
EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI DALAM
MENUNJANG EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PADA
PT HASJRAT ABADI CABANG TENDEAN

Putri Purnama Sari Rono¹, Sintia N. Korompis², Rolina E. Manggopa³

^{1,2,3} Politeknik Negeri Manado

Email : putrirono11@gmail.com

Abstract

This study aims to evaluate the implementation of the Accounting Information System (AIS) for cash sales in supporting the effectiveness of internal control at PT Hashrat Abadi Tendeon Branch. Cash sales are one of the main sources of cash inflows for the company and therefore require an accurate, fast, and relevant information system to minimize the risk of errors, data loss, or fraud. This research uses a descriptive qualitative method with a case study approach, employing observation, interviews, and documentation techniques. The results indicate that the cash sales accounting information system at PT Hashrat Abadi Tendeon Branch has been computerized through the Dealer Management System (DMS), which supports effective data processing and reporting. However, there are still weaknesses such as manual data entry, which can lead to discrepancies between stock and cash data, and insufficient segregation of duties that may cause fraud risks. Therefore, it is recommended that the company strengthen system integration, enhance task separation, and implement regular monitoring and internal audits to improve the effectiveness of internal control.

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

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan Tunai Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT Hasjrat Abadi Cabang Tendeon. Penjualan tunai merupakan salah satu sumber utama penerimaan kas perusahaan, sehingga memerlukan sistem informasi yang akurat, cepat, dan relevan guna meminimalisir risiko kesalahan, kehilangan data, maupun potensi kecurangan. Metode Penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus, melalui teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai di PT Hasjrat Abadi Cabang Tendeon telah menggunakan sistem terkomputerisasi Dealer Management System (DMS) yang mendukung pemrosesan data penjualan tunai secara efektif. Meskipun demikian, masih ditemukan beberapa kelemahan, seperti ketergantungan pada input manual yang berpotensi menimbulkan perbedaan data stok dengan kas serta risiko penyimpangan akibat kurang optimalnya pemisahan tugas antara fungsi terkait. Oleh karena itu penulis memberikan rekomendasi kepada perusahaan disarankan untuk meningkatkan integrasi sistem, memperkuat pemisahan tugas, serta menerapkan pengawasan dan audit internal secara berkala untuk menunjang efektivitas pengendalian internal yang lebih baik.

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

PENDAHULUAN

Di era globalisasi dan kemajuan teknologi informasi yang pesat, perusahaan dituntut untuk memiliki sistem informasi yang mampu menyajikan data akurat, cepat, dan relevan dalam mendukung proses pengambilan keputusan. Salah satu aspek penting dalam operasional perusahaan dagang adalah proses penjualan tunai yang merupakan sumber utama penerimaan kas. Transaksi harian tersebut memerlukan pencatatan dan pengendalian yang akurat guna menghindari kesalahan, kehilangan data, maupun kecurangan. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) memiliki peran penting sebagai pengumpul, pengelola, dan pelapor informasi keuangan serta menjadi alat bantu manajemen dalam mengelola data transaksi, khususnya penjualan tunai.

Sistem yang baik tidak hanya mencatat transaksi, tetapi juga menjamin keandalan dan integritas informasi, sekaligus mendukung pelaksanaan pengendalian internal yang efektif. Penjualan sebagai sumber pendapatan utama perusahaan menuntut adanya sistem pengelolaan yang efektif dan efisien, mengingat risiko seperti kesalahan dan kecurangan dapat berdampak pada performa keuangan. SIA turut menyediakan informasi penjualan untuk pengambilan keputusan dan telah berkembang secara integratif dengan sistem lain, seperti sistem manajemen pelanggan dan sistem perencanaan sumber daya perusahaan.

Dalam konteks pengendalian internal, sistem ini mencakup lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Tujuannya adalah melindungi aset, menjamin keandalan data, meningkatkan efisiensi operasional, dan memastikan kepatuhan terhadap aturan. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai tidak dapat berjalan optimal tanpa pengendalian internal yang memadai. Pemisahan tugas, sistem dan prosedur yang andal, serta penggunaan aplikasi pencatatan oleh kasir menjadi hal penting.

PT Hasjrat Abadi Cabang Tendean, sebagai bagian dari perusahaan ritel ternama, menghadapi tantangan dalam mengelola transaksi tunai harian. Permasalahan yang muncul antara lain ketidaksesuaian data stok dan kas akibat input manual, risiko penyimpangan karena kurangnya pemisahan tugas, minimnya pengawasan real-time karena sistem belum terintegrasi, serta ketergantungan pada dokumen fisik tanpa cadangan digital.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kesesuaian SIA penjualan tunai dengan prinsip pengendalian internal, mengidentifikasi kelemahan sistem yang berpotensi menimbulkan risiko, serta memberikan rekomendasi perbaikan melalui pemanfaatan teknologi seperti integrasi antara POS, sistem inventory, dan sistem akuntansi.

Oleh karena itu, penulis mengangkat judul: "Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Tendean."

LANDASAN TEORI

1. Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sistem terstruktur yang dirancang untuk mengumpulkan, mencatat, menyimpan, memproses, dan melaporkan data keuangan organisasi. Menurut Romney dan Steinbart (2021), SIA berfungsi untuk mengubah data transaksi menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemangku kepentingan internal dan eksternal. Sedangkan menurut Uno et al. (2021), SIA penjualan tunai merupakan sistem terintegrasi yang mengelola pencatatan transaksi, pelaporan keuangan, dan pengendalian operasional untuk menjamin akurasi arus kas dan stok. Pada PT Hasjrat Abadi, SIA penjualan tunai meliputi:

- a Input data: pembayaran tunai dan pengurangan inventori.
- b Proses otorisasi: validasi pembayaran dan pemisahan tugas.
- c Output laporan: laporan harian penjualan dan rekonsiliasi kas.

