

**PENTINGNYA PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN 4.0 DAN  
PENGENDALIAN INTERNAL PADA PT X SURABAYA DI SAAT PANDEMI  
COVID 19 UNTUK MENGATASI JURANG KEBANGKRUTAN**

**Richard Andrew**

Ekonomi/Akuntansi, Universitas Katolik Darma Cendika  
E-mail: richard.andrew@ukdc.ac.id

**Abstract**

*In the midst of the covid 19 pandemic, many companies are experienced problems in their sales system, many company profits continued to decline until bankruptcy in implementation of activity restrictions on community activities. Therefore good internal control is needed. The purpose of this study is to determine the importance of internal control in the company's sales system. The research method used is descriptive qualitative. Data obtained directly at the company PT X Surabaya. The result of the study obtained the effect of internal control on the threat of sales accounting information systems. The conclusion of the study is the importance of internal control to improve the performance of the sales accounting information system at PT X Surabaya in the midst of the covid 19 pandemic.*

**Keywords :** *The covid 19 pandemic, Sales system, accounting information system, internal control*

**1. PENDAHULUAN**

Di tengah pandemi Covid 19 yang sudah berjalan sudah cukup lama dari tahun 2020 membuat banyak perusahaan yang mengalami kerugian besar, perusahaan mengalami banyak kerugian hingga kebangkrutan. Menurut Detik Finance (2020) menjelaskan bahwa 46 perusahaan raksasa mengalami kebangkrutan akibat pandemic ini. Banyak aspek perusahaan terdampak di sektor ini termasuk di sektor perusahaan jasa, dagang manufaktur dan *leasing*. Apalagi ditambah pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM) dari awalnya PSBB yang tidak kunjung usai dimana perusahaan tidak mampu dan tidak diperbolehkan beroperasi selama jangka waktu tertentu.

Usaha pemerintah itu bukan membuat berhasil mengatasi ekonomi namun membuat banyak perusahaan mengalami kebangkrutan, karena tidak mampu membayar biaya operasional yang tinggi dan terus berjalan walaupun tidak beroperasi. Hal ini bertambah berat, karena pendapatan dari penjualan semakin lama semakin sedikit karena tidak

boleh beroperasi dan sangat kurang untuk menutupi bebannya. Menurut PSAK (2015:616) menjelaskan bahwa pendapatan dari perusahaan muncul karena suatu penjualan yang telah dilakukannya, sistem dari penjualan sendiri ada tunai dan ada kredit, setiap prosedur dari masing-masing sistem tersebut berbeda satu sama lain. Dengan berkembangnya zaman hingga kondisi pandemi ini membuat perusahaan berlomba-lomba membuat sistem informasi akuntansi penjualan yang tepat 4.0 karena terdapat sebuah pembatasan *social distancing* agar ancaman dari kebangkrutan dapat dihindari.

Perusahaan akan membuat sebuah pendokumentasian terhadap sistem penjualan tersebut dalam bentuk bagan alir (*flowchart*), melalui pendokumentasian yang baik sehingga dapat membuat perusahaan dapat melihat ancaman sistem penjualan tersebut, dan dapat diterapkan pengendalian internal yang tepat untuk mengatasi ancaman tersebut.

PT X sendiri adalah salah satu perusahaan dealer otomotif terbesar di Surabaya dan merupakan perusahaan *franchise* dari perusahaan otomotif di Jepang, perusahaan ini

mengalami kendala dari penerapan sistem penjualan yang kurang baik di tengah pandemi ini sehingga omzetnya terus menerus, dan tentunya memerlukan pengendalian internal yang tepat agar sistem penjualannya tepat di tengah pandemi covid 19 ini.

Dari semua fenomena dan teori yang telah dipaparkan diatas menjadi dasar buat peneliti untuk melakukan penelitian dikarenakan untuk memberikan pengendalian internal terhadap sistem informasi akuntansi penjualan 4.0 untuk PT X, sehingga penelitian ini menjadi menarik bagi tiap pembacanya.

