

Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT Gununges Tiga Belas

Nabila Abid Mardiyah^{*1}, Muhammad Yusup², Harsita Amelia Putri³, Irene Monica⁴

^{1,3,4}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Raharja

²Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Raharja

Email: ^{*1}nabila.abid@raharja.info, ²yusup@raharja.info, ³harsita@raharja.info,

⁴irene.monica@raharja.info

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem akuntansi penjualan pada PT Gununges Tiga Belas berdasarkan teori sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2018). Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan komparatif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara semi-terstruktur dengan pihak-pihak yang terlibat dalam sistem akuntansi penjualan, serta dokumentasi. Keabsahan data dilakukan melalui triangulasi sumber dan triangulasi teknik, sedangkan analisis data menggunakan model Miles, Huberman, dan Saldana yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Analisis dilakukan dengan membandingkan penerapan sistem akuntansi penjualan di perusahaan dengan komponen sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi yang meliputi fungsi terkait, dokumen, catatan akuntansi, prosedur, dan unsur pengendalian internal sebagai indikator efektivitas sistem. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan PT Gununges Tiga Belas telah berjalan cukup efektif, yang ditunjukkan oleh tingkat kesesuaian sebagian besar komponen sistem akuntansi penjualan dengan teori Mulyadi (2018), meliputi fungsi terkait, dokumen, catatan akuntansi, prosedur, dan unsur pengendalian internal. Penerapan sistem didukung oleh penggunaan Accurate Online sebagai sistem utama serta Microsoft Excel sebagai media pendukung. Namun, masih ditemukan beberapa kelemahan, antara lain penggunaan Microsoft Excel yang menyebabkan sistem belum terintegrasi secara penuh, belum adanya fungsi kredit yang terpisah, serta masih terjadinya kesalahan pengiriman barang akibat belum optimalnya mekanisme pemeriksaan dokumen pengiriman. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk mengoptimalkan pemanfaatan Accurate Online, menyusun prosedur persetujuan kredit secara tertulis, serta memperkuat pengendalian pada proses pengiriman barang guna meningkatkan efektivitas sistem akuntansi penjualan.

Kata kunci: Sistem Akuntansi Penjualan, Efektivitas, Pengendalian Internal, Sistem Informasi Akuntansi.

Abstract

This study aims to analyze the effectiveness of the sales accounting system at PT Gununges Tiga Belas based on the sales accounting system theory proposed by Mulyadi (2018). This research employed a descriptive qualitative method with a comparative approach. Data were collected through observation, semi-structured interviews with personnel involved in the sales accounting system, and documentation. Data validity was ensured through source triangulation and technique triangulation, while data analysis was conducted using the Miles, Huberman, and Saldana model, which consists of data reduction, data display, and conclusion drawing. The analysis was carried out by comparing the company's sales accounting system practices with the components of the sales accounting system according to Mulyadi, including related functions, documents, accounting records, procedures, and internal control elements as indicators of system effectiveness. The results indicate that the sales accounting system implemented at PT Gununges Tiga Belas is moderately effective, as reflected by the conformity of most sales accounting system components with Mulyadi's (2018) theory, including related functions, documents, accounting records, procedures, and internal control elements. The system implementation is supported by the use of Accurate Online as the primary accounting software and Microsoft Excel as a supporting application. However, several weaknesses remain, including the continued use of Microsoft Excel, which indicates that the system has not been fully integrated, the absence of a separate credit function, and errors in product delivery due to suboptimal verification of shipping documents. Therefore, the company is recommended to optimize the utilization of Accurate Online, establish formal written credit approval procedures, and strengthen internal controls in the product delivery process to improve the effectiveness of the sales accounting system.

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

1. Pendahuluan

Persaingan dunia usaha yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk memiliki sistem informasi akuntansi yang mampu mendukung kegiatan operasional secara efektif dan efisien. Sistem informasi akuntansi berperan penting dalam menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu bagi manajemen sebagai dasar pengambilan keputusan. Salah satu subsistem yang memiliki peranan strategis adalah sistem informasi akuntansi penjualan, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Sistem akuntansi penjualan mengatur proses pencatatan, pengendalian, hingga pelaporan seluruh transaksi penjualan. Pengelolaan transaksi penjualan harus dilakukan secara sistematis dan terstruktur melalui penerapan pengendalian internal yang memadai agar mampu menghasilkan informasi yang akurat, relevan, dan dapat dipertanggungjawabkan [1].

Sistem akuntansi penjualan merupakan organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen dalam mengelola aktivitas penjualan [2]. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dapat meningkatkan efektivitas proses penjualan, memperkuat pengendalian internal, serta menghasilkan laporan penjualan yang cepat dan andal. Sistem informasi akuntansi yang efektif harus didukung oleh pengendalian internal yang kuat, standar operasional yang jelas, serta pemrosesan transaksi yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku [3]. Ketidakefektifan salah satu unsur tersebut dapat menurunkan kualitas informasi dan berdampak pada keputusan manajerial.

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penerapan sistem akuntansi penjualan yang baik berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian internal dan kualitas informasi akuntansi. Namun demikian, sebagian besar penelitian terdahulu lebih banyak berfokus pada deskripsi penerapan sistem akuntansi penjualan tanpa melakukan evaluasi secara komprehensif terhadap kesesuaian antara praktik perusahaan dengan teori sistem akuntansi penjualan menurut

Mulyadi (2018), khususnya pada aspek fungsi yang terkait, dokumen, catatan akuntansi, prosedur, dan unsur pengendalian internal. Selain itu, penelitian mengenai sistem akuntansi penjualan pada perusahaan yang bergerak di bidang Cooling Equipment masih relatif terbatas sehingga belum banyak memberikan gambaran mengenai efektivitas sistem akuntansi penjualan pada sektor tersebut. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengisi kesenjangan tersebut melalui analisis komparatif antara teori dan praktik yang diterapkan pada PT Gununges Tiga Belas.