Fungsi SIA antara lain mencatat transaksi secara terstruktur, menganalisis kinerja keuangan, dan mengendalikan risiko kecurangan melalui pemisahan tugas dan sistem otorisasi. SIA memiliki peran penting dalam mendukung kelancaran operasional, termasuk di PT Hasjrat Abadi Cabang Tendean:

- a Mendukung Operasional Harian
SIA menyajikan laporan kas harian yang membantu manajemen memantau arus kas secara real-time (O'Brien, 2023).
- b Memfasilitasi Pengendalian Internal
Dengan pembatasan akses berbasis peran, SIA mencegah manipulasi data pada modul penjualan tunai (Hall, 2021).
- c Mendukung Keputusan Manajerial
SIA memastikan transaksi tunai sesuai dengan standar pajak dan akuntansi (SAK ETAP, 2023).

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Menurut Mulyadi (2021), sistem informasi akuntansi penjualan adalah subsistem dari SIA yang dirancang untuk menangani proses penjualan mulai dari penerimaan pesanan, pengiriman barang, hingga penerimaan pembayaran (tunai maupun kredit). Klasifikasi Transaksi Penjualan Menurut Mulyadi (2022), klasifikasi transaksi penjualan dalam SIA berdasarkan metode pembayaran terbagi menjadi:

- a Penjualan Tunai (Cash Sales): pembayaran dilakukan langsung saat transaksi.
- b Penjualan Kredit (Credit Sales): pembayaran ditangguhkan sesuai dengan termin yang disepakati.

2. Prosedur Ruang Penerimaan Kas

Menurut Romney dan Steinbart (2021), penerimaan kas merupakan bagian dari siklus pendapatan yang mencakup penerimaan pembayaran dari pelanggan, baik secara tunai maupun kredit. Proses ini meliputi pencatatan transaksi ke dalam sistem akuntansi, rekonsiliasi dengan faktur penjualan, dan penyetoran dana ke bank. Romney dan Steinbart menekankan pentingnya kontrol internal dalam proses penerimaan kas, yang mencakup: Pemisahan tugas (segregation of duties) antara staf yang menerima kas, mencatat transaksi, dan melakukan rekonsiliasi untuk mencegah kecurangan, otorisasi transaksi oleh pihak yang berwenang sebelum penyetoran ke bank, pemanfaatan teknologi, seperti sistem Point of Sale (POS) atau integrasi perangkat lunak akuntansi, untuk mengurangi kesalahan manual, rekonsiliasi berkala antara catatan kas perusahaan dan laporan bank, guna mendeteksi selisih atau ketidaksesuaian.

Proses ini juga melibatkan pembuatan jurnal akuntansi, seperti mendebit akun kas dan mengkredit piutang atau pendapatan sesuai dengan prinsip akrual. Implementasi Sistem Informasi Akuntansi (SIA) yang baik dapat mengotomatisasi proses ini, meningkatkan efisiensi, serta menyediakan laporan real-time untuk mendukung pengambilan keputusan manajerial. Penjualan adalah proses penyerahan hak atas suatu benda kepada pihak lain yang diikuti dengan pembayaran sejumlah uang. Penjualan tunai terjadi saat perusahaan menyerahkan atau mengirimkan barang/jasa setelah fungsi penerimaan kas menerima pembayaran dari pembeli.

1) Fungsi Terkait dalam Sistem Penjualan Tunai

Dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai, terdapat lima fungsi utama:

- a) Fungsi Penjualan: Menerima order dari pelanggan, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkannya kepada pelanggan untuk pembayaran ke bagian kassa.
- b) Fungsi Kassa: Bertanggung jawab atas pengumpulan kas dari pelanggan.
- c) Fungsi Gudang: Menyiapkan barang yang dipesan dan menyerahkannya ke bagian pengiriman.
- d) Fungsi Pengiriman: Bertanggung jawab membungkus dan menyerahkan barang kepada pembeli.
- e) Fungsi Akuntansi: Bertugas mencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas serta menyajikan informasi keuangan kepada manajemen.

2) Beberapa dokumen pokok yang terkait dalam SIA penjualan tunai antara lain: Faktur Penjualan Tunai, Pita Register Kas, Bukti Setor Bank, Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan, Bukti Memorial

3) Dalam sistem penjualan tunai adapun jaringan prosedur yang digunakan: Prosedur Order Penjualan, Prosedur Penerimaan kas, Prosedur penyerahan barang, Catatan penjualan tunai, Penyetoran kas ke bank, Prosedur pencatatan penerimaan kas, Prosedur harga pokok penjualan HPP

4) Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan tunai: Jurnal penerimaan kas, Jurnal umum, Kartu persediaan, Kartu gudang

5) Peran pengendalian internal dengan struktur dan catatan tersebut, sistem penjualan tunai menurut mulyadi: Memisahkan tugas tiap fungsi (penjualan, kas, akuntansi) untuk mencegah kecurangan, Mengandalikan dokumen sumber untuk memastikan keaslian dan kelengkapan pencatatan, Menggunakan kartu persediaan dan gudang sebagai pemantauan fisik dan catatan sistem, Menghasilkan alur yang konsisten antara transaksi, pencatatan, dan pelapor. Teori mulyadi menerapkan pentingnya intergrasi antara fungsi operasional dan akuntansi dokumen transaksi yang lengkap, catatan akuntansi berjenjang, pemisahan tugas untuk mendukung control internal yang efektif.

3. Efektivitas SIA Penjualan dan pengendalian internal

Efektivitas mengacu pada kemampuan suatu sistem atau proses untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efisien dan optimal. Dalam konteks evaluasi Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan, efektivitas diukur dari sejauh mana sistem mampu mendukung pelaksanaan pengendalian internal dengan baik. Pengendalian internal yang efektif memastikan akurasi pencatatan transaksi penjualan, otorisasi sesuai prosedur, serta meminimalkan kecurangan atau kesalahan.

