah data yang akan diteliti dalam sebuah penelitian.

Dilihat dari jenis datanya, pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Yang dimaksud dengan penelitian kualitatif menurut Sugiyono (2019) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan

makna dari generalisasi. Jenis pendekatan penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Dalam hal ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian internal pada sistem penjualan tunai PT. Dieselindo Utama Nusa.

Tempat dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis memilih lokasi penelitian pada PT. Dieselindo Utama Nusa, yang berlokasi di Jl. Agung Timur IX Blok N-1 Kav. 1B, Jakarta Utara, dan waktu penelitian dilaksanakan sekitar 4 bulan, yaitu sejak bulan April 2024. Dalam konteks proposal ini, Objek utama penulis tertuju pada bagian *Sales, Tim Warehouse, Sales Admin, HRGA (Human Resources and General Affairs), Accounting and Finance*. Pemilihan objek ini didasarkan pada keinginan penulis untuk menyelidiki dan meningkatkan efisiensi serta kinerja organisasi. Setiap bagian tersebut memiliki peran krusial dalam mencapai kesuksesan operasional khususnya penjualan tunai. Berikut adalah waktu dilaksanakannya penelitian ini:

Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dari penelitian ini merupakan sumber data yang dimintai informasinya sesuai dengan masalah dari penelitian. Yang dimaksud sumber data adalah sumber data yang dimaksud dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Untuk memperoleh data yang tepat dan jelas maka perlu menentukan informan yang memiliki data-data yang akurat sesuai dengan kebutuhan dalam melakukan penelitian. Kegiatan

penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengendalian internal pada sistem penjualan tunai PT. Dieselindo Utama Nusa. Oleh karena itu, diperlukan subjek penelitian yang memenuhi kriteria yang diharapkan dapat membeikan informasi terkait dari tujuan penelitian sehingga informasi yang didapat jelas dan akurat. Kriteria dari subjek penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui tentang sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai.
2. Terlibat langsung dalam pencatatan terkait sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai.
3. Ikut terlibat dalam kegiatan tersebut, yaitu menangani kegiatan dalam penjualan secara tunai.
4. Mengetahui terkait dengan pengendalian internal penjualan secara tunai.

Dari karakteristik yang disebutkan di atas, subjek penelitian yang dianggap memenuhi karakteristik yaitu:

1. *Sales*
 - a. Meningkatkan akurasi pencatatan penjualan tunai.
 - b. Mempercepat proses verifikasi dan pelaporan penjualan.
 - c. Memungkinkan pemantauan real-time atas kinerja penjualan.
2. *Tim Warehouse*
 - a. Optimalisasi stok dan pengelolaan inventaris.
 - b. Penyesuaian yang lebih cepat terhadap

Table 1. Waktu Penelitian

Kegiatan	Apr-24				Mei-24				Jun-24				Jul-24				Agt-24			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan judul	█	█																		
Penyusunan proposal			█	█	█	█														
Bimbingan skripsi				█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█				
Pengumpulan data									█	█	█	█	█	█	█	█				
Penyusunan skripsi													█	█	█	█	█	█	█	█
Sidang skripsi																			█	█

- perubahan permintaan.
- c. Peningkatan efisiensi dalam pemrosesan pesanan.
3. *Sales Admin*
 - a. Peningkatan akurasi dan kecepatan pengolahan dokumen administratif.
 - b. Penyederhanaan tugas administratif melalui otomatisasi.
 - c. Meminimalkan risiko kesalahan dalam administrasi umum.
 4. HRGA (*Human Resources and General Affairs*)
 - a. Meningkatkan transparansi dalam pengelolaan sumber daya manusia.
 - b. Mempercepat proses rekrutmen dan pengelolaan data karyawan.
 - c. Memastikan kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan.
 5. Accounting and Finance
 - a. Peningkatan akurasi dalam pengolahan dan pencatatan transaksi keuangan.
 - b. Meningkatkan keandalan informasi keuangan untuk pengambilan keputusan.
 - c. Mempermudah pemantauan arus kas dan pelaporan keuangan.
 - d. Menyediakan data yang akurat untuk perencanaan keuangan.

Dengan melibatkan setiap bagian dan menerapkan langkah-langkah ini, PT. Dieselindo Utama Nusa dapat memperkuat pengendalian internalnya, menciptakan sinergi antar bagian, dan mencapai kesuksesan operasional yang lebih baik, khususnya dalam hal penjualan tunai.

Teknik dan Alat Perolehan Data

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode yang digunakan adalah:

1. Observasi

Observasi merupakan kegiatan pengamatan secara langsung yang dilakukan oleh penulis terhadap objek yang teliti. Pada metode ini, pengamatan dan analisis dilakukan secara menyeluruh untuk memahami aspek-aspek kritis dari objek penelitian (Arikunto, 2020).

Dalam konteks pengumpulan data observasi untuk penelitian ini, prosesnya dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Menetapkan tujuan yang jelas untuk observasi, seperti identifikasi potensi risiko, evaluasi efisiensi proses, atau pemahaman lebih mendalam tentang interaksi antar departemen.
- b. Menetapkan objek-objek spesifik yang akan diamati, seperti *Sales*, *Tim Warehouse*, *Sales Admin*, *HRGA*, dan *Accounting and Finance* yang terlibat dalam penjualan tunai.
- c.
- d. Membuat instrumen atau *checklist* observasi yang mencakup aspek-aspek kunci yang akan diamati, seperti prosedur kerja, interaksi tim, kepatuhan terhadap kebijakan, dan penggunaan sistem informasi.
- e. Melakukan observasi langsung terhadap kegiatan sehari-hari di setiap bagian terkait penjualan tunai serta mencatat dengan seksama setiap aktivitas, interaksi, dan kejadian yang berkaitan.
- f. Mencatat data hasil observasi dengan rinci, mencakup waktu, lokasi, dan konteks situasional serta menyusun catatan observasi secara sistematis sesuai dengan instrumen yang telah dikembangkan.
- g. Mengumpulkan data observasi dan menganalisisnya secara menyeluruh serta menarik kesimpulan mengenai temuan kritis, pola, atau tren yang dapat berkontribusi pada pemahaman lebih dalam terkait Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan tunai.
- h. Menyusun laporan yang merinci hasil observasi, temuan kunci, serta rekomendasi untuk perbaikan atau peningkatan dan menyajikan data dengan jelas dan logis untuk memudahkan pemahaman pembaca.

Melalui metode observasi yang komprehensif ini, diharapkan dapat diperoleh wawasan yang mendalam terhadap proses penjualan tunai dan faktor-faktor yang memengaruhi pengendalian internal di PT. Dieselindo Utama Nusa.

Output yang diharapkan penulis terkait penelitian dengan metode pengolahan data ini mencakup beberapa elemen, yaitu:

- a. Laporan analisis, yaitu merinci temuan, kelebihan, kekurangan, dan rekomendasi dengan jelas dan terstruktur.
- b. Identifikasi resiko dan peluang, yaitu daftar risiko terkait SIA penjualan tunai dan peluang perbaikan.
- c. Rekomendasi perbaikan, yaitu solusi spesifik untuk meningkatkan SIA penjualan tunai dan pengendalian internal.
- d. Diagram alur kerja, yaitu visualisasi alur kerja proses penjualan tunai, memudahkan pemahaman tentang interaksi departemen.
- e. Rapor kinerja departemen, yaitu laporan kinerja setiap departemen terkait penjualan tunai.
- f. Dokumentasi sistem informasi, yaitu dokumentasi sistem informasi yang digunakan, termasuk struktur *database* dan fungsi utama.
- g. Presentasi temuan, yaitu sesi presentasi untuk mengkomunikasikan hasil analisis kepada pihak terkait.

Output ini diharapkan dapat memberikan gambaran menyeluruh tentang SIA penjualan tunai, memfasilitasi identifikasi perbaikan, dan memberikan landasan bagi peningkatan pengendalian internal di PT. Dieselindo Utama Nusa.

