



SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN CPO PADA PT ANGLO EASTERN PLANTATIONS MANAGEMENT INDONESIA

Fauzi Arbian

Akuntansi, Akuntansi, Politeknik Negeri Medan
fauziarbain@students.polmed.ac.id *

Muhammad Zuardi

Akuntansi, Akuntansi, Politeknik Negeri Medan
muhammadzuardi@gmail.com

ABSTRAK

Fenomena yang ditemukan adalah adanya ketidaksesuaian terhadap penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menurut teori Mulyadi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CPO pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia dengan teori Mulyadi. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif. Jenis data yang dikumpulkan pada penelitian ini berupa data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CPO pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia belum sepenuhnya sesuai dengan teori Mulyadi.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perusahaan pada dasarnya didirikan untuk mencapai berbagai tujuan salah satunya adalah menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan untuk memperoleh laba. Laba atau keuntungan menjadi salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Selain itu laba di sini bertujuan agar perusahaan memperoleh nilai yang tinggi dan dapat memakmurkan pemilik perusahaan atau pemegang saham (Musthafa, 2017:5). Laba yang berkualitas dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba perusahaan tersebut dimasa mendatang. Dalam sebuah usaha, penjualan merupakan salah satu fungsi terpenting di dalam suatu perusahaan. Karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan suatu perusahaan. Suatu perusahaan mempunyai tujuan utama dalam penjualannya yaitu memperoleh keuntungan secara maksimal. Perolehan keuntungan yang maksimal dapat menunjang pertumbuhan perusahaan. Usaha yang dapat dilakukan perusahaan untuk menunjang pertumbuhan perusahaan adalah dengan cara

mempertahankan atau bahkan meningkatkan penjualan untuk jangka waktu yang lama.

Dunia bisnis sekarang ini membutuhkan informasi keuangan yang banyak diperlukan perusahaan. Untuk memenuhi kebutuhan itu, maka disusunlah suatu sistem akuntansi. Menurut Sibarani dan Simamora (2015:6) sistem akuntansi adalah metode dan prosedur untuk mencatat dan melaporkan informasi keuangan (kuantitatif) yang disediakan bagi perusahaan atau suatu entitas bisnis. Sistem ini dirancang untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak dalam maupun pihak luar agar dapat membantu proses pengambilan keputusan. Bagi suatu perusahaan sistem informasi akuntansi memiliki peranan yang cukup penting demi tercapainya tujuan. Sistem informasi akuntansi merupakan faktor yang sangat menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan penjualan, selain itu sistem akuntansi penjualan juga berperan dalam pengawasan penjualan yang dilakukan agar tidak terjadi penyelewengan.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan salah satu bagian dari suatu sistem akuntansi yang sudah pasti akan ikut menentukan penyajian informasi. Karena

keberhasilan sistem informasi akuntansi dalam menghasilkan informasi ditentukan oleh kesesuaian sistem itu sendiri. Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia menggunakan prosedur penjualan tunai. Pendapatan/penjualan pada perusahaan ini berasal dari penjualan minyak sawit (*Crude Palm Oil*) dan inti sawit (*Palm Kernel*). Meningkatnya penjualan tunai pada perusahaan memerlukan pengendalian internal terhadap penjualan agar penjualan yang terjadi sesuai prosedur dan mampu menghasilkan profitabilitas yang maksimum bagi perusahaan. Oleh karena itu diperlukan sistem informasi akuntansi yang memadai dalam pengelolaan data khususnya penjualan tunai.

Pengelolaan sistem informasi akuntansi penjualan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena akan berdampak pada perolehan keuntungan yang kurang maksimal. Keuntungan yang kurang maksimal mengakibatkan perusahaan tidak dapat mengembangkan usahanya dan lambat laun akan tergeser dan dapat digantikan oleh perusahaan pesaing.

PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia adalah sebuah perusahaan swasta yang bergerak di bidang perkebunan kelapa sawit, antara lain pembudidayaan tanaman, pengolahan, dan penjualan produk kelapa sawit. PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia memiliki 16 unit anak perusahaan kebun yang mengelola kelapa sawit. Adapun produk utama yang dihasilkan adalah minyak sawit (*Crude Palm Oil*) dan inti sawit (*Palm Kernel*).