## TINJAUAN PUSTAKA

### *Sistem Informasi Akuntansi*

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem pengumpulan, pencatatan, pemrosesan data dalam menghasilkan informasi akuntansi yang digunakan dalam pengambilan keputusan (Romeny dan Steinbart (2018:10). Menurut Turner, dkk (2017:4) menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi adalah proses, prosedur dari proses bisnis perusahaan untuk pencatatan data akuntansi hingga pemrosesan data sampai pelaporan data akuntansi untuk pihak internal maupun eksternal perusahaan. Adapun komponen sistem informasi akuntansi menurut krismiaji (2012) terdapat 8 komponen diantaranya:

1. Tujuan, yaitu perancangan SIA ditujukan untuk pencapaian satu atau lebih tujuan yang memberikan arahan keseluruhan dari sistem tersebut.
2. Input, yaitu memasukan serta mengumpulkan data sebagai input untuk diproses didalam sistem tersebut untuk menjadi informasi keuangan maupun non keuangan.
3. Proses, yaitu memproses data dengan komponen perusahaan untuk penghasilan informasi keuangan perusahaan
4. Output, yaitu informasi yang akan dihasilkan dari input sistem dan menjadi *feedback* dan menghasilkan laporan keuangan perusahaan baik secara internal maupun eksternal.
5. Penyimpanan data, yaitu menyimpan data untuk dipakai kembali saat perusahaan

membutuhkannya dan harus terus *diupdate* setiap saat.

Bentuk sistem informasi akuntansi ada lima yaitu:

1. Formulir tercetak yang berarti dokumen yang digunakan dalam perekaman transaksi-transaksi yang digunakan dalam kejadian transaksi.
2. Rangkaian buku bisa buku besar dan juga bisa buku pembantu.
3. Laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi, posisi keuangan, perubahan ekuitas, arus kas hingga catatan atas laporan keuangan.
4. Rangkauan kegiatan klerikal dari entri data sampai informasi dan pemakaian peralatannya berupa komputer, sarana komunikasi, dan sebagainya.

Tujuan sistem informasi akuntansi menurut romney steinbart (2018) menjelaskan bahwa:

1. Peningkatan kualitas informasi dan pengurangan biaya produk dan jasa sampai pengawasan atas kinerja perusahaan dan kualitas produk.
2. Peningkatan efisiensi dari perusahaan dari penggunaan sumber daya perusahaan berupa bahan baku.
3. Peningkatan efektivitas dan efisiensi rantai pasokan dimana terjadi penghematan aktivitas didalam suatu perusahaan.

Penggunaan sistem informasi akuntansi ada lima menurut Rama dan Jones (2012:7)

1. Pembuatan laporan eksternal  
Perusahaan dapat menggunakan sistem informasi akuntansi dalam penghasilan laporan keuangan yang ditujukan pada pihak eksternal yaitu pemangku kepentingan (*stakeholder*).
2. Pendukung aktivitas perusahaan  
Perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi untuk penanganan aktivitas operasi rutin dari siklus penjualan perusahaan.
3. Pendukung dalam pengambilan keputusan  
Sistem informasi akuntansi dapat dijadikan perusahaan dalam pengambilan keputusan baik internal maupun eksternal.
4. Perencanaan dan Pengendalian  
Sistem informasi akuntansi dapat membuat perusahaan dapat segera melakukan perencanaan dan pengendalian informasi

terhadap anggaran dan biaya dari perusahaan secara akrual.

5. Penerapan pengendalian internal

Ancaman sistem informasi akuntansi penjualan membuat perusahaan harus menerapkan pengendalian internal yang baik berupa kebijakan dan prosedur yang baik dan tepat.