2. Wawancara

Wawancara merupakan bentuk komunikasi langsung antara penulis dan pihak terkait, terutama bagian-bagian dalam perusahaan yang memiliki data atau informasi yang relevan (Arikunto, 2020). Pada metode ini,

penulis melakukan pengumpulan data wawancara dikarenakan perusahaan belum memiliki SOP yang tertulis. Adapun proses wawancara dilakukan sebagai berikut:

- a. Menentukan pihak-pihak yang memiliki pemahaman mendalam tentang SIA penjualan tunai, seperti *Sales*, *Tim Warehouse*, *Sales Admin*, *HRGA*, *Accounting and Finance*.
- b. Membuat pertanyaan yang terarah dan spesifik terkait dengan aspek SIA penjualan tunai, seperti keamanan data, ketepatan pencatatan, atau efektivitas proses.
- c. Menjadwalkan wawancara dengan responden yang telah ditentukan dan persiapan materi dan pertanyaan untuk memastikan wawancara berjalan efisien.
- d. Melakukan wawancara dengan responden, mendiskusikan pertanyaan yang telah disiapkan, dan menggali informasi mendalam terkait SIA penjualan tunai, serta mencatat tanggapan dan observasi selama wawancara.
- e. Mengorganisir dan menganalisis tanggapan dari setiap responden serta identifikasi pola, temuan kritis, dan perbedaan pandangan yang mungkin muncul.

Output yang diharapkan penulis terkait penelitian dengan metode pengolahan data ini mencakup beberapa elemen, yaitu:

- a. Laporan wawancara, yaitu merinci hasil wawancara, termasuk tanggapan dan pandangan responden terkait SIA penjualan tunai serta menyajikan informasi secara terstruktur dan jelas.
- b. Identifikasi persepsi dan pemahaman, yaitu gambaran yang lebih mendalam tentang persepsi dan pemahaman responden terkait efektivitas dan kelemahan SIA penjualan tunai.
- c. Rekomendasi dari perspektif internal, yaitu

rekomendasi perbaikan atau perubahan yang diajukan oleh responden berdasarkan pengalaman mereka sendiri serta menunjukkan pemahaman internal terhadap masalah dan potensi solusinya.

- d. Penyimpulan temuan kunci, yaitu menyimpulkan temuan kunci yang muncul dari wawancara, termasuk area-area yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan.
- e. Integrasi dengan temuan metode lain, yaitu menyelaraskan temuan dari wawancara dengan temuan dari metode pengumpulan data observasi.
- f. Pemberdayaan responden, yaitu menggunakan wawancara sebagai sarana pemberdayaan responden untuk berkontribusi pada perbaikan SIA penjualan tunai.

Melalui pengumpulan data wawancara yang akurat, diharapkan dapat diperoleh wawasan mendalam dan perspektif langsung dari pihak terkait, yang akan menjadi landasan penting untuk meningkatkan pengendalian internal di PT. Dieselindo Utama Nusa. Wawancara dilakukan terhadap pihak-pihak yang berkaitan dengan sistem penjualan tunai sebagai berikut:

Table 2. Narasumber Penelitian

Nama	Jabatan
Silviana Fitri	Sales
Atit Istinabiyah	Accounting and Finance
Ekky	Sales Admin
Anwar	Tim Warehouse
Selvi	HRGA (Human Resources and General Affairs)

Teknik Analisis Data

Pada metode kualitatif, data yang didapatkan peneliti akan dianalisis melalui berbagai langkah yang dijelaskan oleh (Arikunto, 2020) yaitu:

1. Proses klasifikasi, merupakan memisahkan data sejalan dengan tema-tema pembahasan.
2. Proses reduksi, adalah kegiatan untuk memeriksa data untuk mengevaluasi kembali apakah data yang didapat masih belum

lengkap serta memisahkan data yang tidak diperlukan.

3. Proses deskripsi, adalah kegiatan untuk menjelaskan data yang didapatkan secara lebih komprehensif sejalan dengan tema pembahasan.
4. Kesimpulan, adalah proses dalam menjelaskan setiap penjelasan dalam sebuah rangkaian kalimat yang mudah serta padat.

Selanjutnya, dilakukan analisis Triangulasi. Tahapan ini adalah bagian yang dimanfaatkan pada kajian kualitatif dengan maksud memeriksa dan menetapkan keabsahan sebuah hasil penelitian dari berbagai pandangan. Jika validnya sebuah data pada penelitian kuantitatif didasarkan pada uji statistik, maka validnya data pada penelitian secara kualitatif mengacu pada bukti-bukti yang ditemukan untuk mendukung atau memperkuat hasil penelitian (Sugiyono, 2019). Triangulasi dapat dicapai dengan jalan (Sugiyono, 2019):

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara di lapangan.
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.
3. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang mengenai situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pandangan orang dalam berbagai tingkatan.
5. Membandingkan hasil wawancara dengan suatu dokumen yang berkaitan.

Kerangka Pemecahan Masalah

Dalam penelitian ini diperlukan kerangka pemecahan masalah yang menggambarkan cara memecahkan masalah dari penelitian ini. Diharapkan dengan adanya kerangka pemecahan masalah dapat lebih memudahkan dalam menyelesaikan penelitian.

Output yang ada dalam penelitian, meliputi

analisis sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai. Penelitian terdiri dari tiga tahapan, yaitu tahap persiapan, pengumpulan data, dan pengolahan data. Tahap persiapan penulis melakukan survey dan mencari informasi yang berkaitan dengan penelitian. Dari hasil survey tersebut, penulis mengidentifikasi dan merumuskan permasalahan yang terjadi dilapangan. Kemudian menentukan tujuan dari penelitian agar penelitian dapat fokus pada permasalahan yang ada dilapangan. Selanjutnya menentukan variabel-variabel yang terkait dengan penelitian.

Pengumpulan data penelitian dilakukan dengan cara observasi dan dokumentasi yang berkaitan sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai. Kemudian melakukan pengolahan data dengan menganalisis data-data yang telah didapat. Selanjutnya menganalisis hasil data dengan mendeskripsikan tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai terhadap pengendalian internal.

HASIL DAN DISKUSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk meningkatkan pengendalian internal pada PT Dieselindo Utama Nusa. Analisis dimulai dengan menanyakan proses bisnis di PT. Dieselindo Utama Nusa kepada Atit Istinabiyah selaku bagian Accounting and Finance yang menjelaskan bahwa:

“Yang pertama dari sales menerima inquiry dari customer untuk barang-barang yang mereka perlukan atau cari, kedua sales akan melakukan pengecekan stok. Ketika stok yang dibutuhkan oleh customer tersedia sales akan membuat penawaran harga kepada customer. Setelah customer menyetujui harga yang diberikan oleh sales, maka customer akan menerbitkan Purchase Order (PO) kepada sales yang akan dikirimkan melalui email. Selanjutnya sales akan menyerahkan PO tersebut kepada bagian sales admin untuk

proses pembuatan invoice yang akan teruskan ke pihak customer untuk dilakukan pembayaran terlebih dahulu melalui transfer bank (sesuai yang tercantum di invoice) atau secara tunai. Setelah customer melakukan pembayaran bagian sales admin akan menyiapkan surat jalan dan diserahkan ke bagian tim warehouse. Kemudian tim warehouse akan menyiapkan barang sesuai dengan surat jalan yang diterbitkan oleh sales admin, untuk di packing dan di delivery. Setelah barang tersebut di delivery tim warehouse akan memberikan surat jalan yang sudah ditanda tangani oleh customer atau penerima barang ke sales admin. Selanjutnya bagian sales admin akan menyiapkan dokumen hardcopy invoice, faktur pajak, surat jalan, dan dokumen lainnya untuk dikirimkan langsung ke customer (bagian peneriman invoice) melalui kurir atau dari masing-masing sales”.

Berdasarkan hal tersebut, diketahui bahwa proses bisnis penjualan tunai pada PT. Dieselindo Utama Nusa melibatkan beberapa divisi yaitu *sales, sales admin, tim warehouse, accounting and finance*. Proses dimulai dari sales yang menerima permintaan barang dari customer dan melakukan pengecekan stok. Jika stok tersedia, sales membuat penawaran harga yang disetujui oleh *customer*. Setelah kesepakatan, *customer* mengirimkan *Purchase Order (PO)* yang diteruskan sales ke bagian sales admin untuk pembuatan invoice. Setelah pembayaran dilakukan, sales admin menyiapkan surat jalan yang diserahkan ke tim warehouse untuk proses pengemasan dan pengiriman barang. Setelah pengiriman, tim warehouse menyerahkan surat jalan yang sudah ditandatangani oleh *customer* ke sales admin. Akhirnya, sales admin menyiapkan dokumen lengkap (invoice, faktur pajak, dan surat jalan) untuk dikirimkan ke *customer*. Hal ini dijelaskan lebih lanjut melalui pernyataan Anwar selaku tim warehouse bahwa:

„Iya, transaksi penjualan tunai dilaksanakan

oleh fungsi tersebut. Dan masing-masing fungsi memiliki peran yang jelas dalam proses penjualan tunai, memastikan bahwa setiap tahapan dari penjualan hingga penerimaan kas dan pengiriman barang berjalan dengan baik”.

