
**PERANAN SISTEM INFORMASI AKUTANSI PENJUALAN DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA CITY ICE CREAM CAFE**

Oleh:
Egy Juwita

ABSTRAK

Dari perumusan masalah tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah “Apabila Sistem Infomasi Akuntansi Penjualan dilaksanakan dengan baik, maka akan berperan dalam menunjang efktivitas pengendalian intern penjualan”. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Metode analisis data yang digunakan yaitu metode deskriptif dan komparatif. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Peranan Sistem informasi akutansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada City Ice Cream Cafe, diperoleh bahwa sistem informasi akutansi penjualan yang diterapkan telah memadai, dan sistem informasi akutansi penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern. Pengendalian intern penjualan yang diterapkan oleh City Ice Cream Cafesudah maksimal. Hal ini dapat dilihat dari diterapkannya komponen-komponen pengendalian intern penjualan. Saran yang diberikan kepada perusahaan adalah perlu adanya peningkatan pemberdayaan pengawasan pengendalian intern dalam perusahaan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Pengendalian Intern.

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan selalu menetapkan perolehan laba sebagai tujuan akhirnya. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem informasi yang memadai akan menghasilkan informasi-informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam

mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan organisasinya.

Untuk mewujudkan pengelolaan aktivitas-aktivitas perusahaan secara efektif, efisien, dan ekonomis dibutuhkan adanya pengendalian inter yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Pengendalian intern akan sangat berguna dalam menjaga harta milik perusahaan, memeriksa kebenaran dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dalam operasi dan membantu manajer menjaga agar tidak ada penyimpangan kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Untuk memenuhi hal tersebut terdapat beberapa elemen yang merupakan ciri pokok dari suatu sistem pengendalian intern, meliputi: struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tepat, adanya suatu sistem wewenang dan prosedur pembukuan yang baik, praktik yang sehat harus dijalankan didalam melakukan tugas dan fungsi setiap bagian dalam organisasi serta adanya suatu tingkat kecakapan pegawai yang sesuai dengan tanggung jawabnya.

Agar dapat menjadi perusahaan berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka City Ice Cream Café harus berusaha mengelola penjualannya dengan baik. Berdasarkan uraian diatas, penulis merasa tertarik melakukan penelitian pada City Ice Cream Cafe sebagai perusahaan yang bergerak dibidang bahan baku makanan dan minuman, dengan judul: "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada City Ice Cream Café

LANDASAN TEORI

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut (2006:2) "Sistem merupakan rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan."

Menurut Jogiyanto (2009:34) dalam bukunya yang berjudul Analisis dan

Desain Sistem Informasi: "Sistem dapat di definisikan dengan pendekatan prosedur dan dengan pendekatan komponen".

Dari beberapa defenisi diatas, maka penulis mencoba menarik kesimpulan pengertian dari sistem sebagai berikut : Sistem adalah sekumpulan sub-sub sistem atau komponen-komponen yang saling berkaitan satu sama lainnya yang bekerja sama dan mempunyai tujuan yang sama pula.

Menurut Romney dan Steinbart (2006:9) pengertian dari sistem informasi akuntansi "*An accounting information system (AIS) is system that collects, records, stores, and processes data to produce information for decision makers*". Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sumber daya yang merupakan suatu subsistem dari sistem informasi manajemen yang berfungsi untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data-data dalam proses transaksi akuntansi yang rutin untuk menghasilkan informasi akuntansi dan keuangan yang berguna bagi manajemen dalam pengambilan keputusan.

Mengenai pengertian sistem informasi akuntansi menurut Bodhar dan Hopwood (2006:3) yang dialihbahaskan oleh Julianto Agung Saputra adalah sebagai berikut: "*An accounting information system (AIS) is a collection of resources, such as*

people and equipment, designed to transform financial and other data into information.”

Kutipan tersebut diatas dapat diartikan bahwa Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya ke dalam informasi.

Menurut kutipan tersebut dapat dijelaskan bahwa sistem informasi akuntansi menyediakan informasi yang didapatkan dari transaksi data untuk tujuan pelaporan internal kepada manajemen untuk digunakan dalam pengendalian dan perencanaan dan operasional perusahaan.

Menurut Susanto (2008:72) dalam bukunya yang berjudul Sistem Informasi Akuntansi : “Kumpulan atau group dari sub sistem / bagian / komponen apa pun baik fisik atau non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan”.