### **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan 4.0**

Sistem ini mengatur siklus penjualan dari pendapatan perusahaan dan menggambarkan aktivitas bisnis perusahaan secara keseluruhan sampai pemrosesan informasi dalam penyediaan barang atau jasa, penagihan barang hingga pembayaran penjualan, didalam sistem ini ditambah kecanggihan teknologi yang terus berkembang dalam mengembangkannya (Romney (2015:413)

Terdapat 4 aktivitas dalam sistem informasi ini

1. Perusahaan melakukan entri pesanan penjualan

Didalam aktivitas ini yang dilakukan perusahaan adalah mengentri pesanan penjualan dengan teknologi canggih sehingga terjadi efisiensi waktu dan biaya dari penerimaan dan pencatatan pesanan, ada tiga tahap yaitu:

- a. Menerima pesanan dari pelanggan
- b. Memeriksa dan menyetujui kredit pelanggan
- c. Memeriksa ketersediaan persediaan di Gudang

2. Perusahaan melakukan pengiriman barang  
Didalam aktivitas ini pengiriman dilakukan sesuai dengan entri pesanan penjualan aktivitas pertama, ada dua tahap yaitu:

- a. Pengambilan dan pengepakan pesanan
- b. Pengiriman pesanan

3. Perusahaan melakukan penagihan dan pemeliharaan piutang usaha atau dagang  
Didalam aktivitas ini perusahaan melakukan dua tahap yaitu penagihan, sampai pemeliharaan data piutang usaha.

4. Perusahaan melakukan penagihan kas  
Didalam aktivitas ini perusahaan menagih kas dari pelanggan dengan bantuan teknologi canggih.

Di tengah pandemi covid 19 ini, tentu pemerintah melakukan pembatasan tatap muka

dalam aktivitas penjualan. Oleh karena itu dengan sistem penjualan 4.0 perusahaan memanfaatkan teknologi dalam melakukan tiap aktivitas penjualan misalnya entri pesanan penjualan, perusahaan sudah tidak perlu mengentri lagi tapi pelangganlah yang memasukkan datanya melalui aplikasi handphone, pengiriman barang melalui jasa ketiga pengirim, lalu penagihan kas juga tidak perlu tatap muka tapi langsung melalui transfer atau lainnya.

Dokumen terkait sistem informasi akuntansi penjualan menurut krismiaji (2012):

1. Penjualan tunai menggunakan nota penjualan
2. Penjualan kredit menggunakan order penjualan, nota pengiriman hingga faktur penjualan.
3. Penerimaan kas menggunakan bukti kas masuk
4. Retur dan potongan penjualan menggunakan memo kredit.
5. Penghapusan piutang menggunakan memo, analisis umur piutang hingga jurnal *voucher*.

### **Ancaman Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Ancaman sistem informasi akuntansi adalah ancaman akibat potensi kegiatan pembahayaan bagi sistem informasi akuntansi perusahaan. Ancaman ini dapat diatasi dengan prosedur pengendalian internal yang baik dan tepat yang telah dilakukan perusahaan.

Ancaman sistem informasi akuntansi terdapat beberapa ancaman:

1. Kehancuran karena bencana alam dan politik berupa kebakaran, gempa bumi, banjir.
2. Kesalahan pada *software* dan tidak berfungsinya peralatan misalnya *hardware* yang rusak, *software* yang salah dan rusak, kegagalan dari sistem operasi perusahaan.
3. Tindakan tidak sengaja misalnya kecelakaan yang disebabkan oleh kesalahan *human error* dan tidak adanya pengawasan terhadap sistem tersebut.
4. Tindakan sengaja misalnya *hacker* dan sabotase sistem informasi akuntansi penjualan.

### ***Pengendalian Internal***

Pengendalian internal adalah proses penjalanan prosedur untuk penyediaan jaminan bagi yang melakukannya secara memadai untuk pencapaian tujuan pengendalian terhadap ancaman perusahaan (Romney dan Steinbart (2018:226). Menurut Rama dan Jones (2012), pengendalian internal adalah proses yang dipengaruhi manajer atas yang dirancang untuk mencegah dan memberi kepastian untuk pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan.