Transaksi penjualan tunai dilakukan oleh berbagai fungsi yang memiliki peran jelas dalam memastikan setiap tahap, mulai dari penjualan, penerimaan kas, hingga pengiriman barang, berjalan dengan lancar dan efektif. Meskipun begitu, berdasarkan keterangan bagian Accounting and Finance perusahaan belum memiliki SOP (*Standard Operating Procedure*) pada bagian penjualan secara tertulis. Selain itu, Ekky selaku sales admin menjelaskan bahwa tidak semua karyawan menjalankan proses penjualan tunai sesuai dengan SOP perusahaan. Selvi selaku Human Resources and General Affairs mengkonfirmasi hal tersebut:

„Jika dilihat secara prosedur belum ada dan belum banyak diketahui oleh karyawan. Dan perlu dibuatkan SOP yang pasti terkait dengan proses penjualan tunai, sehingga alurnya jelas”.

Berdasarkan pernyataan di atas, diketahui bahwa belum ada prosedur yang jelas terkait proses penjualan tunai, sehingga banyak karyawan yang belum mengetahuinya. Diperlukan pembuatan SOP yang pasti agar alur penjualan tunai lebih jelas. Dalam pelaksanaannya, terdapat kekurangan pada proses pelaksanaan aktivitas penjualan PT. Dieselindo Utama Nusa. Hal ini dijelaskan oleh Anwar selaku tim Warehouse bahwa:

„Untuk salah satu kekurangan yang sering terjadi adalah masalah ketidaktersediaan stok, Dimana stok barang telah terjual kepada customer lain yang dihandle oleh sales lain sehingga mengakibatkan stok kurang”.

Berdasarkan pernyataan di atas, diketahui salah satu kekurangan yang sering terjadi adalah ketidaktersediaan stok, di mana barang telah

terjual kepada customer lain yang ditangani oleh sales lain, sehingga stok menjadi kurang. Selanjutnya, Silviana Fitri selaku sales menjelaskan kekurangan lainnya yang dialami pada proses pelaksanaan aktivitas penjualan PT. Dieselindo Utama Nusa berkaitan dengan komunikasi dengan pihak warehouse bahwa:

„Untuk kekurangannya lebih ke komunikasi kepada pihak warehouse schedule packing barangnya”.

Berdasarkan pernyataan di atas, diketahui bahwa kekurangan utamanya terletak pada kurangnya komunikasi dengan pihak warehouse mengenai jadwal pengemasan barang. Dalam proses penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama dibutuhkan beberapa dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan PT. Dieselindo Utama Nusa. Hal ini dijelaskan Silviana Fitri selaku sales bahwa:

„Invoice, faktur pajak, surat jalan, PO, dan bukti setor bank (jika dibayarkan secara tunai) atau bukti transfer (jika pembayaran dilakukan via transfer bank)”.

Pada proses penjualan tunai, purchase order (PO) adalah dokumen resmi yang diterbitkan oleh pembeli untuk penjual, yang berisi detail barang atau jasa yang ingin dibeli, jumlah, harga yang disepakati, dan syarat pembayaran. Ini berfungsi sebagai bukti permintaan resmi dari pembeli kepada penjual. Dalam hal ini, sales menjelaskan bahwa setiap penjualan yang terjadi selalu mendapatkan surat pesanan (*Purchase Order*) dari pembeli. Namun hal ini bertentangan dengan pernyataan Anwar selaku tim warehouse bahwa:

„Tidak setiap penjualan tunai selalu mendapatkan PO dari pembeli, terkadang dari customer tidak menggunakan PO”.

Pernyataan ini menunjukkan adanya ketidaksesuaian proses yang seharusnya terjadi pada penjualan tunai di PT Dieselindo Utama Nusa. Dalam memastikan adanya pengendalian

internal pada proses penjualan tunai, diperlukan adanya otorisasi dari pihak berwenang. Silviana Fitri selaku sales menjelaskan adanya otorisasi dalam proses penjualan tunai dimulai dengan penerimaan order dari pembeli sebagaimana pernyataannya

„Iya, biasanya untuk penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh pihak yang berwenang (salah satunya dari finance atau direktur atau yang berkaitan dengan kebijakan-kebijakan atau keputusan dari perusahaan)“.

Berdasarkan pernyataan di atas, diketahui penerimaan order dari pembeli harus diotorisasi oleh pihak yang berwenang, seperti finance, direktur, atau pihak terkait sesuai kebijakan perusahaan. Selanjutnya, Silviana Fitri selaku sales menjelaskan bahwa dokumen-dokumen penjualan bernomor urut tercetak dan hanya diotorisasi oleh pihak tertentu saja. Adapun Atit Istinabiyah dari bagian Accounting and Finance menjelaskan bahwa penerimaan kas dari penjualan tunai diotorisasi oleh yang berwenang dengan pernyataannya:

„Tentu, penjualan cash atau tunai diotorisasi oleh yang berwenang. Misalnya bagian finance atau direktur atau accounting yang memang mengetahui harga yang diberikan oleh sales kepada customer telah benar dan proses SOP telah dilaksanakan secara benar“.

Namun dalam aplikasinya di lapangan, otorisasi dalam sistem penjualan tunai sering berjalan tidak semestinya. Hal ini dinyatakan oleh Anwar selaku tim warehouse melalui pernyataannya bahwa:

„Untuk penyerahan barang kepada pembeli dilapangan tidak sesuai dengan yang seharusnya memiliki kewajiban atau yang berwenang. Misalnya, fungsi pengiriman barang atau penyerahan barang yang seharusnya dilakukan oleh tim warehouse atau logistik malah dilakukan oleh sales“.

Berdasarkan pernyataan ini, diketahui bahwa

penyerahan barang kepada pembeli tidak sesuai dengan prosedur, di mana tugas pengiriman yang seharusnya dilakukan oleh tim warehouse atau logistik malah dilakukan oleh sales. Selanjutnya, menyetorkan seluruh kas yang diterima dari penjualan tunai segera ke bank merupakan bagian penting dari sistem pengendalian internal. Hal ini dijelaskan oleh Atit Istinabiyah dari bagian Accounting and Finance melalui pernyataannya bahwa:

„Tentu, karena di PT. DUN sendiri sangat meminimalisir cash yang berlebihan di Perusahaan. Setelah uang tersebut diterima akan langsung disetorkan ke bank oleh messenger“.

Pernyataan ini menunjukkan bahwa PT. Dieselindo Utama Nusa telah memiliki kebijakan uang cash hasil penjualan tunai. Sistem pengendalian internal lain yang diterapkan dalam sistem akuntansi penjualan tunai pada PT. Dieselindo Utama Nusa kembali dijelaskan oleh Atit Istinabiyah dari bagian Accounting and Finance melalui pernyataannya bahwa:

„Untuk sistem pengendalian internal di DUN sendiri, semisal untuk penerimaan tunai akan disetorkan langsung ke bank. Yang pertama distok barang karena ini penjualan tunai pada saat barang keluar harus dicatat atau terecord dalam sistem, dan sebelum barang dikirim ke customer untuk bukti pembayaran atau uang tunai harus sudah diterima oleh pihak finance dan langsung dibukukan“.

Berdasarkan keterangan tersebut, diketahui bahwa sistem pengendalian internal di DUN mengharuskan penerimaan tunai disetorkan langsung ke bank. Stok barang harus dicatat saat barang keluar, dan sebelum pengiriman ke customer, bukti pembayaran atau uang tunai harus diterima dan dibukukan oleh pihak finance.

Pembahasan

Sistem Informasi Akuntansi Transaksi Penjualan Tunai PT. Dieselindo Utama Nusa

Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam sistem penjualan tunai adalah *sales*, *sales admin*, tim *warehouse*, *finance and accounting*. Proses penjualan tunai dimulai ketika *sales* menerima *inquiry* dari *customer* mengenai barang-barang yang mereka perlukan atau cari. Setelah menerima *inquiry* ini, *sales* akan segera melakukan pengecekan stok ke bagian *warehouse* untuk memastikan ketersediaan barang yang diminta. Jika stok barang yang dibutuhkan oleh *customer* tersedia, *sales* akan membuat penawaran harga yang sesuai dan mengirimkannya kepada *customer*.