PT Gununges Tiga Belas merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *Cooling Equipment* dengan kinerja penjualan yang mengalami fluktuasi selama periode 2021–2024. Penjualan perusahaan meningkat signifikan pada tahun 2022 sebesar 39,36%, kemudian mengalami penurunan sebesar 17,58% pada tahun 2023, dan kembali meningkat sebesar 11,54% pada tahun 2024. Secara kumulatif, penjualan perusahaan selama periode tersebut menunjukkan pertumbuhan sebesar 28,11%. Fluktuasi tersebut menunjukkan pentingnya sistem akuntansi penjualan yang mampu mengumpulkan, mencatat, mengolah, dan menyajikan informasi penjualan secara akurat sebagai dasar evaluasi kinerja, pengendalian internal, serta pengambilan keputusan manajemen. Berdasarkan hasil observasi awal, perusahaan telah memanfaatkan aplikasi Accurate Online dalam proses pencatatan transaksi, namun masih didukung oleh penggunaan Microsoft Excel pada beberapa aktivitas administrasi. Selain itu, masih ditemukan kendala berupa kesalahan pengiriman barang dan belum adanya fungsi kredit yang terpisah, yang berpotensi memengaruhi efektivitas sistem akuntansi penjualan dan pengendalian internal perusahaan.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem akuntansi penjualan pada PT Gununges Tiga Belas melalui pendekatan komparatif dengan membandingkan penerapan sistem akuntansi penjualan di perusahaan terhadap teori sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2018). Evaluasi dilakukan berdasarkan komponen sistem akuntansi penjualan yang meliputi fungsi terkait, dokumen, catatan akuntansi, prosedur, dan unsur pengendalian internal. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi perusahaan dalam meningkatkan efektivitas sistem akuntansi penjualan serta memperkaya kajian empiris mengenai evaluasi sistem akuntansi penjualan pada perusahaan yang bergerak di bidang *Cooling Equipment*.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan komparatif. Penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang bertujuan memahami fenomena melalui data yang disajikan dalam bentuk narasi sehingga mampu menggambarkan kondisi yang terjadi secara mendalam [4]. Pendekatan komparatif digunakan untuk mengkaji secara sistematis penerapan sistem akuntansi penjualan pada PT Gununges Tiga Belas dengan membandingkannya terhadap teori sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2018). Perbandingan tersebut dilakukan untuk mengevaluasi tingkat efektivitas sistem akuntansi penjualan berdasarkan kesesuaian antara praktik perusahaan dengan komponen sistem akuntansi penjualan yang meliputi fungsi terkait, dokumen, catatan akuntansi, prosedur, dan unsur pengendalian internal.

Objek dan Subjek Penelitian

Penelitian dilaksanakan di PT Gununges Tiga Belas pada Desember 2025. Objek penelitian adalah sistem akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan, meliputi seluruh proses penerimaan pesanan pelanggan, penyusunan dokumen penjualan, otorisasi transaksi, pencatatan akuntansi, hingga penerapan pengendalian internal dalam aktivitas penjualan. Selain itu, penelitian juga mencakup penggunaan sistem pencatatan yang diterapkan perusahaan serta kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan. Subjek penelitian terdiri atas tiga informan yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling, yaitu Supervisor Sales, Finance Accounting & Tax, dan Gudang. Ketiga informan dipilih karena memiliki

keterlibatan langsung dalam proses sistem akuntansi penjualan dan memahami prosedur penjualan, penggunaan dokumen, pencatatan transaksi, serta pengendalian internal yang diterapkan perusahaan. Supervisor Sales berperan dalam proses penerimaan pesanan pelanggan dan koordinasi penjualan, Finance, Accounting, & Tax bertanggung jawab terhadap penagihan, penerimaan pembayaran, dan pengelolaan serta pencatatan piutang, sedangkan Gudang bertanggung jawab atas penyiapan, penyimpanan, dan pengiriman barang sesuai dokumen penjualan.

2.1 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara semi-terstruktur, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung pelaksanaan sistem akuntansi penjualan di perusahaan. Wawancara dilakukan kepada ketiga informan untuk memperoleh informasi mengenai prosedur penjualan, penggunaan dokumen, pencatatan transaksi, dan penerapan pengendalian internal. Dokumentasi dilakukan terhadap dokumen-dokumen yang berkaitan dengan sistem akuntansi penjualan, seperti Sales Order Confirmation (SOC), surat jalan, invoice, voucher penerimaan bank, serta dokumen pendukung lainnya. Keabsahan data diuji menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari Supervisor Sales, Finance, dan Gudang untuk memastikan konsistensi data yang diperoleh. Sementara itu, triangulasi teknik dilakukan dengan membandingkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi sehingga informasi yang diperoleh dapat saling melengkapi dan meningkatkan kredibilitas hasil penelitian.

2.2 Analisis Data

Analisis data menggunakan model Miles, Huberman, dan Saldana [6] yang meliputi tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Pada tahap reduksi data, peneliti menyeleksi, memfokuskan, menyederhanakan, dan mengorganisasikan data hasil observasi, wawancara, serta dokumentasi sesuai dengan fokus penelitian. Selanjutnya, data disajikan dalam bentuk narasi dan tabel komparatif untuk memudahkan identifikasi kesesuaian antara praktik perusahaan dengan teori sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2018). Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan melalui interpretasi hasil analisis guna menentukan tingkat efektivitas sistem akuntansi penjualan berdasarkan komponen fungsi, dokumen, catatan akuntansi, prosedur, dan unsur pengendalian internal.

2.3 Tinjauan Pustaka

1) Sistem Informasi Akuntansi

Penerapan sistem informasi saat ini telah banyak digunakan oleh berbagai badan usaha, karena keberadaan sistem informasi mampu memudahkan perusahaan dalam mengolah data, memantau seluruh kegiatan operasional, serta menjadi acuan utama bagi bagian keuangan dalam mengelola data keuangan perusahaan [7]. Sistem informasi akuntansi merupakan sistem terintegrasi yang dirancang untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data keuangan sehingga menghasilkan informasi penting bagi pengambilan keputusan manajemen dan pemangku kepentingan [8].

2) Sistem Akuntansi Penjualan

Sistem akuntansi penjualan merupakan prosedur sejak diterimanya pesanan penjualan, pengiriman barang, pembuatan faktur/invoice, hingga pencatatan penjualan [9].

3) Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan

Efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan mencerminkan sejauh mana target dapat dicapai dengan sumber daya yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan mengolah data terkait penjualan, data tersebut kemudian diubah menjadi informasi yang berguna untuk pembuatan laporan mengenai kegiatan penjualan^[10]. Sistem

informasi akuntansi dianggap efektif ketika informasi yang diberikan oleh sistem dapat memenuhi kebutuhan pengguna sistem yang dapat meningkatkan efisiensi kinerja suatu perusahaan atau organisasi^[11]. Cara menilai apakah sistem yang diterapkan perusahaan sudah baik atau belum maka dapat dilakukan evaluasi terhadap kondisi sistem yang telah ada atau menganalisis sistem akuntansi yang telah diterapkan^[12].