Adapun tujuan pengendalian internal menurut Arens, dkk (2015):

1. Reliabilitas laporan keuangan  
Perusahaan memiliki pertanggung jawaban terhadap pihak yang berkepentingan untuk memastikan bahwa laporan keuangannya sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku misalnya IFRS maupun PSAK.
2. Efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan  
Pengendalian dari manajemen perusahaan untuk menggunakan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien akan menjadikan perolehan informasi keuangan maupun non keuangan yang baik dalam pengambilan keputusan.
3. Ketaatan pada hukum dan peraturan  
Perusahaan wajib menaati hukum dan peraturan yang berlaku dalam pengambilan keputusan.

Adapun komponen pengendalian internal menurut Arens, dkk (2015):

1. Lingkungan pengendalian  
Dimana terdapat tindakan, kebijakan, hingga prosedur yang mencerminkan sikap manajemen dan entitas lain dari semua struktur organisasi mengenai pengendalian internalnya.
2. Penilaian risiko  
Perusahaan akan mengidentifikasi dan menilai risiko dari penyusunan laporan keuangan agar sesuai dengan standar yang berlaku.
3. Aktivitas pengendalian  
Kebijakan dan prosedur perusahaan ditujukan sebagai aktivitas pengendalian dalam pencapaian tujuan perusahaan.
4. Informasi dan komunikasi  
Metode yang digunakan untuk melakukan pencatatan hingga pelaporan transaksi

perusahaan untuk pertahanan akuntabilitas terhadap aset perusahaan.

5. Pengawasan  
Pemantauan dilakukan secara berkala dan berkelanjutan terhadap pengendalian internal yang dilakukan perusahaan apakah sudah berjalan dengan baik atau tidak. Adapun pengendalian internal menurut Arens, dkk (2015)

1. Pengendalian internal untuk mencegah munculnya masalah dari ancaman sistem tersebut.
2. Pengendalian internal untuk memeriksa dan mengungkapkan masalah dari ancaman sistem tersebut.
3. Pengendalian internal untuk koreksi terhadap pemecahan masalah yang ditemukan.

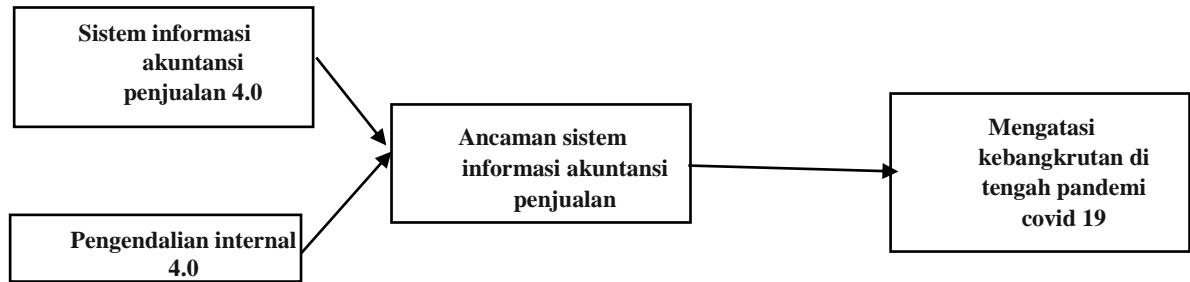
Adapun pengendalian internal terhadap ancaman sistem siklus penjualan menurut Romney dan Steinbart (2018) diantaranya:

1. Perusahaan melakukan pengendalian pesanan penjualan yang memiliki ancaman pesanan penjualan tidak lengkap, dapat dilakukan prosedur pengendalian internal dengan perusahaan melakukan memeriksa secara berkala dari entri data tersebut.
2. Perusahaan melakukan pengiriman penjualan terjadi rawan ancaman pencurian persediaan, prosedur pengendalian yang dapat dilakukan adalah pembatasan karyawan terhadap semua akses ke persediaan perusahaan dengan dokumentasi pemindahan persediaan secara menyeluruh.
3. Perusahaan melakukan penagihan dan piutang usaha, terdapat dua ancaman yaitu kegagalan dalam penagihan dan kesalahan dalam menagih, pengendalian internal yang dapat dilakukan adalah perusahaan melakukan pemisahan fungsi dan memberi nomor di setiap dokumen serta melakukan pengendalian edit entri data serta daftar harga.
4. Perusahaan melakukan penagihan kas, terdapat ancaman pencurian kas, pengendalian internal yang dapat dilakukan adalah pemisahan tugas dari tiap departemen penanganan kas.