Dari pengertian tersebut diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan kegiatan dari organisasi yang bertanggung jawab untuk menyediakan informasi yang didapatkan dari transaksi data untuk tujuan pelaporan internal kepada

manajer untuk digunakan dalam pengendalian dan perencanaan sekarang dan operasional perusahaan serta pelaporan eksternal kepada pemegang saham, pemerintah dan pihak-pihak luar lainnya.

Pengertian Penjualan

Salah satu aktifitas perusahaan yang terpenting adalah penjualan. Penjualan merupakan titik sentra bagi perusahaan. Tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh laba dari hasil penjualan yang merupakan unsur terpenting dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Pada umumnya kegiatan penjualan bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan, juga untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat dicapai apabila perusahaan dalam melaksanakan penjualannya telah sesuai dengan yang direncanakan.

Menurut Mulyadi (2008:202), “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.”

Menurut Soemarso (2009:160): Penjualan adalah Jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk

barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

Dengan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses penagihan kepemilikan atas barang dan jasa dari suatu perusahaan kepada para langganannya yang dimulai dengan permintaan dari pelanggan, lalu mengubah barang dan jasa tersebut menjadi piutang usaha dan akhirnya menjadi uang tunai.

Penjualan merupakan sumber penghasilan yang utama, dikarenakan penjualan tunai maupun kredit merupakan sumber utama bagi perusahaan. Jika transaksi penjualan dilakukan secara kredit maka akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Sebaliknya jika transaksi penjualan tersebut merupakan penjualan tunai maka akan menimbulkan penerimaan kas.

Penjualan selain merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan, juga merupakan sumber pembiayaan perusahaan, dan penjualan dapat mengubah posisi harta (materil) dan finansial. Oleh karena itu setiap perusahaan, terutama perusahaan besar selalu membuat perubahan dalam strategi penjualan mereka dengan tujuan memperoleh laba yang lebih besar.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan ujung tombak aktivitas perusahaan yang akan menghasilkan nutrisi bagi

perusahaan dalam bentuk pendapatan hasil penjualan.

Pengertian efektivitas

Menurut Sedarmayanti (2009:59) "Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat dicapai". Pengertian efektivitas ini lebih berorientasi kepada keluaran sedangkan masalah penggunaan masukan kurang menjadi perhatian utama. Apabila efisiensi dikaitkan dengan efektivitas maka walaupun terjadi peningkatan efektivitas belum tentu efisiensi meningkat".

Sedangkan menurut Abdurrahmat (2008:7) pengertian efektivitas adalah: "Pemanfaatan sumber daya, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah pekerjaan tepat pada waktunya."

Dari pengertian tersebut dikemukakan bahwa efektivitas lebih dititikberatkan pada tingkat keberhasilan organisasi (sampai sejauh mana organisasi dapat dikatakan berhasil) dalam usaha mencapai sasaran yang telah dipilih, sedangkan efisiensi lebih menitikberatkan pada kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber-sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Semakin tinggi tingkat keberhasilan suatu organisasi terhadap nilai pencapaian tersebut, maka dapat

dikatakan bahwa kegiatan yang dilakukan perusahaan tersebut semakin efektif.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa efektivitas selalu dihubungkan dengan pencapaian tujuan yang ditetapkan, jadi suatu perusahaan dapat dikatakan beroperasi secara efektif apabila dapat mencapai tujuan yang ditetapkan.

Mengingat pentingnya kegiatan penjualan bagi suatu perusahaan, diperlukan adanya suatu pengelolaan penjualan yang sebaik-baiknya agar tercapai tujuan yang telah ditetapkan. Dari sudut pandang ekonomis, penjualan yang efektif dapat dimaksudkan dengan penjualan yang mencapai sasaran atau target yang telah ditetapkan, penjualan harus direncanakan dengan baik. Dalam menjalankan perencanaan penjualan dengan baik, yang harus diperhatikan adalah manajemen penjualannya.

Pengertian Pengendalian Internal

Dengan berkembangnya skala usaha dan aktivitas perusahaan, maka manajemen harus mampu mengendalikan operasi perusahaan. Dalam hal ini pengendalian internal dibutuhkan oleh manajemen untuk mengawasi semua aktivitas operasi perusahaan termasuk pekerjaan bawahannya, sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai.

Menurut Romney dan Steinbart (2006:229) "Pengendalian internal

adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan menjaga aset, memberikan informasi yang akurat dan andal mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan yang telah ditetapkan".