Penjualan merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan maka perlu adanya pengendalian terhadap penjualan agar pendapatan yang diperoleh perusahaan dapat digunakan dengan sebaik mungkin dan tidak disalahgunakan. Pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia terdapat perbedaan dengan teori Mulyadi dimana di perusahaan menggunakan kontrak penjualan sedangkan menurut teori Mulyadi tidak menggunakan kontrak penjualan

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kesesuaian penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia dengan teori Mulyadi tahun 2016.

TINJAUAN PUSTAKA

Definisi Sistem

“Sistem yaitu rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang saling berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan” (Sibarani dan Simamora, 2015:2).

“Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan” (Mulyadi, 2016:4).

“Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan” (Romney dan Steinbart, 2015:3).

Definisi Informasi

“Informasi di bidang akuntansi bersifat kuantitatif, adalah laporan yang merupakan output dari proses transaksi bisnis” (Sibarani dan Simamora, 2015:4).

“Informasi adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan” (Romney dan Steinbart, 2015:4).

Definisi Akuntansi

“Akuntansi adalah sebuah sistem informasi yang menghasilkan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi suatu perusahaan” (Rudianto, 2012:4).

“Akuntansi adalah suatu sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan” (Warren dkk, 2015:3).

“Akuntansi adalah pencatatan, pengklasifikasian, dan pengikhtisaran peristiwa-peristiwa ekonomi dengan cara yang logis yang bertujuan menyediakan informasi keuangan untuk mengambil keputusan” (Arens, dkk, 2015:4).

Definisi Sistem Informasi Akuntansi

“Sistem informasi akuntansi adalah metode dan prosedur untuk mencatat dan melaporkan informasi keuangan (kuantitatif) yang disediakan bagi perusahaan atau suatu entitas bisnis” (Sibarani dan Simamora, 2015:6).

“Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang

dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan” (Mulyadi, 2016:3).

Definisi Pengertian Penjualan

“Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai” (Mulyadi, 2016:160).

“Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran” (Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, 2016:3).

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

“Sistem penjualan tunai adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli” (Mulyadi, 2016:379).

“Penjualan tunai merupakan penjualan yang direalisasikan dengan penerimaan kas pada saat penjualan” (L.M. Samryn, 2014:249).

Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Sistem Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:385), menyatakan bahwa fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

- a. Fungsi Penjualan
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan harga barang ke fungsi kas.
- b. Fungsi kas
Dalam penerimaan kas, fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.
- c. Fungsi Gudang
Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
- d. Fungsi Pengiriman
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.
- e. Fungsi Akuntansi
Fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan

penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.

Dokumen yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016: 386-391), menyatakan bahwa dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penjualan tunai adalah sebagai berikut:

- a. Faktur Penjualan Tunai
- b. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)
- c. *Credit Card Sales Slip*
- d. *Bill Of Lading*
- e. Faktur Penjualan COD
- f. Bukti Setor Bank
- g. Rekap Beban Pokok Penjualan

Catatan Akuntansi yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:391-392), menyatakan bahwa catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut:

- a. Jurnal Penjualan.
- b. Jurnal Penerimaan Kas
- c. Jurnal Umum
- d. Kartu Persediaan.
- e. Kartu Gudang

Prosedur yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:392-393), menyatakan bahwa prosedur yang membentuk sistem penjualan tunai adalah sebagai berikut:

- a. Prosedur Order Penjualan
- b. Prosedur Penerimaan Kas
- c. Prosedur Penyerahaan Barang
- d. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai
- e. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank.
- f. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas
- g. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Unsur Pengendalian Internal dalam Sistem Penjualan

Menurut Mulyadi (2016:393), menyatakan bahwa pengendalian pada penjualan tunai adalah:

- a. Organisasi
 - (1) Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas. Transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh bagian order penjualan, bagian kasa, bagian