4) Komponen Sistem Akuntansi Penjualan

Menurut Mulyadi (2018), sistem akuntansi penjualan terdiri atas beberapa komponen utama yang saling berkaitan untuk memastikan bahwa transaksi penjualan dicatat secara benar, akurat, dan dapat dipertanggungjawabkan. Komponen tersebut meliputi dokumen penjualan, catatan akuntansi, fungsi-fungsi yang terkait, serta prosedur yang digunakan. Dokumen penjualan berfungsi sebagai bukti terjadinya transaksi dan dasar pencatatan akuntansi, seperti surat pesanan, faktur penjualan, dan dokumen pengiriman. Catatan akuntansi digunakan untuk mencatat dan mengolah data transaksi penjualan, yang meliputi jurnal penjualan, kartu piutang, dan buku besar. Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan meliputi fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, serta fungsi akuntansi, yang masing-masing memiliki tanggung jawab berbeda untuk mendukung pemisahan tugas dan pengendalian internal. Sementara itu, prosedur dalam sistem akuntansi penjualan merupakan rangkaian kegiatan yang mengatur alur transaksi penjualan mulai dari penerimaan pesanan, pengiriman barang, penagihan, hingga pencatatan transaksi guna menjamin kelancaran proses dan keandalan informasi yang dihasilkan.

5) Indikator Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan

Efektivitas sistem akuntansi penjualan dapat dinilai melalui tingkat kesesuaian antara penerapan sistem di perusahaan dengan komponen sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2018). Suatu sistem akuntansi penjualan dikatakan efektif apabila mampu menghasilkan informasi yang akurat, andal, tepat waktu, serta didukung oleh pengendalian internal yang memadai sehingga dapat menunjang kelancaran aktivitas operasional perusahaan.

Dalam penelitian ini, penilaian efektivitas sistem akuntansi penjualan dilakukan berdasarkan lima komponen utama sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2018), yaitu:

- Fungsi yang terkait, yaitu adanya pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas antara fungsi penjualan, gudang, pengiriman, keuangan, dan akuntansi untuk mendukung pemisahan fungsi serta mengurangi risiko penyimpanan.
- Dokumen, yaitu penggunaan dokumen yang lengkap, bernomor urut, dan diotorisasi sebagai dasar pelaksanaan transaksi serta pencatatan akuntansi.
- Catatan akuntansi, yaitu tersedianya catatan akuntansi yang mampu mencatat seluruh transaksi penjualan secara sistematis, akurat, dan dapat dipertanggungjawabkan.
- Prosedur sistem akuntansi penjualan, yaitu adanya prosedur yang mengatur proses penjualan mulai dari penerimaan pesanan, pengiriman barang, penagihan, hingga pencatatan transaksi sehingga setiap aktivitas berjalan secara terstruktur.
- Unsur pengendalian internal, yaitu penerapan struktur organisasi yang memadai, sistem otorisasi, praktik yang sehat, serta pemisahan fungsi dalam setiap tahapan transaksi penjualan. Menurut (Yanti, 2021) pengendalian internal dalam perusahaan berfungsi menyediakan standar dan prosedur untuk memastikan proses transaksi terhindar dari kesalahan, pencurian, dan penyajian yang menyesatkan, sehingga dibutuhkan manajemen yang mampu merencanakan, mengoordinasikan, dan mengendalikan seluruh aktivitas perusahaan guna mendukung pencapaian tujuan serta meningkatkan efektivitas operasional yang transparan, efektif, dan efisien^[13].

Berdasarkan indikator tersebut, sistem akuntansi penjualan dalam penelitian ini dinilai cukup efektif apabila sebagian besar komponen sistem akuntansi penjualan

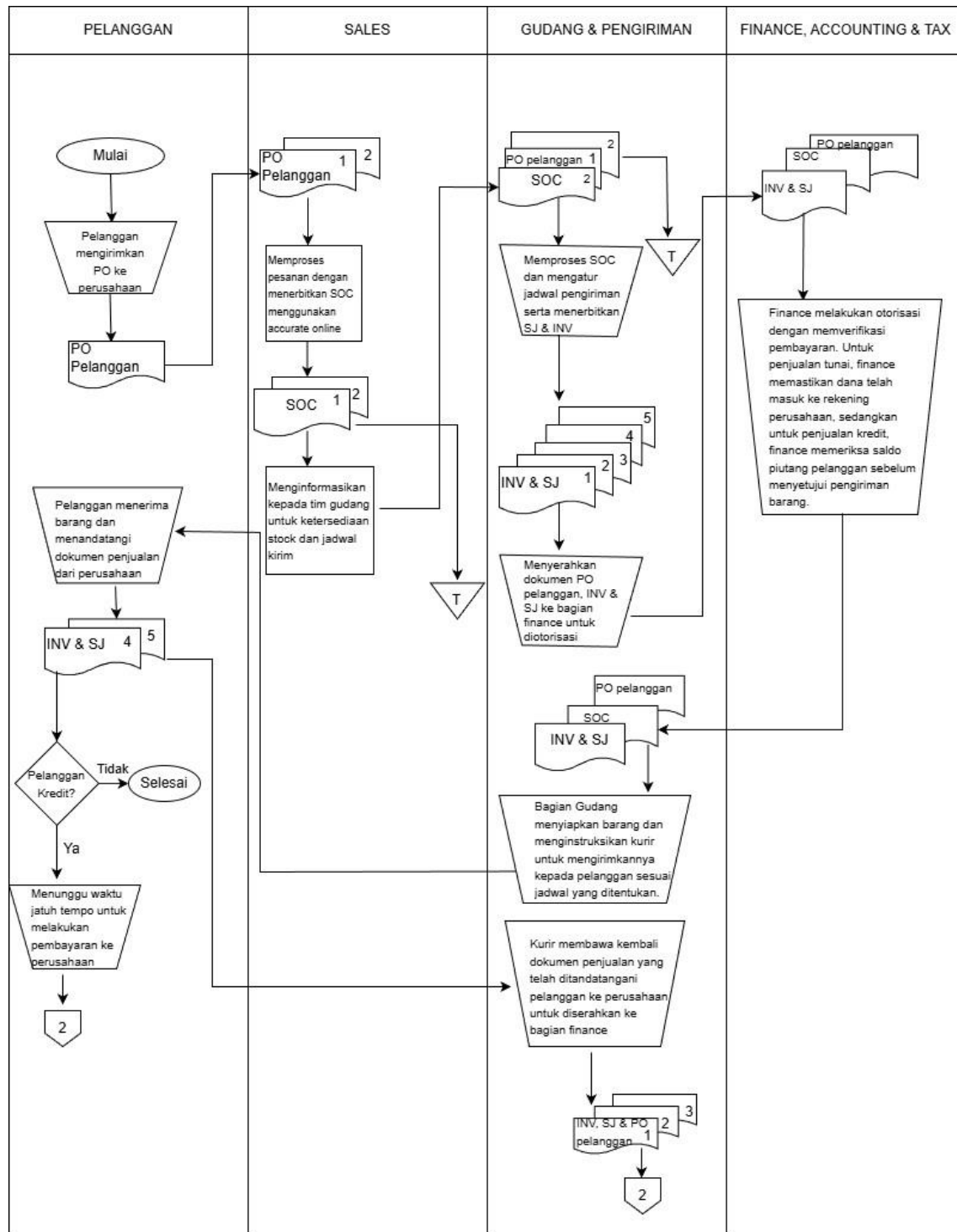
telah diterapkan sesuai dengan teori Mulyadi (2018), meskipun masih terdapat beberapa kelemahan yang belum memengaruhi keseluruhan proses secara signifikan. Sebaliknya, apabila sebagian besar komponen belum sesuai dengan teori dan masih ditemukan kelemahan yang berdampak terhadap keandalan informasi maupun efektivitas pengendalian internal, maka sistem akuntansi penjualan dinilai belum efektif.