Sedangkan menurut Sukrisno Agoes (2008:79)

Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan seperti keandalan laporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan

Sistem informasi akuntansi memproses data dan transaksi agar dapat bermanfaat bagi kepentingan perencanaan, pengoperasian dan pengawasan. Hal ini tidak terlepas penggunaannya untuk kepentingan penjualan.

Dengan adanya informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai menunjang penjualan yang efektif :

1. Dengan adanya catatan mengenai penjualan, misalnya catatan mengenai hasil penjualan dan catatan pengeluaran untuk biaya operasional penjualan. Hal ini merupakan informasi bagi

manajer untuk dapat mengetahui efisiensi penjualan apakah sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan sebelumnya.

2. Dengan adanya catatan mengenai persediaan barang, catatan mengenai retur penjualan, dan catatan mengenai peranan penjualan merupakan informasi yang akan membantu manajer dalam melaksanakan fleksibilitas dalam penjualan yaitu manajer dapat dengan segera mengenai barang-barang yang ada dan siap dijual.
3. Dengan adanya catatan hasil penjualan, hasil produksi, hasil kinerja bagian penjualan akan memberikan informasi kepada manajer mengenai mutu penjualan apakah sesuai dengan harapan langganan atau klien. Dengan demikian, kelangsungan hidup perusahaan akan terjaga dengan baik.
4. Dengan adanya laporan keuangan seperti laporan laba/rugi neraca, dan lain-lain akan memberikan informasi kepada manajer mengenai keadaan perusahaan secara keseluruhan. Hal ini membantu manajer dalam mengevaluasi dan membuat perencanaan penjualan untuk masa yang akan datang.

Berdasarkan uraian tersebut, sangat jelas bahwa sistem informasi berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan. Penjualan efektif adalah penjualan yang mencapai sasaran atau sesuai dengan target. Tujuan

penjualan adalah untuk mencari laba, dan untuk mencapai laba tersebut dibutuhkan alat-alat produksi seperti sumber daya alam, sumber daya manusia, sumber daya lingkungan, dan sumber daya informasi. Sumber-sumber daya tersebut terdapat didalam sistem informasi akuntansi. Selain itu, sistem informasi akuntansi memproses data dan transaksi agar dapat bermanfaat bagi kepentingan perencanaan, pengoperasian, dan pengawasan. Hal ini tidak terlepas penggunaannya untuk kepentingan penjualan.

Hipotesis

Dari uraian diatas maka penulis mencoba mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

“Apabila Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dilaksanakan dengan baik, maka akan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan”

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh data-data yang relevan dengan masalah yang diteliti. Pengumpulan data dilakukan antara lain:

- a. Studi Lapangan (*Field Research*)
Bertujuan untuk memperoleh data primer dan penelitian ini digunakan dengan cara melakukan peninjauan langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian, dimana data diperoleh dengan cara:

- 1) Observasi

Yaitu mengadakan pengamatan atas dokumen dan catatan yang digunakan perusahaan untuk memperoleh gambaran nyata mengenai penjualan. Data dikumpulkan meliputi prosedur dan kebijakan dalam penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui efektivitas penjualan. Penelitian ini dilakukan pada City Ice Cream Cafe Dokumentasi Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Sebagian besar data yang tersedia adalah berbentuk surat-surat, catatan harian, cenderamata, laporan, artefak, foto, dan sebagainya. Sifat utama data ini tak terbatas pada ruang dan waktu sehingga memberi peluang kepada peneliti untuk mengetahui hal-hal yang pernah terjadi di waktu silam. Secara detail bahan dokumenter terbagi beberapa macam, yaitu otobiografi, surat-surat pribadi, buku atau catatan harian, memorial, klipping, dokumen pemerintah atau swasta, data di server dan flashdisk, data tersimpan di website, dan lain-lain.

b. Penelitian Kepustakaan (*Library research*)

Bertujuan untuk memperoleh data sekunder yang dikumpulkan melalui penelaahan terhadap literatur dengan masalah yang diteliti, yang akan dijadikan dasar pertimbangan sebagai landasan teori dalam penelitian. Penelitian dengan cara membaca dan mempelajari literatur seperti buku, jurnal, dan berbagai macam sumber tertulis lainnya yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Metode Analisis Data

Dalam menganalisa masalah yang dihadapi, penulis menggunakan dua metode yaitu:

1. Metode Deskriptif

Metode deskriptif yaitu dilakukan dengan cara menentukan dan mengumpulkan data kemudian mengklarifikasikannya serta menginterpretasikan data sehingga dapat memberi jawaban yang lengkap tentang sistem informasi perusahaan.