- pembungkus, dan bagian akuntansi.
- (2) Fungsi kas harus terpisah dari fungsi akuntansi. Fungsi akuntansi harus dipisahkan dari kedua fungsi pokok yang lain: fungsi operasi dan fungsi penyimpanan. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga kekayaan perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi.
 - (3) Transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi.
- b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
- 1) Penerimaan order dari pembelian diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai.
 - 2) Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan cara membubuhkan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut.
 - 3) Penjualan dengan kartu kredit bank didahului dengan permintaan otorisasi dari bank penerima kartu kredit.
 - 4) Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap “Sudah Diserahkan” pada faktur penjualan tunai.
 - 5) Pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda pada faktur penjualan tunai.
- c. Praktik yang Sehat
- 1) Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - 2) Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke Bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya.
 - 3) Perhitungan saldo kas yang ada di tangan fungsi kas secara

periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksa *intern* akan mengurangi risiko penggelapan kas yang diterima oleh kasir.

Pengertian Pengendalian Internal

“Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum atau undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan” (Hery, 2014:11).

Tujuan Pengendalian Internal

Pengendalian internal dalam perusahaan dibuat untuk membantu agar organisasi lebih berhasil dalam mencapai tujuan perusahaan dan juga memperhatikan aspek biaya yang harus dikeluarkan dan manfaat yang diharapkan.

Menurut AICPA, sistem pengendalian internal terdiri dari atas kebijakan, praktik, dan prosedur yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai empat tujuan berikut :

1. Mengamankan aktiva perusahaan.
2. Memastikan akurasi dan keandalan berbagai catatan dan informasi akuntansi.
3. Tercapainya efisiensi dalam operasional perusahaan.
4. Mengukur ketaatan dengan berbagai kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh pihak manajemen.

METODE PENELITIAN

Objek pada penelitian ini adalah fungsi, dokumen, catatan, prosedur dan unsur pengendalian internal penjualan tunai PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia. PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia beralamat di Wisma HSBC Lantai III, Jalan Ponegoro Kav 11, Medan 20152, Sumatera Utara, Indonesia. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kualitatif yang merupakan penelitian yang memperoleh data-data atau informasi menggunakan metode seperti wawancara, observasi dan penelaahan dokumen. Wawancara berupa fungsi, dokumen, catatan, prosedur dan unsur

pengendalian internal penjualan tunai pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia . Sumber data yang digunakan pada penelitian ini yaitu : a. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari tempat penelitian seperti data hasil wawancara dengan Bagian Akuntansi. b. Data sekunder adalah data yang telah diolah dan diberikan kepada pengumpul data. Data sekunder dalam penelitian ini yaitu dokumen yang digunakan terkait penjualan tunai serta bagan alir (*Flowchart*) penjualan tunai yang diberikan oleh staf *controller accounting* perusahaan terkait dengan penjualan tunai.

Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan metode komparatif. Menurut Sugiyono (2017:36), metode komparatif yaitu penelitian yang membandingkan keberadaan satu variabel atau lebih pada dua sampel yang berbeda, atau pada waktu yang berbeda. Penelitian ini dilakukan dengan membandingkan fungsi, dokumen, catatan, prosedur dan unsur pengendalian internal penjualan tunai PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia dengan teori menurut Mulyadi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia merupakan sebuah perusahaan swasta yang bergerak dibidang perkebunan

kelapa sawit, antara lain pembudidayaan tanaman, pengolahan, dan penjualan produk kelapa sawit. PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia dituntut untuk dapat menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik agar dapat memperoleh keuntungan secara maksimal. Karena penjualan merupakan sumber 3 pendapatan utama bagi perusahaan maka perlu adanya pengendalian terhadap penjualan agar pendapatan yang diperoleh perusahaan dapat digunakan dengan sebaik mungkin dan tidak disalahgunakan..

