BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Letak Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di UD. Barokah Malang yang berlokasi di Jalan Semeru, No. 171, RT 4 RW 4 Desa Dilem, Kecamatan Kepanjen, Kabupaten Malang. Kepanjen adalah sebuah kecamatan yang juga merupakan pusat pemerintahan Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kecamatan Kepanjen terletak 20 km sebelah selatan Kota Malang. Adapun batas-batas wilayah kecamatan Kepanjen

Sebelah Utara : Kecamatan Pakisaji

Sebelah Selatan : Kecamatan Pagak

Sebelah Timur : Kecamatan Gondanglegi

Sebelah Barat : Kecamatan Kromengan dan Kecamatan Ngajum

2. Sejarah berdirinya UD. Barokah Malang

UD. Barokah Malang merupakan perusahaan dagang dengan sistem distributor makanan ringan dan minuman yang didirikan pada tahun 2005 oleh Bapak Yani. Sejarah pertama kalinya UD. Barokah bermula dari pemilik bekerja sebagai sales di salah satu perusahaan yang ada di Malang. Dengan seiring berjalannya waktu, pemilik berfikir untuk mendirikan usaha sendiri sebagai agen distributor makanan ringan dan minuman.

Bapak Yani mendirikan usaha dagang tersebut bertujuan untuk membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar Desa Dilem yang pengangguran agar mendapat pekerjaan. UD. Barokah Malang menjual berbagai produk makanan ringan dan minuman. Jenis makanan ringan seperti seperti kue bakpia, aneka keripik, dan lain-lainnya. Sedangkan minuman yang dijual pada UD. Barokah yaitu Es Wawan.

Gambar 4.1

Jenis Makanan Ringan dan Minuman UD. Barokah Malang

Sumber: UD. Barokah Malang

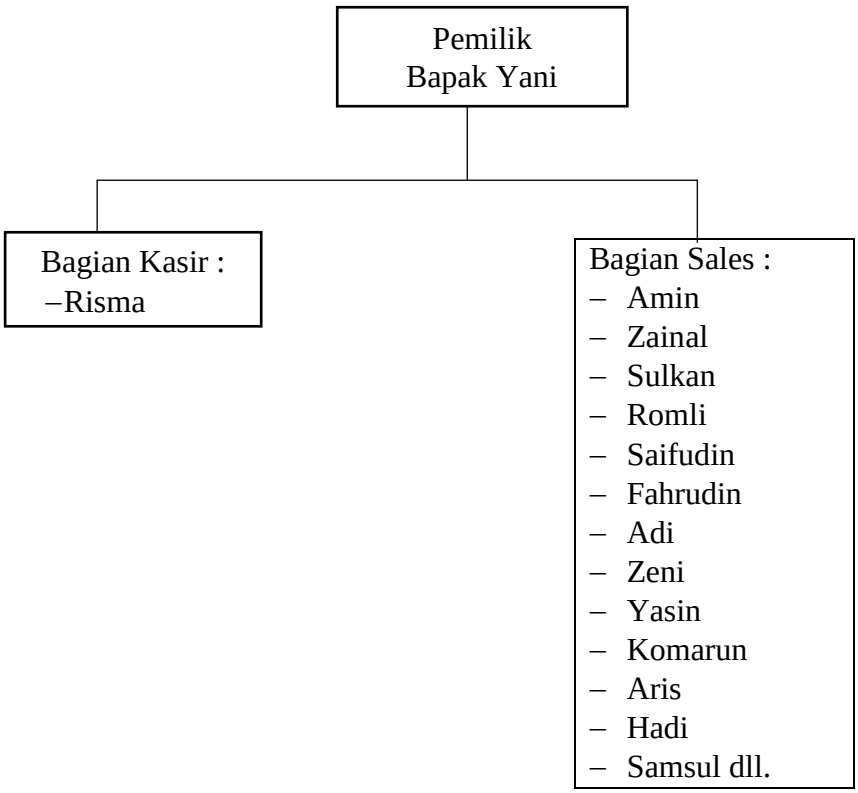
3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan susunan atau kerangka yang mengambarkan segenap fungsi pembagian wewenang dan tanggung jawab untuk mencapai tujuan yang diinginkan dalam suatu organisasi.