2. Metode Deduktif

Metode deduktif yaitu suatu pengambilan kesimpulan yang khusus dari hal umum. Dalam hal ini akan dicoba menerangkan fakta-fakta dengan menggunakan teori dan nantinya akan mengambil kesimpulan-kesimpulan untuk memecahkan masalah.

PEMBAHASAN

Peranan Sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektifitas pengendalian intern

Aktifitas penjualan makanan dan minuman tidak terlepas dari peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang proses penjualan perusahaan agar lebih efektif dan efisien. Dalam menghasilkan output yang berupa laporan, yang berhubungan dengan penjualan maka perusahaan menggunakan mekanisme kerja sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem ini dapat mengkoordinasikan seluruh transaksi penjualan yang berfungsi bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan penjualan, melalui laporan–laporan manajemen atas rencana penjualan, dan order penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan dikatakan efektif dilihat dari penerapan dari unsur-unsur sistem informasi akuntansi tersebut karna itu perusahaan menerapkan aktifitas pengendalian informasi dan komunikasi serta pemantauan yang dihasilkan oleh sistem tersebut agar mampu dipertanggung jawabkan.

Dengan demikian sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai peranan dalam menunjang efektifitas pengendalian intern penjualan dalam hal:

- 1) Pelaksanan prosedur pengendalian agar dapat menjamin keamanan dan kelancaran pendapatan dari aktifitas penjualannya, City

Ice Cream Cafe menetapkan suatu pengendalian laporan sehubungan dengan proses penjualan dari tiap bagian.

- 2) Menghasikan informasi yang dihasilkan dari sistem informasi memenuhi karakteristik laporan. Para pihak internal perusahaan dapat menjadikan informasi sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan.
- 3) Pengendalian atas biaya-biaya dapat diminimalisir dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan dengan demikian perusahaan mampu mempertimbangkan biaya yang harus dikeluarkan sehingga dapat menekan pengeluaran perusahaan.

Faktor- faktor yang menunjang efektifitas pengendalian intern penjualan pada City Ice Cream Cafe salah satunya adalah peranan sistem informasi akuntansi penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada City Ice Cream Cafe telah memadai, hal ini terlihat dari ada dan diterapkannya unsur- unsur sistem informasi akuntansi penjualan sebagai berikut:

1. Sumber daya manusia

Dari hasil penelitian yang dilakukan, dalam merekrut karyawan bagian personalia City Ice Cream Cafe melakukan penyeleksian dan test terlebih dahulu. Pada bagian penjualan, karyawan yang direkrut adalah orang yang

memiliki pengetahuan, kemampuan, dan pengalaman, tertentu dibidangnya masing-masing. Pihak-pihak yang terlibat dalam sistem informasi akuntansi penjualan City Ice Cream Cafe adalah pihak konsumen sebagai pembeli, bagian penjualan sebagai pencatat pesanan pembeli, juru masak sebagai penyedia pesanan pembeli, kasir, bagian gudang sebagai penyedia permintaan bahan-bahan permintaan pembeli, bagian transportasi, bagian keuangan sebagai penyedia laporan untuk pihak manajemen, khususnya dewan Komisaris dan direktur utama sebagai pengguna laporan.

2. Alat alat yang digunakan

Peralatan yang digunakan City Ice Cream Cafe berupa mesin kasir telah berjalan dengan baik dan sudah optimal. Yang memudahkan mengetahui stok persediaan makanan dan minuman. Selain mesin kasir, juga digunakan peralatan lainnya, seperti alat-alat tulis, mesin faksimili, dan kalkulator.

3. Sistem dan Prosedur Penjualan

Sistem dan prosedur penjualan yang digunakan mudah dipahami dan dimengerti dan telah dilaksanakan dengan baik oleh seluruh karyawan, sehingga mampu menghasilkan laporan yang relevan dan terpercaya. Dalam prosedur penjualannya mulai dari pemesanan, penyajian, dan pembayaran sudah terintegrasi dengan baik.

4. Formulir

Menurut hasil penelitian, formulir merupakan media perekam aktivitas penjualan perusahaan yang dirancang untuk memuat data transaksi dan materi informasi lainnya yang berkenaan dengan aktifitas penjualan sekaligus juga merupakan media komunikasi antar bagian-bagian yang terlibat dalam transaksi penjualan, sehingga memungkinkan bagian yang terpisah antara yang satu dengan yang lainnya dapat ditemukan dengan formulir. Formulir yang digunakan oleh City Ice Cream Cafe antara lain: Orderan penjualan, bukti setor bank dan struk penjualan.

