

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan terhadap perusahaan PT. Bintang Sahabat Sejati, diidentifikasi apakah sistem informasi tersebut berjalan sesuai dengan struktur pengendalian internal dengan baik atau belum. Data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif pengumpulan data yang digunakan adalah face to face interviews methode dan observation methode. Hasil dari penelitian ini adalah secara keseluruhan PT. Bintang Sahabat Sejati telah melakukan aktivitas penjualan smartphone secara offline maupun online dengan sistem informasi akuntansi penjualan yang sesuai dengan komponen struktur pengendalian internal.

Penerapan sistem informasi akuntansi pada PT. bintang sahabat sejati sudah cukup baik, karena sudah menggunakan sistem TDS walaupun masih memiliki kekurangan yaitu harus memasukan harga barang secara manual hal ini bisa menyebabkan salah input harga barang yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Sistem ECS untuk cashback pun sering terjadi eror server, mengakibatkan tidak sesuai jumlah barang yang di claim dengan jumlah nominalnya. Unsur pengendalian internal yang dilaksanakan PT. Bintang sahabat sejati belum sepenuhnya efektif, karena masih adanya beberapa prinsip Committee of sponsoring organization of the treadway commission (COSO) yang tidak terpenuhi yang diantaranya risk assessment PT. Bintang Sahabat Sejati belum melakukan hal ini, pengendalian risiko bisa mencegah kegagalan sehingga peningkatan laba bisa dilakukan atau setidaknya kerugian perusahaan tidak terlalu besar. Penilaian risiko dilakukan untuk menilai dan mengukur seberapa besar kejadian atau keadaan yang bisa mengganggu pencapaian tujuan.

PT. Bintang Sahabat Sejati juga masih terdapat kekurangan dalam melaksanakan lingkungan pengendalian. Karena masih terdapat double job pada bagian penjualan merangkap sebagai kasir pada penjualan cash pada saat kasir sedang tidak di tempat. Sehingga penyalahgunaan wewenang dan otoritas dengan mudah terjadi dan menyebabkan kerugian pada perusahaan, bagian penjualan juga melaksanakan tugas admin yaitu mengerjakan claim refund atau cash back saat terjadi turun harga, hal ini sering terjadi kesalahan karena bagian penjualan tidak mendapatkan training untuk melakukan cashback dan refund yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian dan juga tentunya bagian penjualan mendapatkan sanksi dari pihak manajemen.

Kata kunci : Sistem informasi akuntansi penjualan, pengendalian internal

ABSTRAK

The purpose of this study was to determine the application of sales accounting information systems to the effectiveness of internal control of sales of the company PT. Bintang Sahabat Sejati, was identified whether the information system was running in accordance with the internal control structure well or not. The data used is descriptive qualitative data collection used is face to face interviews method and observation method. The results of this study are overall PT. Bintang Sahabat Sejati has conducted smartphone sales activities both offline and online with a sales accounting information system that is in accordance with internal control structure components.

Application of accounting information systems at PT. true friend star is good enough, because it already uses the TDS system even though it still has shortcomings, namely having to enter the price of the item manually this can cause incorrect input of the price of the item resulting in losses for the company. ECS systems for cashback server errors often occur, resulting in the incompatibility of the number of items claimed with the nominal amount. The element of internal control implemented by PT. Bintang true friend is not yet fully effective, because there are still a number of unfulfilled principles of the Committee of sponsoring organization of the treadway commission (COSO) including PT. Bintang Sahabat Sejati has not done this, risk control can prevent failure so that an increase in profits can be done or at least the company's losses are not too large. Risk assessment is carried out to assess and measure the magnitude of events or circumstances that could interfere with the achievement of objectives.

PT. Bintang Sahabat Sejati also still lacks in carrying out the control environment. Because there are still double jobs at the same time concurrent sales as cashiers at cash sales when the cashier is not in place. So that abuse of authority and authority easily occurs and causes losses to the company, the sales department also carries out the admin's task of doing claim refunds or cash back when prices go down, this often goes wrong because the sales department does not get training to do cashback and refunds which cause the company suffers losses and of course the sales department gets sanctions from the management.

Kata kunci : Sistem informasi akuntansi penjualan, pengendalian internal