Evaluasi terhadap SIA Penjualan mencakup keandalan sistem dalam menghasilkan laporan, kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan, dan kemampuan sistem mendeteksi serta mencegah penyimpangan. Hal ini membantu perusahaan mengidentifikasi kelemahan dan melakukan perbaikan, yang pada akhirnya meningkatkan kinerja operasional dan keandalan informasi keuangan.

Andriani & Utami (2023) menunjukkan bahwa kualitas pengendalian internal berdampak signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan manufaktur di Indonesia. Adapun definisi pengendalian internal menurut coso dalam konteks SIA penjualan tunai mengacu pada lima komponen COSO:

- a Lingkungan Pengendalian: Budaya integritas di bagian kasir dan kebijakan terhadap penyimpangan kas.
 - b Penilaian Risiko: Identifikasi risiko seperti penyelewengan kas fisik dan kesalahan input data transaksi.
 - c Aktivitas Pengendalian: Pemisahan tugas antara kasir, pencatat transaksi, dan penyimpan bukti transaksi.
 - d Informasi dan Komunikasi: Sistem POS yang terintegrasi dengan modul akuntansi dan pelaporan real-time ke manajer cabang.
 - e Pemantauan: Audit mendadak pada kas register serta analisis kecenderungan (trend analysis) transaksi tunai.
4. Sistem Pengendalian Internal
- Sistem pengendalian internal adalah mekanisme yang memberikan keyakinan memadai dalam mencapai efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, serta kepatuhan terhadap hukum dan peraturan. Dalam SIA Penjualan, pengendalian internal memastikan transaksi tercatat akurat, lengkap, dan tepat waktu. Evaluasi dilakukan melalui:
- a Lingkungan pengendalian (struktur organisasi, kebijakan).
 - b Penilaian risiko (identifikasi potensi kesalahan).
 - c Aktivitas pengendalian (otorisasi transaksi, pembagian tugas, rekonsiliasi).
 - d Penilaian kualitas informasi dan komunikasi antar departemen.
 - e Proses pemantauan berkelanjutan.
- SIA Penjualan terintegrasi dapat meningkatkan efektivitas pengendalian dengan fitur seperti validasi otomatis, pembatasan akses, audit trail, dan pelaporan real-time. Sistem ini juga memungkinkan pengawasan ketat dari penerimaan order hingga penerimaan kas.
- 1) Tujuan utama pengendalian internal dalam SIA penjualan: Menjamin keandalan laporan keuangan: akurasi pendapatan, piutang, dan penerimaan kas, menjaga kepatuhan terhadap kebijakan dan peraturan, termasuk perpajakan dan akuntansi, meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi pemborosan dan duplikasi, melindungi aset perusahaan dari pencurian dan kecurangan, mendeteksi dan mencegah kesalahan dalam pencatatan dan pelaporan transaksi.
 - 2) Khumaira (2021) menyatakan bahwa tujuan pengendalian internal dalam SIA Penjualan meliputi: Perlindungan aset dari kecurangan, peningkatan efisiensi operasional, kepatuhan terhadap regulasi, penyediaan informasi andal bagi pengambilan keputusan.
 - 3) Unsur pengendalian internal dalam SIA penjualan mencangkup:Lingkungan pengendalian: integritas manajemen, struktur organisasi, kebijakan perusahaan, penilaian risiko: identifikasi ancaman dalam proses penjualan seperti pencatatan salah atau kecurangan, aktivitas pengendalian: pemisahan fungsi, otorisasi transaksi, dokumentasi, pengendalian fisik aset.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif bersifat deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Tujuannya adalah mengevaluasi peran sistem akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian internal di PT Hasrat Abadi Cabang Tendean. Pendekatan ini dipilih karena fokusnya pada pemahaman mendalam terhadap proses, kebijakan, dan kelemahan sistem akuntansi penjualan dalam konteks pengendalian internal perusahaan. Metode studi kasus digunakan untuk menganalisis secara rinci penerapan sistem tersebut, guna memperoleh gambaran komprehensif tentang kesesuaian praktik dengan prinsip-prinsip pengendalian internal yang efektif. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan manajer penjualan, staf akuntansi, dan internal auditor,

serta melalui analisis dokumen seperti prosedur penjualan, laporan keuangan, dan catatan transaksi. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder: Data Primer Diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dan observasi di PT Hasjrat Abadi Cabang Tendean. Contoh data: surat pemesanan kendaraan, kwitansi, faktur penjualan tunai, delivery order, sales order, dan bukti serah terima kendaraan baru. Data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, dan artikel yang relevan dengan penelitian.

Teknik pengumpulan data observasi mengamati langsung proses aktivitas dan perilaku yang terjadi dalam implementasi sistem akuntansi penjualan di perusahaan. Wawancara Metode tanya jawab langsung dengan pihak terkait untuk memperoleh data seperti gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi. Dokumentasi pengumpulan dan analisis dokumen kebijakan serta prosedur akuntansi yang relevan untuk mengevaluasi efisiensi Sistem Informasi Akuntansi di PT Hasjrat Abadi Cabang Tendean. Teknik Analisis Data, data dianalisis secara deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran mendalam mengenai efisiensi sistem informasi akuntansi. Data yang diperoleh dalam bentuk lisan maupun tulisan dianalisis sebagai penjelasan dari pimpinan dan staf tentang operasi perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian Pada Sistem Informasi Penjualan Tunai Pada PT Hasjrat Abadi Cabang Tendean

a Penerapan Pengolahan Data Penjualan Tunai dengan Sistem

Pengelolaan data penjualan tunai telah menggunakan sistem terkomputerisasi Dealer Management System (DMS), mencakup SPK, pembayaran, kwitansi, faktur, hingga laporan real-time. Sistem ini terintegrasi antar bagian (sales, kasir, gudang, akuntansi), mempercepat alur data dan memudahkan pelaporan ke manajemen cabang.

b Efektivitas Sistem dalam Mendukung Pengendalian Internal Sistem

meningkatkan efektivitas pengendalian internal melalui:

- 1) Pemisahan tugas yang jelas.
- 2) Otorisasi transaksi
- 3) Dokumentasi digital
- 4) Audit trail
- 5) Rekonsiliasi harian

Namun, masih ada ketergantungan input manual, seperti entri SPK dan data pelanggan. Kendala dan Solusi Pengelolaan Data Penjualan Tunai Berbasis Sistem.