Sistem informasi akuntansi penjualan mencakup fungsi, dokumen, catatan, prosedur dan unsur pengendalian internal. Pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia terdapat perbedaan dengan teori Mulyadi dimana di perusahaan menggunakan kontrak penjualan sedangkan menurut teori Mulyadi tidak menggunakan kontrak penjualan

Fungsi-fungsi yang terkait dalam Sistem Penjualan Tunai CPO

Fungsi- fungsi terkait penjualan tunai antara praktek di perusahaan dan menurut teori Mulyadi dapat dilihat pada Tabel 1. di bawah ini:

Tabel 1. Perbandingan Fungsi Penjualan yang Terkait antara Praktek di Perusahaan dan Menurut Teori Mulyadi

Menurut Perusahaan		Menurut Teori	
1.	Fungsi Penjualan	1.	Fungsi Penjualan
2.	Fungsi Kas	2.	Fungsi Kas
3.	Fungsi Gudang	3.	Fungsi Gudang
4.	Fungsi Pengiriman	4.	Fungsi Pengiriman
5.	Fungsi Akuntansi	5.	Fungsi Akuntansi

Fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan tunai di perusahaan sama dengan teori Mulyadi dan telah berjalan dengan baik sesuai kebutuhan perusahaan. Namun pada fungsi penjualan terdapat dua bagian yaitu Bagian *Commercial* dan Bagian *Sales Committee*.

Dokumen yang digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai CPO

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai antara praktek di perusahaan dan menurut teori Mulyadi dapat dilihat pada Tabel 2. di bawah ini:

Tabel 2. Perbandingan Dokumen Penjualan yang digunakan antara Praktek di Perusahaan dan Menurut Teori Mulyadi

Menurut Perusahaan		Menurut teori	
1.	Surat Penawaran Harga	1.	Faktur Penjualan Tunai
2.	Berita Acara	2.	Pita Register Kas (<i>Cash Register Tape</i>)
3.	Kontrak Penjualan	3.	<i>Credit Card Sales Slip</i>
4.	Bukti Transfer / Pembayaran	4.	<i>Bill Of Lading</i>
5.	<i>Bank Voucher Receipt</i>	5.	Faktur Penjualan COD
6.	<i>Delivery Order (DO)</i>	6.	Bukti Setor Bank
7.	Surat Pengantar Barang	7.	Rekap Harga Pokok Penjualan
8.	<i>Weighbridge Ticket</i>	8.	Surat Order Pengiriman
9.	Faktur Pajak	9.	Bukti Memorial

Dokumen yang digunakan oleh perusahaan terlihat memiliki banyak perbedaan dengan teori. Pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia memiliki dokumen kontrak penjualan yang merupakan dokumen perjanjian antara penjual dan pembeli atas CPO yang isinya mengikat antara kedua belah pihak untuk jangka waktu tertentu.

Catatan Akuntansi yang digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai CPO

Catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan tunai antara praktek di perusahaan dan menurut teori Mulyadi dapat dilihat pada Tabel 3. di bawah ini.

Tabel 3. Perbandingan Catatan Akuntansi yang digunakan antara Praktek di Perusahaan dan Menurut Teori Mulyadi

Menurut Perusahaan		Menurut teori	
1.	Jurnal Penjualan Tunai	1.	Jurnal Penjualan
2.	Jurnal Penerimaan Kas	2.	Jurnal Penerimaan Kas
3.	<i>Daily Production Report (DPR)</i>	3.	Jurnal Umum
4.	Laporan Penjualan	4.	Kartu Persediaan Kartu Gudang

Catatan akuntansi yang digunakan pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia hampir sama dengan teori Mulyadi. Perbedaannya hanya di perusahaan semua transaksi dikerjakan melalui sistem. Semua transaksi di rekap di *Head Office Medan*. Pinfosys merupakan aplikasi yang digunakan untuk mengotomastisasi

pembukuan secara lengkap, cepat dan akurat.

Prosedur yang Digunakan dalam Sistem Penjualan Tunai CPO

Prosedur yang digunakan dalam penjualan tunai antara praktek di perusahaan dan menurut teori Mulyadi dapat dilihat pada Tabel 4. di bawah ini:

Tabel 4. Perbandingan Prosedur Penjualan Tunai antara Praktek di Perusahaan dan Menurut Teori Mulyadi

Menurut Perusahaan		Menurut teori	
1.	Prosedur Pemesanan Penjualan	1.	Prosedur Order Penjualan
2.	Prosedur Penerimaan Kas	2.	Prosedur Penerimaan Kas
3.	Prosedur Pengiriman Barang	3.	Prosedur Penyerahan Barang
4.	Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas	4.	Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai
		5.	Prosedur Penyetoran Kas ke Bank
		6.	Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas
			Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan.