**Rerangka Konseptual**

Gambar 1.1 dibawah ini menjelaskan bahwa dengan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dan pengendalian internal

yang tepat dengan 4.0 maka ancaman sistem penjualan perusahaan sampai kebangkrutan perusahaan dapat teratasi.



Gambar 1. Rerangka Penelitian.

**Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal 4.0 terhadap ancaman sistem informasi akuntansi penjualan dan mengatasi kebangkrutan di tengah pandemi covid 19**

Dengan adanya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan 4.0 akan meningkatkan fungsi dari sistem penjualan perusahaan sehingga memunculkan pengendalian internal 4.0 yang tepat dalam menghadapi ancaman sistem informasi akuntansi penjualan di PT X Surabaya sehingga PT X mampu mengatasi kebangkrutan di tengah pandemi covid 19.

penerimaan kas PT X dan SOP dari siklus penjualan yang diterapkan PT X sampai dokumen-dokumen pendukung penjualan tersebut. Teknik pengumpulan data ini digunakan untuk analisis data yang bersifat induktif dimana hasil penelitian lebih terhadap penekanan makna penelitian daripada generalisasi dan analisis data merupakan penjabaran dari bagan alir (*flowchart*) PT X Surabaya. Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah metode wawancara secara mendalam, observasi baik partisipasi maupun dokumenter. Peneliti juga telah melakukan pengumpulan data seefektif mungkin agar hasil didapat dapat terjami keakuratannya.

**2. METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Penelitian ini dilakukan dalam bentuk studi kasus di PT X sebagai tempat penelitian, penelitian ini dapat menggambarkan, serta melakukan peringkasan berbagai kondisi pada PT X Surabaya sampai penarikan makna dari fenomena tersebut. Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif dan kualitatif dimana data tersebut dikumpulkan di PT X Surabaya sehingga sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer bukan data sekunder karena data tersebut langsung didapat di PT X Surabaya. Data primer yang didapat dari PT X Surabaya berupa data penjualan hingga

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**3.1 Hasil Penelitian dan Pembahasan**

**1. Analisis Sitem Informasi Akuntansi Penjualan PT X**

A. Prosedur penjualan tunai  
 SOP dari penjualan tunai PT X dimulai dari pelanggan mendatangi langsung PT X atau menghubungi PT X Surabaya lewat telepon bahkan bisa melakukan pemesanan melalui sales. Bagian pencatatan mencatat pesanan pada nota pembelian sebanyak dua rangkap, membuat surat jalan sebanyak empat rangkap dan menelepon kepala Gudang mengenai barang yang dipesan. Setelah itu kepala Gudang mengecek persediaan barang digudang dan menyalin nota pembelian ke nota penjualan dan membuat surat jalan

rangkap empat. Kepala Gudang juga menyiapkan barang sesuai pesanan dan memeriksa ulang jumlah, jenis, kategori sampai warna pesanan. Setelah itu barang yang sudah dan lengkap kepala Gudang menyerahkan barangnya ke bagian pengiriman untuk dikirim sampai lokasi pembeli. Setelah sampai di tempat kepala Gudang membuat surat jalan rangkap 3 dan nota penjualan. Surat jalan pertama diserahkan pelanggan dan harus dittd pelanggan sedangkan lainnya ke bagian akuntansi dan diarsip bagian pengiriman. Setelah barang diserahkan pelanggan menyerahkan uang kas/bukti transfer kepada bagian pengiriman. Transfer dilakukan di rekening direktur dari PT X Surabaya sebelum diotorisasi dan ditransfer ke rekening PT X Surabaya. Bagian terakhir dimana bagian akuntansi mencatat penjualan pada laporan penerimaan kas dan buku besar, jika secara kas, bagian akuntansi lah yang mengirimkannya ke bagian direktur.