Kendala:

- 1) Input Data Manual
- 2) Pemisahan Tugas Belum Optimal
- 3) Keterbatasan Pengawasan Real-Time
- 4) Risiko Downtime Sistem

Solusi:

- 1) Integrasi penuh sistem Bay, DMS, kas, dan perbankan
- 2) Audit harian dan spot check
- 3) Pembaruan SOP

- 4) Cadangan sistem offline
Data Riil Januari - Mei 2025 Total 55 unit, nilai Rp 25.300.000.000 tercatat di sistem. SPK dimasukkan oleh sales; pembayaran oleh kasir; kwitansi digital dan cetak tersedia; laporan bulanan lengkap. Berdasarkan contoh pada bulan Februari 2025: 12 unit, Rp 5.200.000.000 data sesuai dengan slip setor bank.
2. Efektivitas Pengendalian Internal
Pencatatan lengkap dan terdokumentasi, rekonsiliasi kas harian sesuai bukti setor bank, audit trail memadai. Namun ditemukan 3 input ganda (SPK), kasir bantu input SPK (fungsi rangkap) dan 2 kasus keterlambatan setor (gangguan sistem). Kendala dan Solusi Berdasarkan Data Januari - Mei 2025.
- a Kendala: Proses manual input SPK, Tanggung jawab rangkap, Downtime sistem.
 - b Solusi: Integrasi data pelanggan, Penambahan personil administrasi, Perbaikan infrastruktur IT, Audit kas mingguan.

Tabel 1. Penjualan Tunai Januari–Mei 2025

Bulan	Jumlah Unit	Nilai Penjualan (Rp)
Januari	10 unit	4.500.000.000
Februari	12 unit	5.200.000.000
Maret	11 unit	5.000.000.000
April	9 unit	4.300.000.000
Mei	8 unit	3.800.000.000
TOTAL	50 unit	22.800.000.000

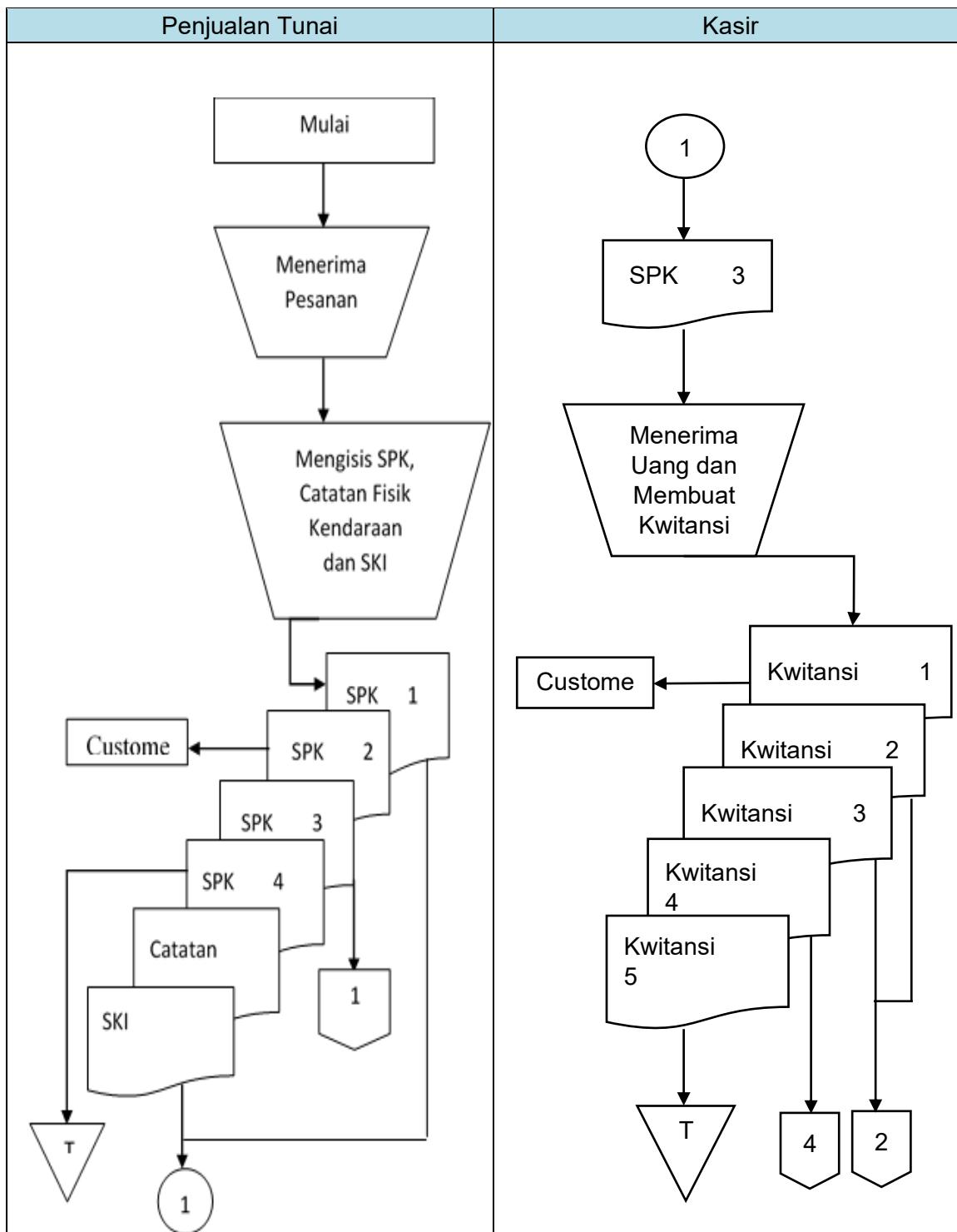
Sumber : Data Olahan (2025)

Efektivitas pengendalian internal berdasarkan data SPK , pembayaran, kwitansi, dan bukti setor dicatat lengkap. Rekonsiliasi dan audit trail efektif. Namun, ada kelemahan: input ganda, keterlambatan setor, fungsi rangkap.