Setelah *customer* menyetujui harga yang ditawarkan, mereka akan menerbitkan *Purchase Order* (PO) dan mengirimkannya kepada *sales* melalui email. *Sales* kemudian menyerahkan PO tersebut kepada *sales admin* untuk memproses pembuatan *invoice*. *Invoice* ini akan dikirimkan kepada *customer* sebagai dasar untuk melakukan pembayaran. *Customer* dapat melakukan pembayaran terlebih dahulu melalui transfer bank, sesuai dengan informasi yang tercantum di *invoice*, atau secara tunai.

Begitu *customer* melakukan pembayaran dan konfirmasi pembayaran diterima oleh *finance*, *sales admin* akan menyiapkan surat jalan yang akan diserahkan ke bagian *warehouse* atau gudang. Surat jalan ini berfungsi sebagai panduan bagi bagian *warehouse* untuk menyiapkan barang sesuai dengan permintaan *customer*. Barang yang telah disiapkan kemudian akan di packing dan siap untuk dikirim (*delivery*).

Setelah barang dikirimkan dan diterima oleh *customer*, tim *warehouse* atau gudang akan mendapatkan surat jalan yang telah ditandatangani oleh *customer* atau penerima barang. Surat jalan yang sudah ditandatangani ini kemudian diserahkan kembali ke *sales admin*. *Sales admin* selanjutnya akan menyiapkan dokumen *hardcopy*, termasuk *invoice*, faktur

pajak, surat jalan, dan dokumen lainnya yang diperlukan.

Dokumen-dokumen *hardcopy* ini akan dikirimkan langsung ke bagian penerimaan *invoice customer* melalui kurir atau dapat diserahkan oleh masing-masing *sales*. Sebelum barang dikirimkan ke *customer*, bukti pembayaran atau uang tunai harus sudah diterima oleh pihak *finance* dan langsung dibukukan untuk memastikan bahwa semua transaksi keuangan tercatat dengan benar dan transparan. Berdasarkan penjelasan di atas berikut *flow chart* penjualan tunai yang ada di PT. Dieselindo Utama Nusa:

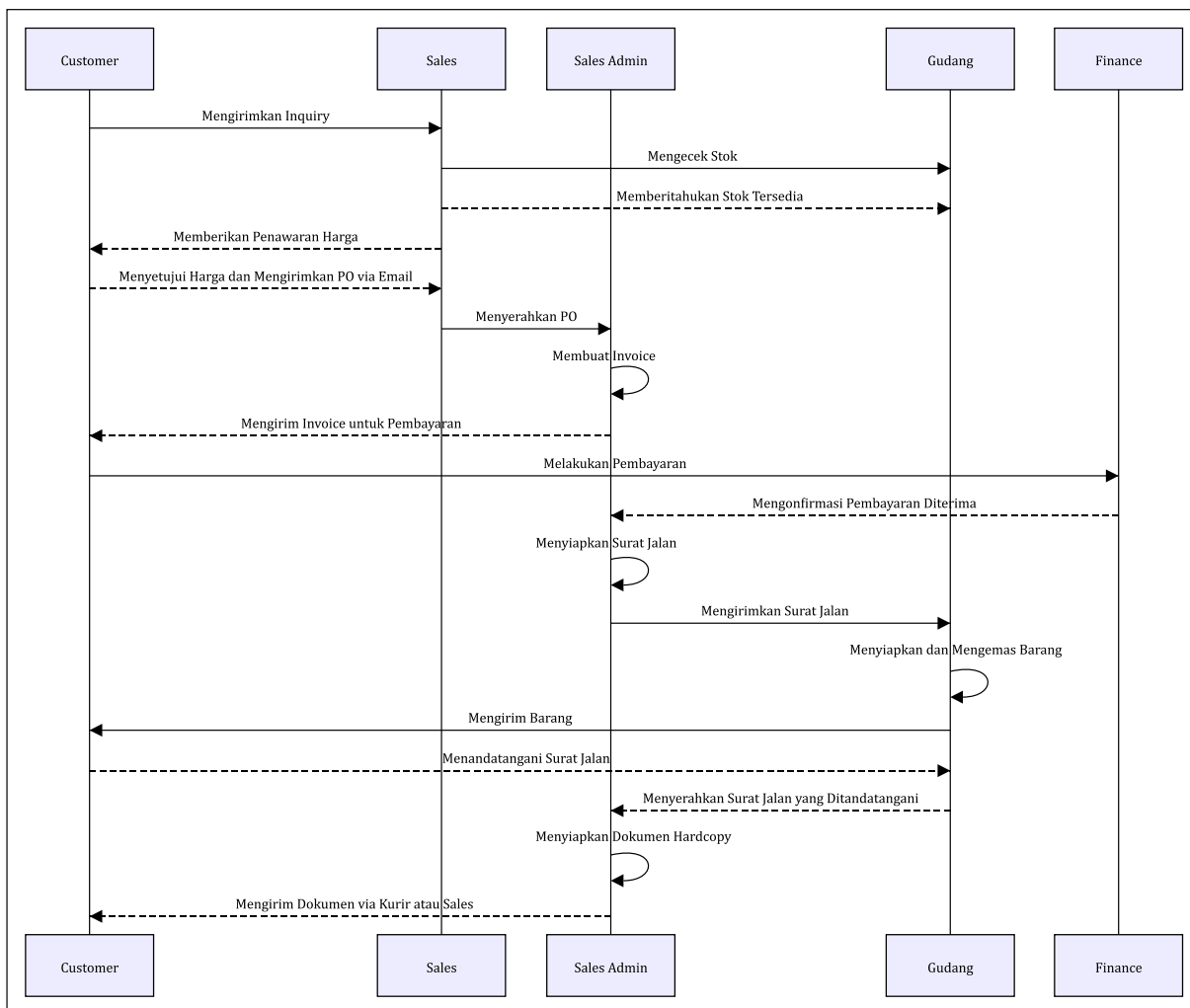
Berdasarkan gambar 4.1., fungsi yang jelas dari setiap divisi dan penggunaan dokumen yang tepat, perusahaan dapat memastikan bahwa proses penjualan tunai berjalan dengan lancar, efisien, dan transparan. Berikut adalah fungsi masing-masing divisi dan dokumen yang digunakan:

1. Divisi Sales

a. Fungsi:

- 1). Menerima *inquiry*, yaitu *sales* menerima permintaan atau *inquiry* dari *customer* mengenai barang-barang yang mereka perlukan atau cari.
- 2). Pengecekan stok, yaitu *sales* melakukan pengecekan stok ke tim *warehouse* atau gudang untuk memastikan ketersediaan barang yang diminta oleh *customer*.
- 3). Membuat penawaran harga, yaitu setelah memastikan ketersediaan stok, *sales* membuat penawaran harga dan mengirimkannya ke *customer*.
- 4). Penerimaan *Purchase Order* (PO), yaitu setelah *customer* menyetujui penawaran harga, *sales* menerima *Purchase Order* (PO) dari *customer* yang dikirimkan melalui email.
- 5). Penyerahan PO ke *sales admin*, yaitu *sales* menyerahkan PO tersebut ke *sales admin* untuk proses pembuatan *invoice*.

b. Dokumen yang digunakan:



Gambar 1. Flow Chart Penjualan Tunai PT. Dieselindo Utama Nusa (Sumber: Hasil Wawancara, diolah Penulis)

- 1). Inquiry atau permintaan dari customer (catatan *inquiry*).
 - 2). Laporan stok atau catatan persediaan barang dari *warehouse*.
 - 3). Surat penawaran harga.
 - 4). *Purchase Order*.
2. Divisi *Sales Admin*
- a. Fungsi:
 - 1). Pembuatan *invoice*, yaitu menerima PO dari sales dan memproses pembuatan.
 - 2). *invoice* yang akan dikirimkan ke customer untuk pembayaran.
 - 3). Penyiapan surat jalan, yaitu setelah pembayaran dilakukan oleh customer, sales admin menyiapkan surat jalan dan menyerahkannya ke bagian *warehouse*.
 - 4). Penyusunan dokumen *hardcopy*, yaitu menyiapkan dokumen *hardcopy* seperti *invoice*, faktur pajak, surat jalan, dan dokumen lainnya yang diperlukan untuk pengiriman ke customer.
 - b. Dokumen yang digunakan:
 - 1). Invoice (berisi rincian barang, harga, dan informasi pembayaran).
 - 2). Surat jalan (berisi rincian barang dan tujuan pengiriman).
 - 3). Faktur pajak.
3. Divisi *Warehouse* atau gudang
- a. Fungsi:
 - 1). Pengecekan stok, yaitu memeriksa ketersediaan barang yang diminta oleh sales.