#### B. Prosedur penjualan kredit

- Perusahaan melakukan pengentrian pesanan penjualan

SOP dari pengentrian pesanan penjualan dimulai dari *sales* meminta surat jalan langsung kepada kepala cabang, kepala cabang membuat surat jalan rangkap 5 dan melakukan pencatatan di buku surat jalan sebelum diserahkan ke bagian manajer utama. Bagian manajer utama lalu melakukan otorisasi dan penyetujuan surat jalan dan kepala cabang melakukan penginputan di software komputer. Setelah terjadi kesepakatan harga barulah surat jalan ditandatangani *sales* dan manajer utama sedangkan sisanya diarsip oleh pelanggan. *Sales* melakukan distribusi semua surat jalan ke bagian manajer, akuntansi, piutang dan diserahkan ke kepala cabang dan manajer utama.

-Perusahaan melakukan pengiriman barang.

SOP dari pengiriman mobil dimulai dari pelanggan melunasi barang ke direktur melalui transfer dan direktur menyetujui pembelian kredit yang dilakukan. Memo dibuat sebanyak dua rangkap satu diserahkan kepada bagian pengirim dan satu ke bagian kepala Gudang. Kepala cabang membuat BSTB rangkap 4 dengan komputer dan tidak mengisi harga, sedangkan bagian akuntansi melakukan

pemeriksaan pelunasan piutang. BSTB 4 rangkap diserahkan kepada pelanggan, direktur, akuntansi dan pengiriman sedangkan 4 kwitansi lainnya diserahkan kepada pelanggan, kepala cabang, manajer akuntansi dan akuntansi

-Perusahaan melakukan penagihan piutang dan penerimaan kas

SOP dari penagihan piutang dimulai dari bagian akuntansi membuat daftar taguhan rangkap 5 yang harus ditandatangani kepala cabang. Rangkap 5 tersebut ditujukan ke bagian penagih 2 rangkap, diarsip sendiri, diserahkan wakil direktur dan direktur. Bagian penagih melakukan penagihan ke pelanggan dan jika mendapatkan bukti kas/bank masuk harus dilaporkan kepada kepala cabang untuk diarsip sedangkan wakil direktur melihat daftar tagih dan bukti kas/bank masuk dan bagian akuntansi melakukan penghapusan piutang. Namun jika bagian penagihan tidak mampu menagih lebih dari 4-5 bulan maka akan dilakukan penagihan kembali melalui telepon, sampai penyitaan dan *pemblacklistan* pelanggan tersebut. Dan bagian akuntansi melakukan pencadangan piutang sebelum melakukan penghapusan piutang tak tertagih apabila masih belum sanggup membayar. Jika dilakukan penerimaan kas bagian akuntansi tinggal mencatat penerimaan kas dan melakukan penghapusan terhadap piutang tersebut.

## 2. Ancaman Sistem informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Penjualan 4.0

Dari semua penjelasan diatas mengenai analisa sistem informasi akuntansi penjualan belum cocok apalagi diterapkan di pandemi covid 19, karena PT X belum menjalankan sistem penjualan dengan 4.0 dimana seharusnya di pandemi covid 19 ini jika sistem tersebut tetap diterapkan akan merugikan bagi pihak penjualan dan konsumen. Misalnya saja sistem pemesanan penjualan seharusnya semua sistemnya dilakukan secara *online* atau melalui aplikasi PT X Surabaya. Setelah dilakukan pemesanan data dari pelanggan, jenis barang yang dipesan, warna dan lain-lain langsung diketahui oleh PT X Surabaya tanpa bagian penjualan harus membuat surat rangkap