- 1. Prosedur (SIA) Penjualan Tunai
 - a Order penjualan: SPK oleh sales, pembayaran oleh kasir, faktur oleh admin.
 - b Penerimaan kas: Kasir menerima pembayaran, membuat kwitansi.
 - c Penyerahan unit: Gudang serahkan unit ke customer.
- 2. Dokumen yang Digunakan
 - a SPK – Awal transaksi jual beli
 - b SO – Bukti pencatatan penjualan
 - c DO – Surat pengantar ke gudang
 - d Kwitansi – Bukti pembayaran
 - e Faktur Penjualan – Bukti harga dan pengiriman barang
 - f Laporan Harian Kas – Rekap penerimaan outlet ke pembukuan
- 3. Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas
 - a Fungsi: Kasir: Terima uang muka/pelunasan dan akuntansi terima bukti setor & buat bukti penerimaan kas
 - b Jurnal: Jurnal penjualan untuk penjualan dan jurnal penerimaan kas: untuk penerimaan kas
 - c Prosedur: SPK → Pembayaran di kasir → Kwitansi dan admin keuangan: Input sistem & buat jurnal

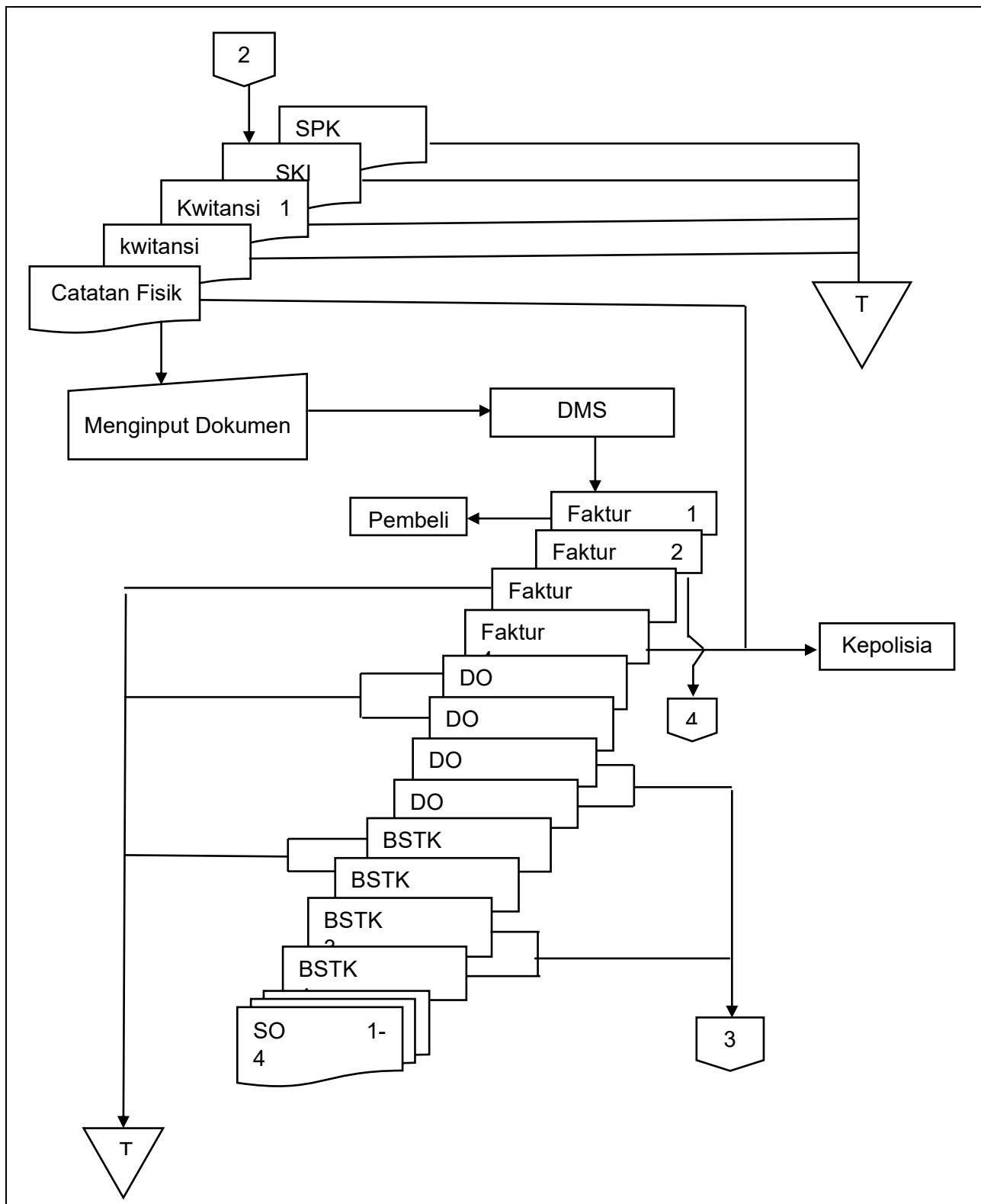
4. Flowchart Sistem Informasi Akuntansi

Dari hasil analisis dan evaluasi sistem, flowchart dapat menggambarkan prosedur mulai dari SPK, penerimaan kas, hingga pencatatan ke sistem informasi akuntansi