5. Catatan

Catatan merupakan media yang sama dengan formulir yang mencatat aktivitas penjualan perusahaan berupa data transaksi yang berkenaan dengan aktivitas penjualan sekaligus merupakan media komunikasi antar bagian – bagian yang terlibat dalam transaksi penjualan, antara lain:

- a. Bagian penjualan mencatat permintaan makanan dan minuman dari konsumen
- b. Bagian juru masak menyiapkan permintaan makanan dan minuman yang diminta
- c. Bagian keuangan untuk menerima kas dari pembeli dan meyetorkannya ke bank.

6. Informasi Laporan

Laporan merupakan hasil dari pengolahan data yang terkumpul, yang bersumber dari dengan

adanya dokumen kemudian dicatat dalam suatu catatan dan akhirnya dibuat suatu laporan yang berisi informasi mengenai seluruh aktivitas transaksi penjualan yang dilakukan. Laporan yang dihasilkan City Ice Cream Cafe telah memenuhi syarat-syarat yang baik yaitu relevan, kepadatan, tepat waktu dan andal.

Dalam halnya penerapan pengendalian intern penjualan yang diterapkan oleh sesuai dengan yang disampaikan oleh Romney dan Steinbart yaitu dengan diterapkan hal-hal sebagai berikut :

1. Integritas dan nilai etika yaitu pedoman yang mengatur perilaku karyawan pada saat melaksanakan tugasnya, serta adanya promosi jabatan bagi karyawan yang berprestasi dan hukum untuk karyawan yang melanggar aturan dan tata tertib yang telah diterapkan oleh perusahaan.
2. Komitmen terhadap kompetensi yang mencakup pertimbangan manajemen pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan serta paduan kecerdasan, pelatihan dan pengalaman yang mendukung.
3. Adanya dewan direksi yang ikut melakukan pemantauan atas pengelolaan perusahaan yang dilaksanakan oleh manajemen dengan mengawasi tiap bagian, secara mendadak dalam hal ini yang berhubungan dengan aktivitas penjualan.

4. Struktur pada City Ice Cream Cafe menunjukkan adanya pemisahan fungsi manajemen, mempunyai garis wewenang dan tanggung jawab yang jelas. Setiap jabatan pada masing-masing departemen mulai dari top manajemen sampai pekerja mempunyai tugas dan tanggungjawab masing-masing. Dengan adanya fungsi dan pemisahan tanggungjawab yang jelas maka setiap bagian harus dapat mempertanggung jawabkan apa yang menjadi tanggung jawabnya dengan baik.
5. Perusahaan memiliki metode yang baik dalam melakukan penerimaan pegawai dan melakukan pertimbangan kebijakan dan prosedur untuk pengangkatan karyawan. Hal ini dapat terlihat dengan adanya evaluasi dan objektif terhadap prestasi pada karyawan, adanya perhatian perusahaan terhadap kesejahteraan karyawan dengan adanya uang pensiun. Tunjangan hari raya serta memelihara kesejahteraan dan kerja sama yang baik antar pegawai.

Apabila sistem informasi akuntansi penjualan dapat dilaksanakan dengan baik maka akan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan., Sistem Informasi Akuntansi Penjualan telah dilaksanakan dengan baik, dan sangat berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan, mengingat peranan sistem informasi akuntansi Penjualan

dalam setiap aktivitas perusahaan dimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan ini mampu meminimalisir kekeliruan serta mengevaluasi hasil kinerja setiap aktivitas pada perusahaan.

PENUTUP

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan pada City Ice Cream Cafe

1. City Ice Cream Cafe telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dengan baik dan telah memadai ini dapat dilihat dari adanya formulir yang digunakan untuk menyampaikan informasi- informasi pokok dan lengkap untuk memproses transaksi lebih lanjut ke bagian terkait, adanya catatan penjualan yang digunakan dalam aktivitas perusahaan untuk mencegah adanya kecurangan dan penyelewengan oleh karyawan yang tidak jujur.
2. City Ice Cream Cafe telah menerapkan pengendalian intern penjualan dengan baik dan telah memadai ini dapat dilihat dari adanya lingkungan pengendalian yang digunakan untuk mengatur dan menentukan peraturan yang harus ditaati dan dipatuhi setiap karyawan dan menjalin hubungan kerjasama yang baik antara atasan dan

bawahan sehingga tidak ada kecemburuan sosial dalam perusahaan, adanya informasi dan komunikasi dilakukan untuk mempermudah untuk menyampaikan dan menjelaskan informasi mengenai laporan yang telah dihasilkan sehingga dapat dipertanggung jawabkan kepada atasan dan bawahan, adanya pemantauan digunakan dalam operasi pengendalian untuk melakukan pengawasan dalam proses penilaian kinerja karyawan sehingga diperoleh kualitas kerja seorang karyawan.