maupun melakukan pencatatan pesanan. Penagihan kas tidak diperlukan dalam sistem penjualan namun barang dapat dikirim saat pelanggan telah membayar pesanan dengan bukti transfer diupload ke aplikasi sehingga menghindari terjadinya piutang tak tertagih, dan menghindari corona akibat perpindahan uang kas apabila penjualan dilakukan secara tunai. Penandatanganan dokumen terkait ke pelanggan hanya dilakukan secara *digital* dimana pelanggan dikirim email dari perusahaan dan pelanggan melakukan *esign* secara digital dan mengirim kembali dokumen yang sudah di tandatangan melalui *email*. Bagian akuntansi saja yang perlu melakukan pencatatan dan pelaporan keuangan setiap transaksi penjualan. Untuk menghindari terjadinya pencurian persediaan sebaiknya diberikan alat pendeteksi barang melalui aplikasi sehingga pelanggan tahu keberadaan barang, dan pimpinan juga tau apakah barang tersebut sudah dikirimkan secara tepat waktu atau telah dicuri. Apabila terjadi perbedaan pesanan barang, pelanggan dapat melakukan retur penjualan dengan mendokumentasikan dan melakukan pengembalian 1x24 jam melalui pihak ketiga atau menelepon langsung ke PT X Surabaya dan menunggu pengiriman barang kembali atau pengembalian kas dari perusahaan. Bagian penerimaan kas hanya atas nama perusahaan melalui aplikasi bukan nomor rekening direktur, atau akuntan atau lainnya untuk menghindari pencurian kas akibat sistem yang salah dari PT X, dan jika diperlukan perlu ada rekonsiliasi bank dan *cash opname* secara berkala tiap periode. Untuk menghindari terjadinya kehilangan data, aplikasi 4.0 yang canggih akan *membackup* secara otomatis data pelaporan keuangan secara berkala tiap hari dan mengarsip lewat email pimpinan dan bagian akuntansi. Setiap program pencatatan akuntansi yang dilakukan sebaiknya minimal sejenis *accurate* versi 5.0 agar pencatatan lebih detail dan akurat dan menghindari pandemi covid 19.

#### 4.KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan semua pembahasan diatas, maka simpulan yang dapat diperoleh yaitu:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan yang dilakukan PT X Surabaya belum efektif karena belum dilakukan secara terkomputerisasi atau secara 4.0 sehingga banyak terjadi ancaman terhadap sistem tersebut.
2. Pengendalian internal 4.0 diperlukan secara efektif untuk mengatasi semua ancaman sistem informasi akuntansi penjualan PT X Surabaya baik secara tunai maupun kredit dari proses entri pesanan penjualan, pengiriman barang, penagihan piutang dan penerimaan kas

Terdapat beberapa saran yang diberikan, diantaranya:

- a. Saran akademis  
Penelitian ini sebaiknya menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan PT lainnya agar dapat memberikan gambaran antara teori dan praktik dilapangan.
- b. Saran praktis  
PT X Surabaya sebaiknya memperbaiki sistem informasi akuntansi penjualannya menjadi sistem informasi akuntansi penjualan 4.0 atau secara terkomputerisasi dan pengendalian internal 4.0 di setiap transaksi penjualan tunai dan kredit dari proses entri pesanan penjualan, pengiriman barang, penagihan piutang hingga penerimaan kas agar mudah diadaptasi terhadap situasi pandemi covid 19 yang merugikan kesehatan perusahaan, karyawan sampai konsumen sehingga potensi jurang kebangkrutan akibat pandemi covid 19 atau kurangnya pelanggan dapat diatasi dengan baik karena kemajuan teknologi 4.0.

## 5.REFERENSI

Arens, A, dkk.2012. *Auditing and Jasa Assurance Service An Integrated Approach-An Indonesia* Buku 1. Jakarta: Salemba empat.

Detik Finance.2020.  
<https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-5143179/tembus-rekor-46-perusahaan-raksasa-bangkrut-gara-gara-corona>. 23 Agustus 2020 Pukul 12.00 WIB.

Ikatan Akuntan Indonesia.2015. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.

Krismiaji.2012. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP-STIM YKPN.

Romney and Steinbart. 2018. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Turner, dkk. 2017. *Accounting Information Systems: Controls and Processes*. New Jersey: John Wiley&Sons.