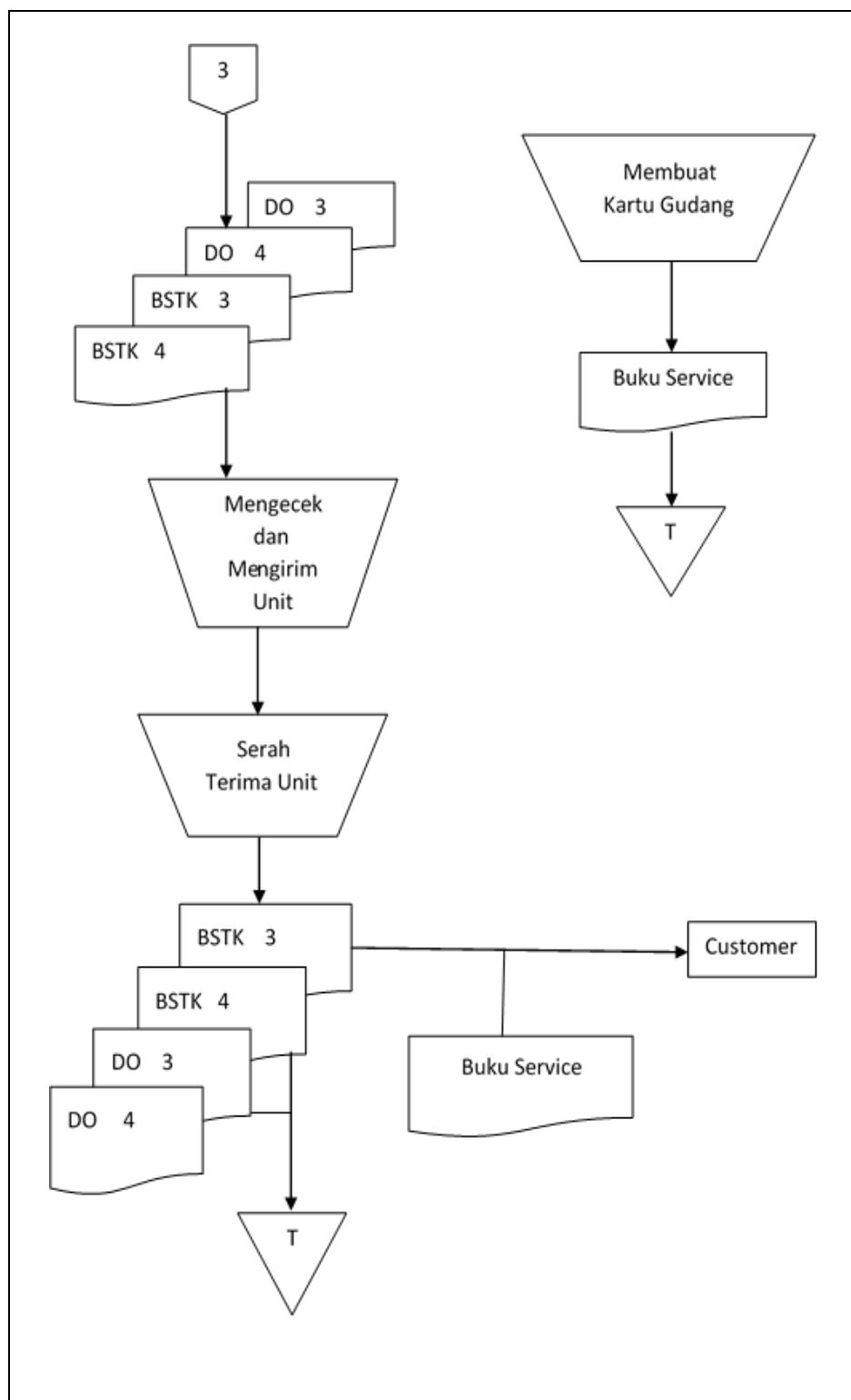
Sumber: Data Olahan (2025)

Gambar 1. Flowchart Bagian Sales penjualan Tunai & Bagian Kasir



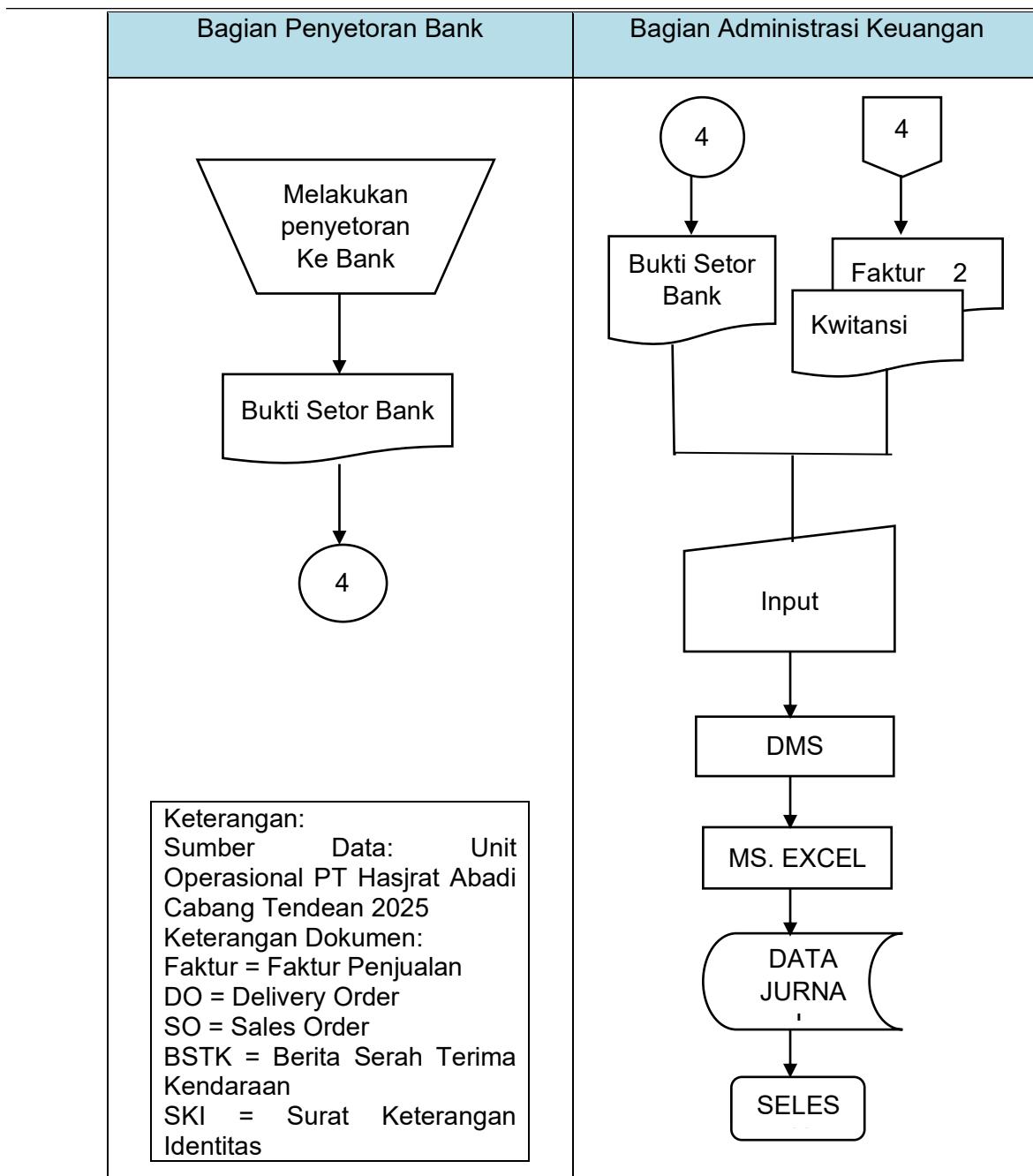
Sumber: Data Olahan (2025)