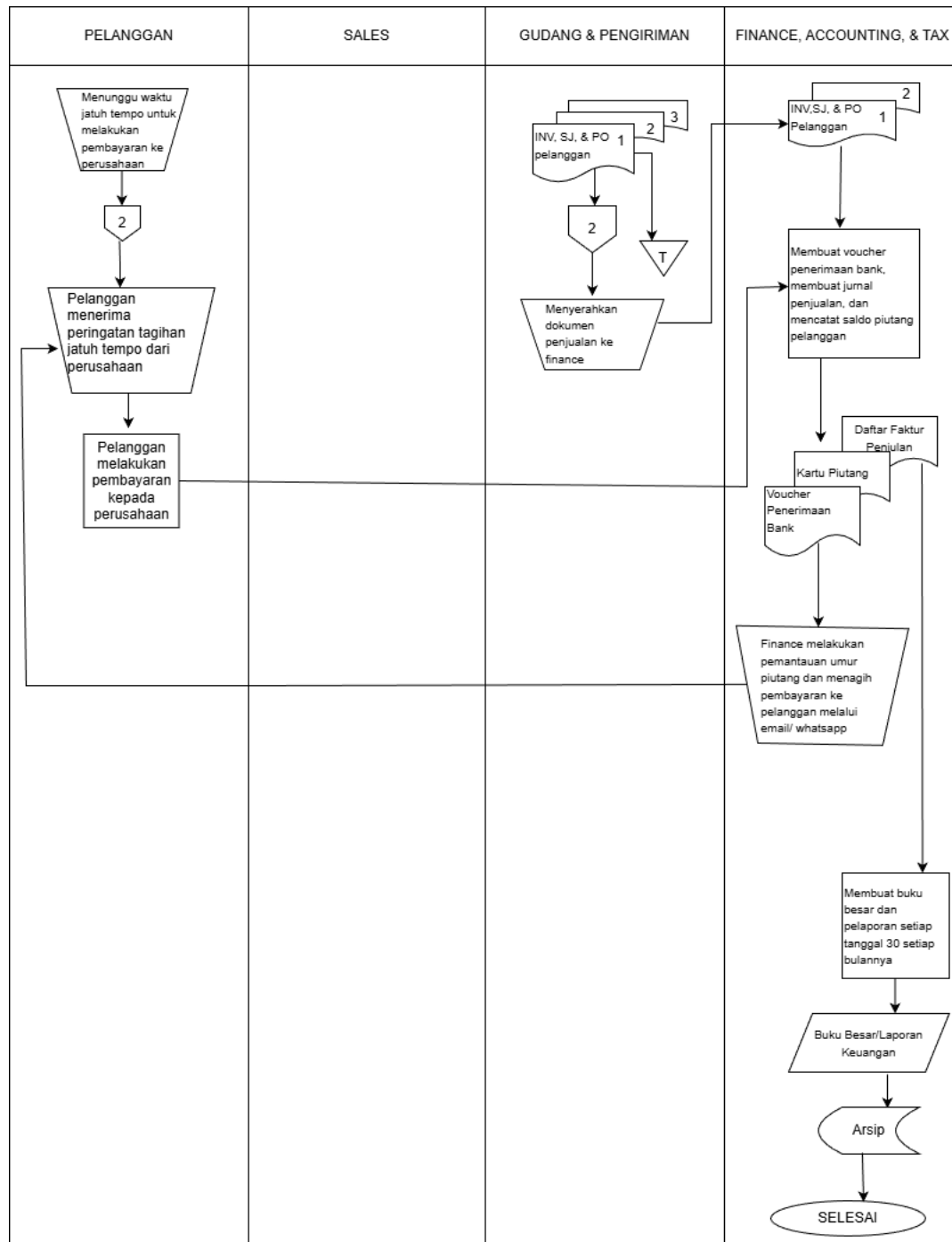
3. Hasil dan Pembahasan

PT Gununges Tiga Belas merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *Cooling Equipment* yang telah menerapkan sistem akuntansi penjualan berbasis komputer menggunakan Accurate Online dan didukung oleh Microsoft Excel dalam beberapa aktivitas administrasi. Penggunaan kedua aplikasi tersebut menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan masih bersifat semi-terkomputerisasi. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, perusahaan telah memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam proses penjualan, mulai dari penerimaan pesanan pelanggan, pengiriman barang, penagihan, hingga pencatatan transaksi. Namun demikian, masih ditemukan beberapa kendala, seperti kesalahan pengiriman barang dan penggunaan Microsoft Excel yang menyebabkan sistem belum terintegrasi secara penuh sehingga berpotensi menimbulkan risiko *double input* dan *human error*.