- 2). Penyiapan barang, yaitu menyiapkan barang sesuai dengan surat jalan yang diterbitkan oleh sales admin, melakukan pengepakan, dan menyiapkan untuk pengiriman.
 - 3). Pengiriman barang, yaitu mengatur pengiriman barang ke *customer* dan memastikan barang sampai dengan aman.
 - 4). Penanda tangan surat jalan, yaitu memberikan surat jalan yang sudah ditanda tangani oleh *customer* atau penerima barang ke sales admin.
- b. Dokumen yang digunakan:
- 1). Laporan stok atau catatan persediaan barang.
 - 2). Surat jalan (diterbitkan oleh sales admin dan ditanda tangani oleh *customer*).
4. Divisi *Finance*
- a. Fungsi:
- 1). Penerimaan pembayaran, yaitu menerima pembayaran dari *customer* sesuai dengan *invoice* yang dikirimkan. Pembayaran dapat dilakukan melalui *transfer* bank atau secara tunai.
 - 2). Pembukuan, yaitu mencatat dan membukukan pembayaran yang diterima untuk memastikan bahwa semua transaksi keuangan tercatat dengan benar dan transparan.
- b. Dokumen yang digunakan:
- 1). Bukti *transfer bank* atau tanda terima pembayaran tunai.
 - 2). Catatan pembukuan (untuk mencatat transaksi keuangan).

Analisis Pengendalian Internal pada Penjualan Tunai PT. Dieselindo Utama Nusa

Pengendalian internal pada penjualan tunai melibatkan tiga elemen utama yaitu organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktik yang sehat. Ketiganya bekerja secara sinergis untuk memastikan bahwa transaksi penjualan tunai dilakukan dengan efisien, transparan, dan aman dari potensi kecurangan atau kesalahan.

Organisasi

Organisasi merupakan elemen dasar dari pengendalian intern yang mencakup struktur organisasi dan tanggung jawab yang jelas di antara para karyawan. Dalam konteks penjualan tunai, organisasi harus memastikan adanya pemisahan tugas yang tepat untuk mengurangi risiko kecurangan. Dengan struktur organisasi yang terdefinisi dengan baik, perusahaan dapat memastikan bahwa setiap karyawan memahami peran dan tanggung jawabnya, serta menjaga integritas dalam pelaksanaan tugas.

Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa PT. Dieselindo Utama Nusa tidak memiliki SOP (*Standard Operating Procedure*) pada bagian penjualan secara tertulis. Tanpa SOP yang tertulis pada bagian penjualan tunai, PT. Dieselindo Utama Nusa menghadapi beberapa konsekuensi serius yang dapat melemahkan pengendalian internalnya, terutama berkaitan dengan elemen organisasi. Ketika tidak ada SOP yang terdokumentasi dengan jelas, karyawan tidak memiliki panduan yang terstandarisasi mengenai bagaimana proses penjualan tunai seharusnya dijalankan. Hal ini menyebabkan ketidakpastian dalam menjalankan tugas sehari-hari, yang dapat mengakibatkan inkonsistensi dan ketidakefisienan dalam pelaksanaan penjualan.

Tidak adanya SOP yang pasti menyebabkan sistem IT tidak terintegrasi dengan baik dengan proses penjualan tunai. Hal ini dapat menyebabkan kesalahan dalam pencatatan transaksi atau ketidakakuratan dalam laporan keuangan. Sistem IT tidak memiliki fitur yang memadai untuk mencatat transaksi penjualan tunai secara efektif, mengakibatkan data yang tidak akurat atau tidak terupdate. Sehingga, tim IT menghadapi kesulitan dalam memberikan dukungan dan pemeliharaan sistem yang berkaitan dengan penjualan tunai, karena tidak ada pedoman yang jelas untuk referensi.

Dalam konteks pengendalian internal, ketidakjelasan mengenai prosedur operasional dapat mengaburkan pemisahan tugas yang seharusnya ada di antara berbagai peran dalam organisasi. Tanpa pemisahan tugas yang jelas, risiko terjadinya kecurangan atau kesalahan meningkat. Ketiadaan SOP juga berdampak negatif pada tanggung jawab dan akuntabilitas karyawan. Tanpa prosedur yang tertulis, karyawan mungkin tidak sepenuhnya memahami apa yang diharapkan dari mereka atau bagaimana mereka harus menjalankan tugas mereka dengan benar. Hal ini dapat menyebabkan kebingungan dan kesalahpahaman, yang pada gilirannya mempengaruhi kinerja dan integritas operasional. Ketika karyawan tidak yakin tentang langkah-langkah yang harus diambil dalam proses penjualan tunai, mereka mungkin membuat keputusan yang tidak tepat atau melewati langkah-langkah penting, yang dapat berdampak buruk pada efisiensi dan efektivitas organisasi secara keseluruhan.

Kesalahan dalam pengendalian internal pada elemen organisasi sering kali berakar pada masalah komunikasi dan koordinasi yang buruk di antara berbagai divisi dalam perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara, ketidaktersediaan stok adalah salah satu contoh yang nyata, di mana barang yang seharusnya tersedia untuk dijual telah terjual kepada *customer* lain yang *dihandle* oleh sales yang berbeda. Hal ini menunjukkan adanya celah dalam sistem pengendalian internal terkait pemantauan stok dan komunikasi antar divisi, khususnya antara sales dan *warehouse*. Ketiadaan mekanisme yang efektif untuk memastikan ketersediaan stok secara *real-time* mengakibatkan situasi dimana dua sales bisa menjual barang yang sama tanpa menyadari bahwa stok yang tersedia tidak cukup untuk memenuhi kedua pesanan tersebut. Ini mencerminkan kurangnya koordinasi dan transparansi dalam manajemen inventaris, yang seharusnya dapat diatasi dengan sistem inventaris yang terintegrasi dan *up-to-date*.

Ketika sistem ini tidak ada atau tidak digunakan dengan baik, ketidakcocokan antara data penjualan dan data stok menjadi tidak terhindarkan.

Masalah komunikasi antara sales dan *warehouse* juga menjadi faktor penting dalam ketidaktersediaan stok. Jadwal *packing* yang tidak disinkronkan dengan baik dengan permintaan penjualan dapat menyebabkan keterlambatan dalam pengiriman barang, atau bahkan ketidakmampuan untuk memenuhi pesanan sama sekali. Ketidakpastian ini tidak hanya berdampak pada kepuasan pelanggan tetapi juga dapat merusak reputasi perusahaan dan kepercayaan di pasar.

Selain itu, tidak adanya *Purchase Order* (PO) dari *customer* dalam beberapa transaksi tunai juga menciptakan tantangan tambahan dalam pengendalian internal. PO berfungsi sebagai dokumen resmi yang mencatat detail pesanan dan berfungsi sebagai acuan untuk proses lebih lanjut, seperti pembuatan invoice dan pengaturan pengiriman. Ketika transaksi dilakukan tanpa PO, ada risiko informasi pesanan tidak terdokumentasi dengan baik, yang dapat menyebabkan kesalahan dalam pengiriman barang atau pencatatan penjualan. Hal ini juga membuat sulit untuk menelusuri dan memverifikasi pesanan jika terjadi perselisihan atau masalah di kemudian hari.

Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Sistem otorisasi di perusahaan berfungsi sebagai mekanisme pengendalian yang memastikan bahwa hanya pihak yang berwenang yang dapat menyetujui dan memproses transaksi tertentu. Di PT. Dieselindo Utama Nusa (DUN), penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh pihak yang *berwenang seperti finance, direktur, atau accounting*. Mereka bertanggung jawab untuk memverifikasi bahwa harga yang diberikan oleh sales kepada *customer* telah benar dan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Hal ini memastikan

bahwa tidak ada transaksi yang diproses tanpa pemeriksaan dan persetujuan yang tepat, mengurangi risiko kesalahan dan kecurangan.