Gambar 2. Flowchart Bagian Admin Sales



Sumber : Data Olahan (2025)

Gambar 3. Flowchart Bagian Penyerahan Unit (Gudang & Sales)



Sumber : Data Olahan (2025)

Gambar 3 Flowchart Bagian Penjualan Tunai & Penerimaan Kas

5. Flowchart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai dan Penerimaan Kas

- Bagian Penjualan (Sales) setelah customer memilih produk, sales membuat SPK (Surat Pemesanan Kendaraan) beserta surat keterangan catatan fisik kendaraan. Dokumen ini dibuat dalam 4 rangkap yang masing-masing diserahkan kepada admin sales, customer, kasir, dan sales untuk arsip.
- Bagian Penerimaan (Kasir) setelah menerima SPK rangkap 3, kasir melakukan proses pelunasan pembayaran oleh customer dan membuat kwitansi pelunasan 5 rangkap untuk dibagikan kepada pihak-pihak terkait.

- c Bagian Administrasi Penjualan (Admin Sales) setelah menerima SPK dan dokumen lainnya, admin sales menginput data ke sistem DMS, mencetak faktur penjualan, SO, DO, dan BSTK masing-masing 4 rangkap. Dokumen ini didistribusikan sesuai fungsinya, termasuk kepada customer, admin keuangan, dan kepolisian.
 - d Bagian Penyerahan Unit (Gudang & Sales) gudang menerima DO dan BSTK, memproses pengiriman kendaraan, menyerahkan unit kepada customer, dan menjelaskan fitur kendaraan. Gudang mencatat persediaan yang kurang dengan membuat kartu gudang.
 - e Bagian Penyetoran Bank (Kasir) kasir melakukan penyetoran ke bank dan menyerahkan bukti setor kepada admin keuangan.
 - f Bagian Administrasi Keuangan menerima kwitansi, bukti setor, dan faktur untuk kemudian di input ke DMS. Admin keuangan membuat jurnal di Ms. Excel sebagai pencatatan akhir.
6. Evaluasi Terhadap Sistem Informasi Akuntansi (SIA) Penjualan Tunai Penerapan aplikasi akuntansi dengan sistem DMS sudah berjalan dengan baik, meskipun masih terdapat proses manual yang perlu pembaharuan. Sistem ini sudah memenuhi unsur fungsi, dokumen, catatan, dan prosedur seperti yang dijelaskan oleh Mulyadi.
7. Sistem Penjualan Tunai Pada Pameran
- 1) Prosedur mengikuti standar cabang:
 - a SPK & Negosiasi di booth pameran.
 - b Penerbitan SPK dan Pembayaran Booking Fee.
 - c Penerimaan Kas dan Konfirmasi ke Kantor Cabang.
 - d Pelunasan dan Serah Terima Kendaraan.
 - 2) Pengendalian Internal:
 - a Pemisahan tugas
 - b Setoran harian ke rekening perusahaan
 - c Transaksi masuk ke DMS
 - d Laporan pameran direkonsiliasi harian
- Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu karyawan sales penjualan di pameran mobil Toyota, penjualan tunai merupakan suatu penjualan di mana konsumen melunasi seluruh harga mobil tanpa kredit maupun cicilan. Pembayaran dilakukan secara langsung atau transfer ke rekening resmi dealer Toyota di Bank Danamon. Prosesnya dimulai dari pemilihan unit, penjelasan harga, diskon pameran, dan bonus, lalu sales memberitahukan dokumen identitas yang diperlukan (KTP, NPWP), dan pembayaran dilakukan sesuai instruksi resmi. Setelah pelunasan, unit akan dikirim ke alamat konsumen atau diambil langsung di dealer. Keunggulan membeli di pameran secara tunai antara lain:
- a Diskon lebih besar
 - b Proses lebih cepat
 - c Bonus tambahan seperti voucher service, kaca film, karpet, dan aksesoris.
8. Sistem Penjualan Tunai Pada Sparepart
- Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan counter sales spare parts di PT Hasjrat Abadi Cabang Tendean:
- Penjualan tunai dilakukan cash sebelum pengambilan barang. Counterparts:
- a Mengecek stok suku cadang
 - b Mencatat permintaan pelanggan
 - c Membuat nomor order jika barang tersedia
- Kasir berhak menerima pembayaran tunai sebelum barang diserahkan. Transaksi wajib dilakukan

terlebih dahulu oleh customer.