Penggunaan Accurate Online sebagai sistem utama telah membantu perusahaan dalam melakukan pencatatan transaksi penjualan, pengelolaan piutang, serta penyusunan laporan keuangan secara lebih cepat dan terstruktur. Namun, pemanfaatan Microsoft Excel sebagai media pendukung untuk rekapitulasi dan pemantauan piutang menunjukkan bahwa integrasi sistem informasi akuntansi belum sepenuhnya optimal. Kondisi tersebut mengharuskan sebagian data diproses kembali secara manual sehingga meningkatkan risiko terjadinya *double input*, ketidakkonsistenan data, dan *human error*. Selain itu, proses pembaruan informasi menjadi kurang real-time karena data harus disesuaikan antara Accurate Online dan Microsoft Excel. Dari perspektif pengendalian internal, penggunaan dua sistem yang belum terintegrasi juga dapat mengurangi efektivitas pengendalian terhadap keakuratan dan konsistensi data transaksi. Penelitian Widyaningdyah dan Ezra (2020) juga menjelaskan bahwa implementasi sistem Enterprise Resource Planning (ERP) mendukung efektivitas pengendalian internal melalui integrasi proses bisnis, peningkatan akurasi informasi, serta pengurangan kelemahan pengendalian yang disebabkan oleh proses manual^[14]. Oleh karena itu, optimalisasi pemanfaatan Accurate Online sebagai sistem utama di PT Gununges Tiga Belas berpotensi meningkatkan keandalan sistem akuntansi penjualan.

Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Gununges Tiga Belas





Gambar 1 Flowchart Sistem Akuntansi Penjualan Perusahaan

Berdasarkan Gambar 1, proses penjualan dimulai dari penerimaan pesanan pelanggan oleh fungsi sales yang kemudian diterbitkan dalam bentuk *Sales Order Confirmation (SOC)* melalui Accurate Online. Selanjutnya *SOC* menjadi dasar bagi fungsi gudang untuk menyiapkan barang, menerbitkan surat jalan dan *invoice*, serta melakukan pengiriman kepada pelanggan. Setelah barang diterima pelanggan, fungsi finance melakukan penagihan dan menerima pembayaran, sedangkan fungsi accounting mencatat transaksi penjualan dan piutang ke dalam sistem akuntansi perusahaan.

Analisis Komparatif Sistem Akuntansi Penjualan

Penelitian ini mengevaluasi efektivitas sistem akuntansi penjualan berdasarkan teori

Mulyadi (2018) yang meliputi fungsi terkait, prosedur, dokumen, catatan akuntansi, dan unsur pengendalian internal.

Tabel 1 Tabel Perbandingan Fungsi Terkait dalam SIA Penjualan

No	Fungsi terkait dalam SIA Penjualan Menurut Teori	Fungsi terkait dalam SIA Penjualan yang diterapkan Perusahaan	Kesimpulan	Keterangan Hasil Perbandingan
1.	Fungsi Penjualan	Fungsi <i>Sales</i>	Sesuai	Dalam praktiknya perusahaan telah memiliki fungsi <i>sales</i> yang bertugas dalam mengelola pesanan dari pelanggan.
2.	Fungsi Kredit	-	Tidak Sesuai	Dalam aktivitas bisnisnya perusahaan belum memiliki fungsi kredit, tugas dan tanggungjawab fungsi ini masih dilakukan oleh fungsi <i>sales</i> dibawah pengawasan langsung oleh <i>Vice General Manager</i>
3.	Fungsi Gudang	Fungsi Gudang	Sesuai	Perusahaan telah memiliki fungsi gudang untuk menyiapkan barang pesanan pelanggan dan menerbitkan surat jalan.
4.	Fungsi Pengiriman	Fungsi Kurir/Pengiriman	Sesuai	Perusahaan telah memiliki fungsi pengiriman untuk melakukan pengiriman barang ke pelanggan sesuai dengan surat jalan dan terkirim dengan kondisi baik.
5.	Fungsi Penagihan	Fungsi <i>Finance</i>	Sesuai	Dalam aktivitas bisnisnya perusahaan memiliki fungsi <i>finance</i> dalam melaksanakan penagihan kepada pelanggan sesuai dengan jadwal jatuh temponya.
6.	Fungsi Akuntansi	Fungsi <i>Accounting</i>	Sesuai	Perusahaan memiliki fungsi <i>accounting</i> mencatat seluruh transaksi penjualan berdasarkan dokumen resmi penjualan yang diterima dari fungsi gudang dan <i>sales</i> , seperti surat jalan dan invoice penjualan.

Berdasarkan Tabel 1, sebagian besar fungsi dalam sistem akuntansi penjualan telah sesuai dengan teori Mulyadi (2018). Namun demikian, perusahaan belum memiliki fungsi kredit yang berdiri sendiri sehingga analisis dan persetujuan kredit masih dilakukan oleh pihak yang sama yakni fungsi *sales* dibawah pengawasan langsung oleh *vice general manager*. Kondisi ini menunjukkan bahwa prinsip pemisahan fungsi belum sepenuhnya diterapkan dan berpotensi meningkatkan risiko dalam pengelolaan piutang.

Tabel 2 Tabel Perbandingan Jaringan Prosedur dalam SIA Penjualan Perusahaan

No	Jaringan prosedur SIA Penjualan menurut Teori	Jaringan Prosedur SIA Penjualan yang diterapkan Perusahaan	Kesimpulan	Keterangan Hasil Perbandingan
1.	Prosedur Order Penjualan	Prosedur Penanganan Order	Sesuai	Perusahaan telah menggunakan prosedur penanganan order dalam memproses pesanan pelanggan yang diterima dengan terbitnya dokumen <i>sales order confirmation (SOC)</i> yang kemudian diproses oleh fungsi yang terlibat untuk pengiriman pesanan.
2.	Prosedur Persetujuan Kredit	-	Tidak sesuai	Perusahaan belum memiliki prosedur secara tertulis terkait persetujuan kredit, namun dalam praktiknya prosedur ini dilakukan dengan cara negosiasi antara fungsi <i>sales</i> dan pelanggan terkait <i>term of payment</i> yang disetujui oleh <i>vice general manager</i> perusahaan.
3.	Prosedur Pengiriman Barang	Prosedur Pengiriman Produk	Sesuai	Perusahaan telah menerapkan prosedur pengiriman produk dalam sistem akuntansi penjualan.
4.	Prosedur Penagihan	Prosedur Penagihan	Sesuai	Perusahaan telah menggunakan prosedur penagihan dalam sistem akuntansi penjualan yang dilakukan oleh fungsi <i>finance</i> .
5.	Prosedur Pencatatan Penjualan	Prosedur Pencatatan Penjualan	Sesuai	Perusahaan telah memiliki prosedur pencatatan penjualan dalam sistem akuntansi penjualannya.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa prosedur penjualan telah berjalan sesuai teori. Akan tetapi, perusahaan belum memiliki prosedur persetujuan kredit secara tertulis. Dalam praktiknya, penentuan *term of payment* dilakukan melalui negosiasi antara bagian sales dan pelanggan dengan persetujuan manajemen. Meskipun kebijakan tersebut berjalan dengan baik, belum adanya prosedur formal dapat mengurangi efektivitas pengendalian internal.