Untuk penjualan tunai, sistem otorisasi memainkan peran penting dalam memastikan bahwa semua langkah dalam proses penjualan diikuti dengan benar. Sebelum barang dikirim ke *customer*, bukti pembayaran atau uang tunai harus sudah diterima oleh pihak *finance* dan langsung dibukukan. Ini mencegah barang dikirim sebelum pembayaran diterima, yang dapat menyebabkan kerugian finansial jika pembayaran tidak pernah dilakukan.

Setiap penerimaan tunai juga harus segera disetorkan ke *bank*. Hal ini merupakan bagian dari pengendalian internal untuk memastikan bahwa dana yang diterima dari penjualan tidak disalahgunakan dan selalu tercatat dengan benar. Proses ini juga melibatkan pencatatan setiap setoran tunai dalam sistem keuangan perusahaan, yang kemudian diperiksa dan diverifikasi oleh pihak yang berwenang untuk memastikan bahwa semua transaksi telah dicatat dan disetorkan dengan benar.

Selanjutnya, berdasarkan hasil wawancara, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada PT. Dieselindo Utama Nusa masih belum berjalan secara optimal. Penyerahan barang kepada *customer* di lapangan harus dilakukan oleh tim yang bertanggung jawab, seperti tim *warehouse* atau logistik. Jika sales yang melakukan penyerahan barang, ini dapat menyebabkan ketidakjelasan tanggung jawab dan potensi kesalahan dalam pencatatan dan pengiriman. Oleh karena itu, pengendalian internal harus memastikan bahwa setiap divisi menjalankan tugasnya sesuai dengan fungsi yang telah ditetapkan untuk menjaga akurasi dan efisiensi operasional.

Praktik yang Sehat

Praktik yang sehat dalam pengendalian internal

adalah fondasi untuk memastikan integritas, akurasi, dan transparansi dalam setiap aspek operasional perusahaan. Di PT. Dieselindo Utama Nusa (DUN), praktik-praktik ini mencakup berbagai tindakan dan kebijakan yang dirancang untuk mencegah kesalahan, penipuan, dan ketidakpatuhan terhadap prosedur yang telah ditetapkan.

Berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa pengendalian internal pada elemen praktik yang sehat di PT. Dieselindo Utama Nusa (DUN) mencakup beberapa tindakan yang dirancang untuk memastikan keamanan, keakuratan, dan integritas dalam pengelolaan penerimaan tunai. Praktik ini dimulai dengan kebijakan untuk meminimalisir jumlah kas yang berlebihan di perusahaan, yang bertujuan untuk mengurangi risiko kehilangan, pencurian, atau penyalahgunaan uang tunai.

Proses penerimaan tunai di DUN dimulai setelah pihak *finance* menerima bukti pembayaran dari *customer*. Bukti pembayaran ini harus diverifikasi secara menyeluruh untuk memastikan keasliannya sebelum barang dikirimkan. Verifikasi ini merupakan langkah penting untuk memastikan bahwa perusahaan benar-benar telah menerima pembayaran sebelum melepas barang dari *warehouse* atau gudang. Hal ini juga mencegah potensi kerugian finansial akibat pengiriman barang tanpa pembayaran.

Setelah pembayaran diverifikasi, pencatatan dalam sistem keuangan dilakukan untuk mencatat penerimaan tersebut secara akurat. Pencatatan ini penting untuk memastikan bahwa semua transaksi keuangan terdokumentasi dengan baik dan dapat ditelusuri kembali jika diperlukan. Setiap transaksi harus memiliki jejak audit yang lengkap, termasuk informasi tentang *customer*, jumlah pembayaran, dan tanggal transaksi.

Selain pencatatan yang akurat, DUN menerapkan

kebijakan untuk segera menyetorkan uang tunai yang diterima ke bank. Praktik ini membantu mengurangi risiko penyimpanan uang tunai dalam jumlah besar di perusahaan, yang bisa menjadi target pencurian atau penyelewengan. Setelah uang tunai diterima dan dicatat, messenger bertugas untuk menyetorkannya ke *bank* sesegera mungkin. Proses ini biasanya melibatkan pengawalan ketat dan prosedur keamanan untuk memastikan uang tunai sampai ke *bank* dengan aman.

Simpulan dan Saran

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan tunai untuk meningkatkan pengendalian internal pada PT. Dieselindo Utama Nusa diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam sistem penjualan tunai adalah *sales, sales admin, tim warehouse, finance and accounting*. Diketahui bahwa proses bisnis penjualan tunai pada PT. Dieselindo Utama Nusa melibatkan beberapa divisi yaitu *sales, sales admin, tim warehouse, accounting and finance*. Proses dimulai dari *sales* yang menerima permintaan barang dari *customer* dan melakukan pengecekan stok. Jika stok tersedia, *sales* membuat penawaran harga yang disetujui oleh *customer*. Setelah kesepakatan, *customer* mengirimkan *Purchase Order (PO)* yang diteruskan *sales* ke bagian *sales admin* untuk pembuatan *invoice*. Setelah pembayaran dilakukan, *sales admin* menyiapkan surat jalan yang diserahkan ke *tim warehouse* untuk proses pengemasan dan pengiriman barang. Setelah pengiriman, *tim warehouse* menyerahkan surat jalan yang sudah ditandatangani oleh *customer* ke *sales admin*. Akhirnya, *sales admin* menyiapkan dokumen lengkap (*invoice, faktur pajak, dan surat jalan*) untuk

dikirimkan ke *customer*. Meskipun begitu berdasarkan hasil wawancara diketahui bahwa PT. Dieselindo Utama Nusa tidak memiliki SOP yang pasti sehingga menyebabkan banyak terjadi kesalahan dalam proses penjualan tunai.

2. Berdasarkan hasil wawancara, pengendalian internal yang terjadi pada PT. Dieselindo Utama Nusa masih mengalami beberapa masalah. Pada elemen organisasi, diketahui bahwa PT. Dieselindo Utama Nusa tidak memiliki SOP (Standard Operating Procedure) pada bagian penjualan secara tertulis dan masalah komunikasi antar divisi. Pada elemen otorisasi dan prosedur pencatatan, diketahui dalam beberapa kasus terdapat *sales* yang melakukan penyerahan barang, ini dapat menyebabkan ketidakjelasan tanggung jawab dan potensi kesalahan dalam pencatatan dan pengiriman. Pada elemen praktik yang sehat, PT. Dieselindo Utama Nusa (DUN) memiliki kebijakan untuk meminimalisir jumlah kas yang berlebihan di perusahaan, yang bertujuan untuk mengurangi risiko kehilangan, pencurian, atau penyalahgunaan uang tunai.
3. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui pandangan pengguna terhadap efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama Nusa belum berjalan baik karena tidak semua karyawan melakukan pekerjaannya sesuai dengan tugasnya serta belum terdapat SOP secara tertulis dan pasti serta dikomunikasikan kepada karyawan terkait dengan proses penjualan tunai. Tanpa SOP yang jelas, sistem IT tidak terintegrasi dengan baik dengan proses penjualan tunai. Hal ini dapat menyebabkan kesalahan dalam pencatatan transaksi atau ketidakakuratan dalam laporan keuangan.

Saran

Berdasarkan dari kesimpulan yang sudah disampaikan di atas maka saran yang dapat

diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. PT. Dieselindo Utama Nusa perlu segera menyusun dan mendokumentasikan SOP tertulis untuk setiap proses bisnis, terutama untuk penjualan tunai. SOP ini harus jelas dan rinci, mencakup setiap langkah dari penerimaan inquiry hingga penyetoran uang ke bank. Semua karyawan harus dilatih untuk memahami dan mengikuti SOP ini.
2. Melakukan audit internal secara berkala untuk memastikan bahwa semua prosedur diikuti dengan benar dan mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan. Audit ini harus mencakup verifikasi stok, pencatatan transaksi, dan otorisasi pembayaran.
3. Memberikan pelatihan reguler kepada karyawan mengenai pentingnya pengendalian internal dan praktik yang sehat. Pelatihan ini harus mencakup penanganan uang tunai, verifikasi pembayaran, dan prosedur pencatatan yang benar.
4. Untuk memperkuat tim IT dalam proses penjualan tunai di PT. Dieselindo Utama Nusa, penting untuk mengembangkan dan menerapkan sistem yang terintegrasi dengan baik untuk pencatatan transaksi penjualan tunai. Ini akan memastikan bahwa semua data transaksi tercatat dengan akurat dan real-time, mengurangi risiko kesalahan dan ketidakcocokan antara catatan sistem dan

stok fisik. Memperkuat komunikasi antara tim IT dan divisi penjualan tunai sangat penting. Dengan komunikasi yang baik, tim IT dapat lebih cepat memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh divisi penjualan, sehingga dapat menyesuaikan sistem dan solusi dengan lebih baik.