Prosedur yang digunakan dalam penjualan tunai di perusahaan hampir sama dengan teori Mulyadi. Namun di dalam perusahaan, semua transaksi diinput menggunakan sistem.

Unsur Pengendalian Internal dalam Penjualan Tunai

Untuk memperjelas perbandingan unsur pengendalian internal dalam sistem penjualan dapat dilihat pada Tabel 5. sebagai berikut:

Tabel 5. Perbandingan Unsur Pengendalian Internal Penjualan Tunai antara Praktek di Perusahaan dan Menurut Teori Mulyadi

Keterangan	Menurut Perusahaan	Menurut Teori
Organisasi	1) Transaksi penjualan tunai CPO dilaksanakan oleh beberapa Bagian antara lain Bagian <i>Commercial</i> dan <i>Sales Committee</i> , Bagian	1) Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas dan fungsi kredit. 2) Fungsi kas harus terpisah dari fungsi akuntansi.

Menurut teori unsur pengendalian internal dalam sistem penjualan tunai CPO secara keseluruhan hampir sama dengan yang ada di perusahaan. Dalam pemisahan tugas, bagian *Finance* memiliki fungsi rangkap yaitu sebagai fungsi penerimaan kas dan fungsi pencatatan. Hal tersebut perusahaan tidak memiliki pemisahan fungsi yang baik yaitu dalam fungsi penerimaan kas dan fungsi pencatatan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komponen pengendalian internal yang terdapat dalam sistem penerimaan kas atas penjualan CPO secara Tunai pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia belum sesuai dengan komponen-komponen pengendalian menurut teori Mulyadi.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari data yang diperoleh dengan membandingkan teori Mulyadi maka dapat diambil simpulan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan CPO pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia belum sepenuhnya sesuai dengan teori Mulyadi. Sistem informasi akuntansi penjualan sedikit berbeda dengan teori karena:

1. Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia belum sepenuhnya sama dengan teori Mulyadi, dimana adanya kontrak penjualan yang merupakan dokumen perjanjian antara penjual dan pembeli atas CPO yang isinya mengikat antara kedua belah pihak untuk jangka waktu tertentu.
2. Fungsi Kas dan Fungsi Akuntansi memiliki persamaan yaitu menerima dan mencatat penerimaan kas sehingga dalam unsur pengendalian internal organisasi kurang baik.
3. Semua transaksi hampir sepenuhnya dikerjakan melalui sistem, yaitu sistem Pinfosys.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mengajukan saran yang diharapkan bermanfaat bagi peningkatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Anglo Eastern Plantations Management Indonesia, yaitu perusahaan perlu melakukan pemisahan tugas terhadap fungsi kas dengan

fungsi akuntansi sehingga sesuai dengan unsur pengendalian internal organisasi menurut teori Mulyadi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A. Randal J. Elder dan Mark S. Beasley. 2014. *Auditing dan Jasa Assurance (terjemahan)*. Edisi kelimabelas. Jakarta: Erlangga.
- Susanto, Azhar. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Hery. 2014. *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta. Kencana.
- Kadir, Abdul. 2014. *Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi*. Yogyakarta.
- Kartikahadi, Hans, dkk. 2016. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS*. Jakarta: IAI.Krismaji. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi Keempat. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Moleong, L. J. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Musthafa. 2017. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : CV. Andi Offset.
- Nazir. 2014. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Romney, Marshall B, dan Steinbart. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Alih bahasa oleh Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari. Edisi 13. Jakarta : Salemba Empat
- Rudianto. 2012. *Pengantar Akuntansi Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Samryn, L. M. 2014. *Pengantar Akuntaherynsi Edisi IFRS*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Sibarani, Pirma dan Sihar Simamora. 2015. *Sistem Informasi dan Pengendalian Internal*. Edisi 2. Medan: Brama Ardian.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Afabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Swastha Basu dan Handoko, 2012. *Manajemen Pemasaran Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta : BPFE.