Tabel 3 Tabel Perbandingan Dokumen yang digunakan dalam SIA Penjualan Perusahaan

No	Dokumen yang digunakan dalam SIA Penjualan menurut Teori	Dokumen yang digunakan dalam SIA Penjualan Perusahaan	Kesimpulan	Keterangan Hasil Perbandingan
1.	Surat Order Penjualan	<i>Sales Order Confirmation (SOC)</i>	Sesuai	Perusahaan telah memiliki dokumen untuk mengkonfirmasi pesanan yang diterima oleh pelanggan, hal ini sesuai dengan teori SIA Penjualan.
2.	Faktur Penjualan	<i>Invoice</i> Penjualan	Sesuai	Perusahaan telah memiliki <i>Invoice</i> penjualan sebagai bukti tagihan yang sah atas transaksi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.
3.	Surat Jalan	Surat Jalan	Sesuai	Perusahaan telah memiliki surat jalan yang digunakan sebagai bukti bahwa barang telah dikirim kepada pelanggan.
4.	Bukti Penyerahan Barang	-	Tidak Sesuai	Perusahaan tidak memiliki bukti penyerahan barang. Dalam praktiknya perusahaan menggunakan surat jalan sebagai bukti penyerahan barang.
5.	-	Voucher Penerimaan Bank	-	Perusahaan menggunakan voucher penerimaan bank sebagai bukti bahwa telah menerima pembayaran dari pelanggan.

Berdasarkan hasil perbandingan, dokumen yang digunakan PT Gununges Tiga Belas telah memenuhi sebagian besar komponen dokumen sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2018). Penggunaan *Sales Order Confirmation (SOC)*, surat jalan, *invoice*, dan voucher penerimaan bank menunjukkan bahwa setiap transaksi penjualan telah didukung oleh dokumen yang memadai sebagai dasar pelaksanaan transaksi, pencatatan akuntansi, dan pengendalian internal. Namun demikian, berdasarkan hasil observasi dan wawancara masih ditemukan kesalahan pengiriman barang yang terjadi sesekali dan tidak bersifat rutin. Kondisi tersebut disebabkan oleh belum optimalnya proses pencocokan antara *Sales Order Confirmation (SOC)*, surat jalan, dan barang yang akan dikirim sebelum proses distribusi dilakukan. Dampak yang ditimbulkan berupa keterlambatan penerimaan barang oleh pelanggan, meningkatnya waktu dan biaya operasional akibat pengiriman ulang atau penukaran barang, serta berpotensi menurunkan kepuasan pelanggan. Perusahaan menyelesaikan permasalahan tersebut dengan melakukan konfirmasi kepada pelanggan, menarik kembali barang yang tidak sesuai apabila diperlukan, kemudian mengirimkan barang sesuai pesanan. Temuan ini menunjukkan bahwa dokumen penjualan telah berfungsi sebagai alat pengendalian sesuai teori Mulyadi (2018), namun efektivitasnya masih perlu ditingkatkan melalui penerapan mekanisme pemeriksaan (*double check*) yang lebih optimal sebelum barang dikirim kepada pelanggan.

Tabel 4 Tabel Perbandingan Catatan Akuntansi yang digunakan dalam SIA Penjualan Perusahaan

No	Catatan yang digunakan dalam SIA Penjualan menurut Teori	Catatan yang digunakan dalam SIA Penjualan Perusahaan	Kesimpulan	Keterangan Hasil Perbandingan
1.	Jurnal Penjualan	Daftar Faktur Penjualan	Sesuai	Perusahaan memiliki catatan daftar faktur penjualan yang digunakan untuk mencatat seluruh transaksi penjualan yang terjadi.
2.	Kartu Piutang	Kartu Piutang	Sesuai	Perusahaan memiliki kartu piutang untuk mencatat saldo piutang masing-masing pelanggan, hal ini sesuai dengan teori SIA Penjualan.
3.	Buku Besar	Buku Besar	Sesuai	Perusahaan memiliki buku besar untuk mencatat saldo total akun penjualan, piutang usaha, serta akun-akun lain yang terkait hal ini sesuai dengan teori SIA Penjualan.
4.	-	Daftar Piutang Usaha	-	Perusahaan memiliki daftar piutang yang berisikan catatan piutang dari keseluruhan pelanggan.

Berdasarkan hasil perbandingan, catatan akuntansi yang digunakan PT Gununges Tiga Belas telah memenuhi komponen catatan akuntansi menurut Mulyadi (2018). Penggunaan daftar faktur penjualan, kartu piutang, buku besar, serta daftar piutang usaha menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki mekanisme pencatatan yang mampu mendukung penyediaan informasi penjualan secara sistematis, akurat, dan dapat dipertanggungjawabkan. Keberadaan catatan akuntansi tersebut juga mempermudah proses pemantauan piutang, penyusunan laporan keuangan, serta pengendalian terhadap transaksi penjualan yang terjadi. Temuan ini menunjukkan bahwa dari aspek catatan akuntansi, sistem yang diterapkan perusahaan telah sesuai dengan teori Mulyadi (2018) dan mendukung efektivitas sistem akuntansi penjualan melalui penyediaan informasi yang andal sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen.

Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Michael dan Widjaja (2024) yang menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi yang didukung oleh pencatatan transaksi yang akurat, lengkap, dan tepat waktu berkontribusi terhadap peningkatan kualitas informasi keuangan^[15]. Temuan tersebut juga didukung oleh Monteiro et al^[16], yang menjelaskan bahwa kualitas sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap kualitas pelaporan keuangan dan kinerja organisasi. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan sistem akuntansi penjualan yang didukung oleh prosedur, dokumen, dan pencatatan yang baik akan menghasilkan informasi akuntansi yang lebih andal sehingga dapat mendukung pengambilan keputusan manajemen secara lebih efektif. Dengan demikian, keberadaan daftar faktur penjualan, kartu piutang, buku besar, dan daftar piutang usaha pada PT Gununges Tiga Belas tidak hanya memenuhi komponen

teori Mulyadi (2018), tetapi juga mendukung penyediaan informasi akuntansi yang andal bagi manajemen dalam pengambilan keputusan.