Keterbatasan Penelitian dan Pengembangan Penelitian Selanjutnya

Berdasarkan hasil penelitian, berikut adalah keterbatasan pada penelitian ini:

1. Penelitian ini hanya dilakukan dengan mewawancarai pihak-pihak yang terlibat dalam sistem penjualan tunai adalah sales, sales admin, tim warehouse atau gudang, finance and accounting. Sehingga disarankan pada penelitian selanjutnya dapat mewawancarai presiden direktur dan direktur untuk mengetahui proses penjualan tunai, kendala dalam aplikasinya dan rencana perusahaan di masa depan.
2. Penelitian ini menggunakan instrumen wawancara untuk memperoleh data penelitian. Sehingga disarankan pada penelitian selanjutnya dapat menggunakan instrumen lainnya seperti kuesioner untuk mengevaluasi kinerja PT. Dieselindo Utama Nusa dari perspektif pelanggan.

REFERENSI

- Al-Matari, A. S., Amiruddin, R., Aziz, K. A., & Al-Sharafi, M. A. (2022). The Impact of Dynamic Accounting Information System on Organizational Resilience: The Mediating Role of Business Processes Capabilities. *Sustainability (Switzerland)*, 14(9), 1–22. <https://doi.org/10.3390/su14094967>
- Anjani, A., & Rasjid, H. (2022). sistem informasi. akuntansi penjualan tunai baru di Toko Berkah. *Jurnal Syntax Admiration*, 3(4), 653–673.
- Ardian, Faradila, C., & Saputra, F. (2022). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV. Mitra Mobil Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 8(2), 1–23.

- Arifudin, O., Juhadi, J., & Sofyan, Y. (2020). Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Dan Audit Internal Terhadap Pelaksanaan Good Corporate Governance. *Jemasi: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, 16(2), 17–32. <https://doi.org/10.35449/jemasi.v16i2.138>
- Arikunto, S. (2020). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Armandes, A. M., Wijayanti, A., & Saebani, A. (2021). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Mendukung Pengendalian Internal Jasa Kepabeanan Di PT Pratama Logistic. *Konferensi Riset Nasional Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 2, 302–315.
- Atharrizka, N., Nurjanah, Y., & Andrianto, T. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. *Jurnal Informatika Kesatuan*, 1(2), 107–118. <https://doi.org/10.37641/jikes.v1i2.889>
- Ekawati, Y., & Harahap, A. P. (2021). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas terhadap Sistem Pengendalian Internal pada PT.Traktor Nusantara. *Jurnal Multidisiplin Madani*, 1(1), 71–82. <https://doi.org/10.54259/mudima.v1i1.101>
- Fitriani, D., & Hwihanus. (2023). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Dalam Penerapan Siklus Produksi Dan Pengendalian Internal Untuk Meningkatkan Efektivitas Kinerja UMKM. *Jkpim: Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 1(1), 26–38.
- Haerudin, H. (2021). Analisis Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Pemasaran Dan Penjualan (Studi Kasus Pada Pt. Sejahtera Bersama Ritel Indonesia Dist. Bandung). *Review of Accounting and Business*, 2(1), 150–160. <https://doi.org/10.52250/reas.v2i1.450>
- Hakim, L., Saefudin, D. F., & Wahyuni, A. T. (2021). Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Desktop Penerimaan dan Pengeluaran Kas Sekolah. *Profitabilitas*, 1(2), 140–148. <https://doi.org/10.31294/profitabilitas.v1i2.851>
- Indrarini, S., & Gunawan, C. V. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Internal (Studi pada Toko Spare Part dan Oli Tri Jaya). *AKUBIS: Akuntansi Dan Bisnis*, 8(2), 39–48.
- Koerniawan, I., & Kholil, A. M. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Persediaan Bahan Baku Bangunan Berbasis Web. *Jurnal Riset Manajemen Dan Akuntansi*, 3(1), 206–220. <https://doi.org/10.55606/jurima.v3i1.1970>
- Komaria, S. E., & Sugiarti, N. (2022). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Pada Toko Makanan Rahayu Kota Pagar Alam. *Jurnal Aktiva: Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 3(3), 158–166. <https://scholar.archive.org/work/xyoepkgtdzba7lyordigomryue/access/wayback/https://a.ktiv.a.nusaputra.ac.id/article/download/104/108>
- Kurnia, P. F., & Kartiko, E. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Tunai pada CV. Gwen Scaffolding Kabupaten Bandung. *Jurnal Wahana Akuntansi*, 17(2), 77–87.
- Kurniawan, K., & Juniarto, A. (2022). Perancangan Desain Sistem Informasi Akuntansi: Siklus Pengeluaran. *JCA (Jurnal Cendekia Akuntansi)*, 3(1), 20. <https://doi.org/10.32503/akuntansi.v3i1.2494>
- Labo, K. D., Hendro, H. T., & Zuhroh, D. (2023). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Penerimaan Kas Pada PT. X Di Sidoarjo. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, 2(2), 197–203. <https://doi.org/10.30640/jumma45.v2i2.1560>
- Lestari, A. D. (2024). Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor Pada PT. Platinnium Mandiri Sejahtera. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(6), 35– 41.
- Maidani, Handayani, M., & Husadha, C. (2020). Analisis Pengendalian Internal Koperasi Simpan Pinjam Ubhara Jaya. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Manajemen*, 16(2), 19–25. <https://doi.org/10.31599/jiam.v16i2.286>
- Mardia, T., & Karim, A. (2021). Sistem Informasi Akuntansi & Bisnis. Yayasan Kita Menulis.

- Meilia, R., Dwi Anggarani, Hasan, K., & Fatoni, I. (2023). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt. Gramedia Asri Media Cabang Kajoetangan Malang. *Jurnal Ekonomi Kreatif Indonesia*, 1(3), 212–227. <https://doi.org/10.61896/jeki.v1i3.12>
- Muslim, A. B., Yani, N. A., & Permatasari, M. D. (2022). Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi, Kemampuan Teknik Pesonal Dan Pengalaman Kerja Terhadap Efektivitas Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi (Studi Kasus Pada Sicepat Ekspres Indonesia). *Jurnal Akuntansi Bisnis Pelita Bangsa*, 7(01), 17–39. <https://doi.org/10.37366/akubis.v7i01.434>
- Oktadila, R., Arif, M., & Kusmilawaty. (2023). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Perumahan Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Perusahaan Properti Pada PT. Anugrah Reveno Lestari Abadi (PT. ARLA) Kota Medan. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 1(4), 311–323.
- Pitaloka, H., Widayanti, H., Savitri, A. S. N., Mutohar, & Kabib, N. (2020). Penerapan Sistem Pengendalian Internal Pemerintah (SPIP) Dalam Perspektif COSO Di Desa Kalikurmo Kecamatan Bringin Kabupaten Semarang. *Intelektiva: Jurnal Ekonomi, Sosial Dan Humaniora*, 1(8), 1–11. <https://www.jurnalintelektiva.com/index.php/jurnal/article/download/95/64>
- Pujiati, H., & Shelinawati, E. (2022). Pengaruh Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Penerimaan Kas, Dan Pengeluaran Kas Terhadap Pengendalian Internal. *Remittance: Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Perbankan*, 3(1), 1–12. <https://doi.org/10.56486/remittance.vol3no1.170>
- Purba, S., Saragih, R., & Sembiring, tika meisiska br. (2022). Pengaruh Kompetensi dan Sistem Pengendalian Internal terhadap Akuntabilitas Pemerintah Desa dalam mengelola Alokasi Dana Desa. *AKUA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 1(1), 122–129.
- Putri, S. N. S., Irsyadi, A. F., & Kustiwi, I. A. (2023). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Pada PT. Centra Nusa Indonesia. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(1), 229–248. <https://doi.org/10.54066/jrea- itb.v2i1.1317>
- Qatawneh, A. M. (2023). The Role of Employee Empowerment in Supporting Accounting Information Systems Outcomes: A Mediated Model. *Sustainability (Switzerland)*, 15(9), 1–16. <https://doi.org/10.3390/su15097155>
- Rachman, S., Kurniaty, K., & Kapriani, K. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Spare Part pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo Makassar. *Al-Buhuts*, 17(1), 75–86. <https://doi.org/10.30603/ab.v17i1.2239>
- Rahmafutri, G., & Sutrisno Putra, S. (2021). Rancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Dapur Kue Tiara Sari-Ciparay Cash Sales Information System Design at Dapur Kue Tiara Sari-Ciparay. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 02(01), 26–44.
- Riyani, D., & Rosdiana. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Usaha Dagang Megah Makmur Furniture di Tanjung Redeb. *ACCOUNTIA: Accounting, Trusted, Inspiring, Authentic Journal*, 3(1), 357–371. <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia/article/view/343>
- Rostiani, Y., Gunawan, R., & Shantyasari. (2021). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Pendapatan dan Piutang Mahasiswa Baru Berbasis Web Pada STMIK Rosma setiap terjadi transaksi p embayaran biaya Microsoft Excel tidak dilengkapi dengan database yang rentan datanya hilang atau melakukan kegiatan observ. *Jurnal Sistem Informasi Akuntansi*, 16(62), 144–121.
- Samita, & Asriani, H. (2023). Analisis Pengaruh Sistem Pengendalian Internal dan Komitmen Organisasi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pada Pemkab Gowa. *Jurnal Akuntansi Dan Teknologi Keuangan*, 1(2), 52–57. <https://doi.org/10.56854/atk.v1i2.154>