9. Sistem Pembayaran Tunai Pada Kasir

Menurut hasil wawancara dengan karyawan bagian kasir, pembayaran tunai dapat dilakukan secara fisik atau transfer bank langsung.

Proses:

- a Konsumen menyampaikan niat membayar tunai ke sales
- b Sales mengarahkan ke kasir
- c Kasir menghitung uang dengan alat
- d Mencetak dan memberikan kwitansi resmi yang ditandatangani dan dicap dealer

10. Sistem Otorisasi

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan analisis dokumen di PT Hasjrat Abadi Cabang Tendean, sistem otorisasi mengacu pada teori Mulyadi (2021) yang menyebutkan bahwa otorisasi adalah unsur penting pengendalian internal dan poin-poin otorisasi:

- a Otorisasi transaksi penjualan: SPK harus disetujui supervisor sebelum diteruskan ke kasir
- b Otorisasi pembayaran: hanya kasir yang ditunjuk berwenang menerima dan mengeluarkan kwitansi
- c Penggunaan dokumen pendukung: SPK, SO, DO, kwitansi, faktur
- d Pengendalian akses sistem: DMS menggunakan akses berbasis peran
- e Otorisasi diskon dan penyesuaian harga: memerlukan persetujuan atasan/manajer
- f Verifikasi dan validasi: dilakukan oleh supervisor/kepala cabang setiap hari

11. Sistem Penjualan Tunai Digitalisasi

- a Pelanggan melakukan order
- b Sales input ke Dealer Management System (DMS)
- c Supervisor melakukan verifikasi & otorisasi
- d Faktur digital diterbitkan otomatis
- e Kasir menerima pembayaran via POS
- f Cetak bukti pembayaran
- g Sistem mengupdate stok unit secara otomatis
- h Penyerahan unit disertai serah terima
- i Sistem mencatat otomatis ke jurnal penjualan & penerimaan kas
- j Audit trail & monitoring dilakukan secara digital

12. Prosedur Pencatatan berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, prosedur pencatatan di PT Hasjrat Abadi Cabang Tendean mengikuti teori Mulyadi (2021):

- a Pencatatan Real-Time: setiap transaksi yang telah diotorisasi dicatat langsung di DMS
- b Pemisahan Fungsi Pencatatan: dilakukan oleh bagian akuntansi terpisah dari kasir
- c Dokumen Sumber Transaksi: SPK, Kwitansi pembayaran, Faktur penjualan, Bukti setor, bank
- d Pencatatan Jurnal: Jurnal Penjualan Tunai, jurnal Penerimaan Kas, diverifikasi oleh supervisor

13. Rekonsiliasi dan Pelaporan: antara saldo kas, bukti setor, dan laporan penjualan harian
Pencatatan Jurnal Penjualan Tunai

- a SPK
No: SPK/001/2025
Nama: Andi Pratama
Tipe: Toyota Avanza G
Harga: Rp 250.000.000

Uang Muka: Rp 10.000.000
 Sisa Pelunasan: Rp 240.000.000
 Metode: Tunai
 b Bukti Penerimaan Uang Tunai
 No: SPK/001/2025
 Diterima dari: Andi Pratama
 Untuk: Uang Muka
 Jumlah: Rp 10.000.000 Metode: Tunai
 Kasir: JH

Tabel 2. Jurnal Penjualan Tunai

Tanggal	No Bukti	Keterangan	Akun	Debit	Kredit
10/01/2025	SPK/001/2025	Penerimaan uang muka	Kas	10.000.000	10/01/2025
			Uang Muka Penjualan		10.000.000
15/01/2025	BPK/001/2025	Pelunasan & Penjualan	Kas	240.000.000	
			Uang Muka Penjualan	10.000.000	
			Penjualan Tunai		250.000.000
15/01/2025	MEMO/001/2025	Harga Pokok Penjualan	HPP	200.000.000	
			Persediaan Kendaraan		200.000.000

Sumber: Data Olahan (2025)

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan tunai di PT Hasjrat Abadi Cabang Tendean telah menggunakan Dealer Management System (DMS) yang mampu memberikan informasi akurat dan relevan untuk mendukung pengendalian internal. Namun, terdapat kelemahan pada proses input data yang masih manual, berpotensi menimbulkan perbedaan antara data stok dan kas, serta membuka peluang penyimpangan. Selain itu, pemisahan tugas antar fungsi belum optimal, sehingga memengaruhi efektivitas pengendalian internal. Secara umum, penerapan SIA penjualan tunai sudah cukup baik, namun perlu penguatan melalui digitalisasi terintegrasi untuk meminimalkan risiko kesalahan dan kecurangan.

DAFTAR PUSTAKA

- (Mulyadi 2021)Andriani, A, and R Utami. 2023. "Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Manufaktur Di Indonesia." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia* 18(1): 21–32.
- Hall, James A. 2021. *Accounting Information Systems*. 10th ed. Cengage Learning.
- Indonesia, Ikatan Akuntan. 2023. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP)*. Jakarta: IAI.
- Khumaira, N. 2021. "Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 13(2): 45–56.
- Mulyadi. 2021. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2022. *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.
- O'Brien, James A. 2023. *Management Information Systems: Managing Information Technology in the Business Enterprise*. 13th ed. McGraw-Hill Education.
- Romney, Marshall B, and Paul J Steinbart. 2021. *Accounting Information Systems*. 15th ed. Pearson Education.
- Uno, H B, A F Syam, and M Rasyid. 2021. "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Tunai Pada Perusahaan Dagang." *Jurnal Ilmu Akuntansi* 9(1): 33–40.
- (Andriani and Utami 2023)(Romney and Steinbart 2021)(O'Brien 2023)(Khumaira 2021)(Hall 2021)(Indonesia 2023)(Uno, Syam, and Rasyid 2021)(Mulyadi 2022)