Tabel 5 Tabel Perbandingan Pengendalian Internal dalam SIA Penjualan Perusahaan

No	SPI dalam SIA Penjualan Menurut Teori	SPI dalam SIA Penjualan yang diterapkan Perusahaan	Kesimpulan	Keterangan Hasil Perbandingan
1.	Pemisahan Fungsi	Terdapat enam fungsi yang terlibat dalam transaksi penjualan.	Sesuai	Telah dilakukannya pemisahan fungsi secara tegas. Sehingga setiap fungsi dalam melaksanakan transaksi penjualan telah menjalankan tugas dan tanggung jawabnya
2.	Otorisasi Transaksi	Proses penjualan menggunakan dokumen seperti <i>Sales Order Confirmation (SOC)</i> , surat jalan, dan invoice, serta persetujuan penjualan kredit oleh VGM	Sesuai	Telah dilakukannya otorisasi oleh yang memiliki wewenang terhadap dokumen yang digunakan.
3.	Kelengkapan Dokumen	SOC, invoice, dan surat jalan telah menggunakan nomor urut tercetak. Surat jalan dan invoice dicetak lima rangkap.	Sesuai	Perusahaan telah memiliki dokumen yang lengkap dalam menjalankan transaksi penjualannya.
4.	Pencatatan yang akurat	Fungsi <i>accounting</i> mencatat transaksi ke dalam catatan akuntansi seperti daftar faktur penjualan, kartu piutang, dan buku besar.	Sesuai	Perusahaan telah melakukan pencatatan atas transaksi penjualan kedalam catatan akuntansi yang digunakan.
5.	Pemeriksaan Fisik Barang	Fungsi Gudang melakukan pengecekan barang berdasarkan surat jalan, namun sistem <i>double check</i> oleh bagian pengiriman belum optimal sehingga masih terjadi salah kirim.	Belum Sesuai.	Pemanfaatan surat order penjualan dan surat jalan sebagai dasar pengecekan perlu diperketat, serta sistem double check sebelum pengiriman harus ditegaskan kembali.

Berdasarkan hasil evaluasi, unsur pengendalian internal pada PT Gununges Tiga Belas secara umum telah sesuai dengan teori Mulyadi (2018). Hal ini ditunjukkan oleh sebagian besar fungsi telah dipisahkan dengan baik, namun fungsi kredit masih dirangkap oleh fungsi sales di bawah pengawasan Vice General Manager sehingga

pemisahan fungsi belum sepenuhnya optimal, sistem otorisasi transaksi, penggunaan dokumen bernomor urut, serta pencatatan transaksi yang telah diterapkan dengan baik. Namun demikian, efektivitas pengendalian internal masih perlu ditingkatkan karena masih terdapat perangkapan tugas, penggunaan Microsoft Excel sebagai aplikasi pendukung Accurate Online, serta masih ditemukannya kesalahan pengiriman barang akibat proses pemeriksaan dokumen pengiriman yang belum optimal. Penggunaan Microsoft Excel menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan belum terintegrasi sepenuhnya dalam satu platform sehingga sebagian proses pengolahan, rekapitulasi, dan pemantauan data masih dilakukan secara terpisah. Kondisi tersebut berpotensi meningkatkan risiko *double input*, *human error*, inkonsistensi data antarbagian, serta keterlambatan pembaruan informasi piutang. Dari perspektif pengendalian internal, hal tersebut dapat mengurangi keandalan informasi akuntansi karena proses verifikasi masih bergantung pada ketelitian pengguna. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk mengoptimalkan pemanfaatan Accurate Online secara terintegrasi, memperjelas pemisahan tugas, serta memperkuat mekanisme pemeriksaan dokumen dan barang sebelum pengiriman agar efektivitas sistem akuntansi penjualan dan pengendalian internal perusahaan dapat ditingkatkan.

Temuan ini juga didukung oleh penelitian Alshaiti (2023) yang menjelaskan bahwa efektivitas pengendalian internal yang didukung oleh sistem informasi mampu meningkatkan kinerja perusahaan melalui pengurangan risiko operasional, peningkatan keandalan informasi, dan penguatan proses pengambilan keputusan^[17]. Oleh karena itu, penguatan integrasi sistem, pemisahan fungsi, dan mekanisme pemeriksaan dokumen pada PT Gununges Tiga Belas diharapkan dapat semakin meningkatkan efektivitas sistem akuntansi penjualan. Hasil penelitian ini juga didukung oleh Rapina dan Mustamin (2024) yang menyatakan bahwa efektivitas sistem informasi akuntansi tidak hanya dipengaruhi oleh teknologi yang digunakan, tetapi juga oleh kualitas pengendalian internal^[18]. Penerapan mekanisme seperti pemisahan fungsi, dual verification, dan otorisasi transaksi berperan penting dalam menjaga integritas data, mengurangi kesalahan pencatatan, serta meningkatkan kualitas informasi akuntansi. Temuan tersebut memperkuat hasil penelitian ini bahwa penguatan pemisahan fungsi, optimalisasi proses verifikasi sebelum pengiriman barang, serta integrasi sistem informasi merupakan faktor penting dalam meningkatkan efektivitas sistem akuntansi penjualan di PT Gununges Tiga Belas.

Secara keseluruhan, hasil analisis komparatif menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan PT Gununges Tiga Belas telah memenuhi sebagian besar komponen sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2018), yaitu fungsi terkait, dokumen, catatan akuntansi, prosedur, dan unsur pengendalian internal. Oleh karena itu, sistem akuntansi penjualan pada perusahaan dapat dikategorikan cukup efektif, meskipun masih diperlukan perbaikan pada pemisahan fungsi kredit, optimalisasi penggunaan Accurate Online agar terintegrasi penuh, serta penguatan pengendalian dalam proses pengiriman barang.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Efektivitas Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Gununges Tiga Belas, dapat disimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan telah berjalan cukup efektif berdasarkan hasil analisis komparatif dengan teori sistem akuntansi penjualan menurut Mulyadi (2018). Penilaian tersebut didasarkan pada lima komponen utama sistem akuntansi penjualan, yaitu fungsi yang terkait, dokumen, catatan akuntansi, prosedur, dan unsur pengendalian internal, yang sebagian besar telah diterapkan sesuai dengan ketentuan teoritis.

PT Gununges Tiga Belas telah menerapkan prosedur penjualan yang sistematis mulai dari penerimaan pesanan pelanggan, pengiriman barang, penagihan, hingga pencatatan transaksi. Perusahaan juga telah menggunakan dokumen yang memadai, seperti Sales Order Confirmation (SOC), surat jalan, invoice, dan voucher penerimaan bank, serta melakukan pencatatan transaksi melalui daftar faktur penjualan, kartu piutang, daftar piutang usaha, dan buku besar. Penerapan sistem akuntansi penjualan didukung oleh penggunaan Accurate Online sebagai sistem utama

dan Microsoft Excel sebagai media pendukung untuk rekapitulasi dan pemantauan piutang, sehingga sistem yang diterapkan masih bersifat semi-terkomputerisasi.