Berdasarkan kesimpulan di atas, setelah melakukan penelitian dan mencermati sistem informasi akuntansi penjualan pada City Ice Cream Cafe, maka penulis ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk menerapkan pengendalian intern perusahaan, perlu adanya peningkatan pemberdayaan pengawasan pengendalian intern dalam perusahaan. Sehingga tidak terjadi kesalahan dalam pertimbangan, gangguan, penyimpangan, kecurangan dan alasan-alasan lain yang dapat merugikan perusahaan.
2. Untuk berperannya sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian

intern penjualan, perusahaan perlu meningkatkan penerapan unsur-unsur sistem informasi akuntansi penjualan .

3. Perlu adanya peningkatan pemberdayaan pengawasan pengendalian intern yang khususnya lebih ditekankan pada unsur-unsur pengendalian intern dan orang-orang yang berkaitan didalamnya.

Saputra, *“Sistem Informasi Akuntansi,* Buku Satu, Jakarta:Salemba Empat.

Basu Swasta dan Hani Handoko. 2019.*Manajemen Pemasaran: Analisa dan Perilaku Konsumen.*BPFE. Yogyakarta.

Ely Suhayati, & Siti Kurnia Rahayu.(2019). *AUDITING, Konsep Dasar dan Pedoman Pemeriksaan Akuntan Publik.* Yogyakarta : Graha Ilmu.

DAFTAR PUSTAKA

Abdurrahmat Fathoni. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia.* Bandung : Rineka Cipta.

Aprilisabeth. 2015. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Piutang Dan Penerimaan Kas PadaPT.Trinunggal Komara.* Skripsi. Yogyakarta : Universitas Bhayangkara.

Azhar Susanto.2018. *Sistem Informasi Akuntansi.* Bandung: Lingga Jaya.

Agoes, Sukrisno.2018, *Auditing Pemeriksaan Oleh Akuntan Publik Jilid Satu,* Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta

Bodnar, H. George and William S. Hoopwood.2006 *“Accounting Information System Six Edition,”* diadaptasi oleh Julianto Agung

Hasibuan, Melayu S.P.2016.*Manajemen Dasar,Pengertian Dan Masalah.*Edisi Revisi.Bumi Aksara.Jakarta.

Hendra. 2016. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Inter Penjualan pada PT. Tarumatex Bandung.* Skripsi. Medan : Universitas Sumatra Utara.

Jogiyanto, 2019. Analisis dan Desain Sistem Informasi,Edisi IV, Andi Offset, Yogyakarta.

La Midjan, 2016.*Sistem Informasi Akuntansi,* Jakarta : Salemba Empat Mulyadi.2019” *Sistem Akuntansi,”*, Jakarta: Salemba Empat.

Narko. 2018. *Sistem Akuntansi.* Cetaan Kelima. Yogyakarta: Yayasan Pusaka Nusantara.

Noviani. 2015. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Inter Penjualan pada PT. Jasa Marga*

(*PERSERO*) Cabang Leuni Bandung.
Skripsi. Bandung : Universitas Sangga
Buana.

Romney Marshall & Paul Jhon
Steinbart.2016, *Accounting System
Information*, Edisi 9, Salemba Empat,
Jakarta.

Santoso.2016. *Peranan Sistem
Informasi Akuntansi Penjualan dalam
Menunjang Efektivitas Pengendalian
Inter Piutang Dagang Pada PT.Gas
Negara Cabag Surabaya*. Skripsi.
Jakarta : Universitas Indonesia.

Sedarmayanti. 2019. *Sumber Daya
Manusia dan Produktivitas
Kerja*.Bandung: CV.Mandar Maju.

S.R.Soemarso.2019.*Akuntansi Suatu
Pengantar*.Edisi
Kelima.Jakarta:Penerbit Salemba
Empat.

Soerjono
Soekanto,2019,*PerananSosiologi
Suatu Pengantar*, Edisi Baru,
RajawaliPers, Jakarta.