- Saputra, A., Nusantoro, H. J., & Kurniawan, A. (2023). Analisis Peranan Sistem Informasi Akuntansi Pembelian Tunai Dan Penjualan Tunai Dalam Pengendalian Persediaan Barang Dagang Pada Toko Salah Parkir Metro. *Expensive / Jurnal Akuntansi*, 2(1), 83– 95.
- Saputra, C. A., Pramiudi, U., & Hartanto, I. (2022). Tinjauan Atas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada Mini Market Primer Koperasi Subur Makmur Sentosa Bogor. *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*, 2(3), 257–266. <https://doi.org/10.37641/jabkes.v2i3.1525>
- Saputra, D. D., & Kiswara, E. (2022). Penerapan Prinsip-Prinsip WebTrust Audit dalam Sistem Informasi Akuntansi dengan Elektronik Banking berdasarkan Technology Acceptance Model (Studi kasus pada Bank Syariah Indonesia Branch Office Lingkup Kota Semarang). *Diponegoro Journal of Accounting*, 11(4), 1–9. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Saputri, H., Kusnaedi, U., & Asmana, Y. (2023). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Perusahaan Jasa di Jakarta Utara. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(4), 102–109.
- Sari, D. R., & Kurniawan, A. (2022). Analisis Pengendalian Internal Penjualan Tunai pada PT. Satu Baju Indonesia. *Prosiding FRIMA (Festival Riset Ilmiah Manajemen Dan Akuntansi)*, 6681(4), 203–212. <https://doi.org/10.55916/frima.v0i4.374>
- Sari, E., Wagini, W., & Hidayah, N. R. (2022). Analysis of Sales Accounting Information Systems in Perum Bulog Divre Bengkulu. *Journal of Management Economic, and Accounting*, 1(1), 7–18. <http://jurnal-unived.com/index.php/JMEA/article/view/4>
- Sari, L. Y., Winarni, S., & Hatidah. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Pada Ooma Café Bar Palembang. *Jakt*, 2(2), 313–325.
- Sari, W. N., & Hwihanus, H. (2023). Menerapkan Pentingnya Sistem Informasi Akuntansi (Sia) Dalam Transaksi Jual Beli Di Bidang E-Business. *Jkpim: Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 1(1), 39–53. <https://jurnal.aksaraglobal.co.id/index.php/jkpim/article/view/48%0Ahttps://jurnal.aksaraglobal.co.id/index.php/jkpim/article/download/48/36>
- Setiyanti, S. W., Marhamah, M., & Cahyadi, P. (2022). Analisis Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Dari Piutang Dalam Mendukung Sistem Pengendalian Internal Pada Primkop Polrestabes Semarang. *Riset Manajemen Dan Akuntansi*, 13(1), 25–37. <https://doi.org/10.36600/rma.v13i1.258>
- Simanjuntak, M. S. P., Purba, D. H. P., & Ginting, M. C. (2019). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Gunung Selamat Lestari Labuhan Batu Selatan. *Majalah Ilmiah Methoda*, 9(1), 33–40.
- Simon, E. S. N., Dince, M. N., & Goo, E. E. K. (2023). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada CV Agung Mandiri Motor. *Jura: Jurnal Riset Akuntansi*, 1(4), 238–252. <https://doi.org/10.54066/jura-itb.v1i4.895>
- Sugiyono. (2019a). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Penerbit Alfabeta.
- Sugiyono. (2019b). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D. Alfabeta.
- Sugiyono. (2019c). Metode Penelitian Pendidikan (Kuantitatif Kombinasi, R&D, dan Penelitian Pendidikan). Alfabeta.
- Sukartiningsih, L., Indrarini, S., & Widiyono, T. J. P. (2024). Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Sebagai Alat Pengendalian Internal Pada CV Karya Abadi. *Jurnal Anggaran: Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(1), 245–251.
- Suriyok, K. (2022). Analisis Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Dalam Mendukung Pengendalian Intern UD. Gemilang Bangil. *Jurnal Ilmiah Ecobuss*, 10(2), 103–110. <https://doi.org/10.51747/ecobuss.v10i2.1113>

- Suyatna, N. (2023). A Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dana Tabarru' terhadap GoingConcern Asuransi Jiwa Syariah Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 6(1), 560–571. <https://doi.org/10.36778/jesy.v6i1.951>
- Thuan, P. Q., Khuong, N. V., Anh, N. D. C., Hanh, N. T. X., Thi, V. H. A., Tram, T. N. B., & Han, C. G. (2022). The Determinants of the Usage of Accounting Information Systems toward Operational Efficiency in Industrial Revolution 4.0: Evidence from an Emerging Economy. *Economies*, 10(4), 1–19. <https://doi.org/10.3390/economies10040083>
- Tjungadi, M. A. H., & Rahadian, Y. (2020). Akuntabilitas dan Pengendalian Internal Pelaporan Keuangan pada Gereja Toraja ABC. *Jurnal ASET (Akuntansi Riset)*, 12(2), 241–264.
- Tuati, N. F. (2021). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menyediakan Informasi Untuk Pengambilan Keputusan. *BisMan: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 6(1), 1–10. <https://doi.org/10.32511/bisman.v2i2.56>.
- Wanti, A. A. N., Dince, M. N., & Aurelia, P. N. (2023). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai PT. Kerajinan Jepara Tunggal. *Accounting UNIPA*, 2(1), 68–78.
- Wardani, A. V. B., & Yulastuti, R. (2021). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas (Online Shop Kantong Asi Baabaa Bagbit) pada kelangsungan masa depan perusahaan dagang Baabaa dan Bagbit yang menjual berbagai. *Jurnal Simasi: Jurnal Ilmiah Sistem Informasi*, 1(01), 57–63. <http://simasi.lppmbinabangsa.id/index.php/home/article/view/8>
- Widiyanti, W., & Wibowo, A. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Persediaan Barang Pada Toko Dua Putri Pekanbaru. *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis*, 12(1), 116– 132. <https://doi.org/10.47927/jikb.v12i1.97>
- Yanti, F., Guk-Guk, R., & Fauzi, I. (2023). Analysis Of Cash, Credit, Tender And Consigment Sales Systems At PT. Indofarma Global Medika Medan. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(2), 1962–1967. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- Yusnaldi. (2021). Pengaruh Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Penerimaan Kas, dan Pengeluaran Kas terhadap Pengendalian Internal. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 2(3), 178–192.
- Zulaeha, S., & Sari, A. P. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Pada Pt. Sinar Galesong Mandiri. *Invoice: Jurnal Ilmu Akuntansi*, 2(1), 1–11. <https://doi.org/10.26618/inv.v2i1.3180>