Meskipun demikian, penelitian masih menemukan beberapa kelemahan yang perlu menjadi perhatian perusahaan. Penggunaan Microsoft Excel sebagai pendukung Accurate Online menunjukkan bahwa integrasi sistem belum sepenuhnya optimal sehingga masih berpotensi menimbulkan risiko *double input* dan *human error*. Selain itu, perusahaan belum memiliki fungsi kredit yang terpisah serta masih ditemukan kesalahan pengiriman barang yang menunjukkan bahwa pengendalian internal pada proses distribusi belum berjalan secara optimal. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk mengoptimalkan pemanfaatan Accurate Online sebagai sistem yang terintegrasi, memperjelas pemisahan fungsi kredit, serta memperkuat mekanisme pemeriksaan dokumen dan barang sebelum pengiriman guna meningkatkan efektivitas sistem akuntansi penjualan dan pengendalian internal perusahaan.

5. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan, yaitu:

- a. PT Gununges Tiga Belas disarankan untuk mengoptimalkan pemanfaatan Accurate Online sebagai sistem informasi akuntansi yang terintegrasi sehingga penggunaan Microsoft Excel sebagai media pendukung dapat diminimalkan. Integrasi sistem diharapkan mampu mengurangi risiko *double input*, *human error*, serta meningkatkan efisiensi pengolahan data penjualan dan piutang.
- b. Perusahaan disarankan untuk membentuk atau menetapkan fungsi kredit yang terpisah dari fungsi penjualan agar proses evaluasi dan persetujuan penjualan kredit dilakukan secara lebih independen. Pemisahan fungsi tersebut diharapkan dapat memperkuat pengendalian internal dan meminimalkan risiko piutang bermasalah.
- c. Perusahaan perlu memperkuat mekanisme pengendalian pada proses pengiriman barang dengan menerapkan prosedur pemeriksaan (*double check*) terhadap kesesuaian barang, jumlah, dan dokumen pengiriman sebelum barang diserahkan kepada pelanggan. Langkah ini diharapkan dapat mengurangi kesalahan pengiriman serta meningkatkan kepuasan pelanggan.
- d. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan penelitian mengenai sistem akuntansi penjualan dengan mengkaji aspek lain, seperti efektivitas implementasi sistem informasi akuntansi yang terintegrasi, pemanfaatan teknologi digital dalam proses penjualan, atau melakukan penelitian pada perusahaan dengan karakteristik industri yang berbeda sehingga hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih luas mengenai efektivitas sistem akuntansi penjualan.

Daftar Pustaka

- [1] Saleh, E. N. A., Sutisman, E., & Kartim. (2024). Advances in Applied Accounting Research Evaluation of Sales Accounting Information Systems in Improving the Effectiveness of Accounts Receivable Control. *Advances in Applied Accounting Research*, 2(3), 196–210.
- [2] Mulyadi. (2018). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.
- [3] Romney, B. Marshall & Steinbart, P. J. (2015). *Accounting Information System* (Edisi 13). Salemba Empat.
- [4] Waruwu, M. (2023). Pendekatan Penelitian Pendidikan : Metode Penelitian Kualitatif , Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7, 2896–2910.
- [5] Khusna, N., Haryani, H., Mukhlisiah, R., Akuntansi, P. S., & Raharja, U. (2021). Analisis Potensi Pajak Parkir Terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Di Mall-Mall Kota

- Pekalongan. *IJACC*, 2(1), 50–60.
- [6] Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis*. SAGE Publication.
- [7] Wulandari, S. A., Debataraja, M., & Warseno. (2021). PERANCANGAN SISTEM INFORMASI MONITORING PEMBAYARAN PIUTANG PADA PT WINGOH ALBINDO. *IJACC*, 2, 166–174. [8] Saragih, R. K., & Firdaus, R. (2024). ANALISIS DAMPAK PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA UMKM. 1(5), 8972–8976.
- [9] Hartoko Setiadi. (2019). SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA PENJUALAN & PENERIMAAN KAS PADA PT. SUMBER PURNAMA SAKTI MOTOR LAMONGAN. *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi*, 4(2).
- [10] Nelwan, R. V., Sepang, S. M. E. W., & A.Sumakud, E. A. (2023). ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN BERBASIS KOMPUTER PADA CV JOLAMIAN. 20(April), 66–78.
- [11] Nurlaelasani, E., & Sulaeman. (2023). Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada Hotel Santika Sukabumi. *Jurnal Maneksi*, 12(3), 688–695.
- [12] Sunarya, P. A., Drajat, S. F., & Andriani, E. N. (2022). Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pembayaran Registrasi Di Universitas Raharja. *IJACC*, 3(1), 13–18.
- [13] Yanti. (2021). AN EVALUATION OF INTERNAL CONTROL IMPLEMENTATION : CASE STUDY OF EXHIBITION COMPANY. *Journal of Applied Finance and Accounting*, 8(June), 63–71.
- [14] Widyaningdyah, A., & Ezra, L. (2020). *Enterprise Resource Planning (ERP) Support for Internal Control Effectiveness*. *Jurnal Reviu Akuntansi dan Keuangan*, 10(2). <https://doi.org/10.22219/jrak.v10i2.11507>
- [15] Michael and W. Widjaja, "Unlocking Financial Reliability: AIS Contributions to Financial Statement Quality in Indonesian Retail Context," *Jurnal AKSI (Akuntansi dan Sistem Informasi)*, vol. 9, no. 2, 2024.
- [16] Monteiro, A. P., Vale, J., Leite, E., & Lis, M. (2024). *Linking quality of accounting information system and financial reporting to non-financial performance: The role of women managers*. *International Journal of Accounting Information Systems*, 54, 100692. <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2024.100692>
- [17] H. Alshaiti, "Influences of Internal Control on Enterprise Performance: Does an Information System Make a Difference?," *Journal of Risk and Financial Management*, vol. 16, no. 12, 2023
- [18] Rapina, R., & Mustamin, N. I. P. (2024). *Integrating Internal Control and User Competence: Enriching Accounting Information System Quality*. *Jurnal Akuntansi*, 16(2), 236–249. <https://doi.org/10.28932/jam.v16i2.9598>