Dengan adanya susunan organisasi dapat dengan mudah mengetahui bagian dan fungsi masing-masing serta hubungan satu dan lainnya.

Gambar 4.2

Struktur Organisasi UD. Barokah Malang



Sumber: UD. Barokah Malang

Gambar struktur organisasi UD. Barokah Malang menunjukkan bagian-bagian yang terdapat di UD. Barokah Malang. Wewenang dan tanggung jawab setiap bagian tersebut adalah sebagai berikut:

a. Pemilik

Pemilik UD. Barokah Malang adalah Bapak Yani sebagai pimpinan dan pemegang modal perusahaan. Pemilik UD. Barokah Malang juga bertindak dalam order barang dagang yang diperlukan

di gudang. Pemilik melakukan pengawasan terhadap karyawan dan menyelenggarakan administrasi perusahaan. Pemilik memiliki wewenang untuk mengambil keputusan, mengawasi perkembangan usaha dan bertanggung jawab atas kegiatan setiap harinya.

b. Bagian Kasir

Karyawan UD. Barokah Malang terdiri dari kasir dan sales. Karyawan bagian kasir bernama Risma yang bertanggung jawab untuk melayani pembeli yang akan membayar barang dagang yang dibeli. Bagian kasir melakukan perangkapan tugas dan tanggung jawab yaitu sebagai kasir dan melakukan pengecekan persedian yang masuk dan keluarnya barang dagang.

c. Bagian Sales

Karyawan bagian sales berjumlah lebih dari 50 orang. Penjualan barang pada UD. Barokah Malang menggunakan sistem kredit dengan sales.

B. Temuan Penelitian

1. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Barokah Malang

Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Yani selaku pemilik UD. Barokah Malang mengenahi perkembangan usaha dagang pada UD. Barokah Malang. Bapak Yani mengatakan bahwa:

> "Perkembangan usaha itu pasti ada, kalau dulunya itu dagangannya masih sedikit tidak begitu banyak. Awal mula dulu hanya es wawan lalu berkembang tambah ada kue, roti pia basah dan makanan ringan seperti sekarang ini."[71]

Kemudian timbul pertanyaan: "Bagaimana peningkatan penjualan dari tahun ke tahun ?"

> "Peningkatan penjualan dari mulai tahun 2005 grafiknya meningkat, tapi juga kadang grafiknya kadang turun. Misalnya itu es wawan ketika musim liburan sekolah, kondisi cuaca tidak menentu iku permintaan maleh sedikit."[72]

"Kemana saja biasanya sales bapak menjual atau memasarkan barang dagangan ?"

> " kalau sales saya itu menjual e di sekitaran malang saja mbak. Misal e itu di daerah turen, gondanglegi, dampit, lumajang, pakisaji dan sekitar kepanjen saja.[73]

"Penjualan merupakan kegiatan yang terdiri dari penjualan barang secara tunai maupun kredit. "Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan pada UD. Barokah Malang ?"

---

[71] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 3:51
[72] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 5:13
[73] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 6.00

> "Untuk sistem penjualan saya iku ada penjualan tunai dan bayar ngamek karo sales utowo lek bahasa ne sampeyan bayar ngamek.

Kemudian timbul pertanyaan: "Bagaimana dengan sistem penjualan tunai dan bayar ngamek pada UD. Barokah Malang ?"

> "Penjualan tunai iku konsumen utowo sales langsung datang nek UD. Barokah Malang ngambil barang sing dituku karo langsung mbayar tunai nek kasir. Sedangkan sistem penjualan bayar ngamek iku, maksud e sales iku wektu isuk gowo barang anyar kabeh tekan UD ku untuk di jual nek konsumen, lek wes laku dijual nek konsumen awan sekitar jam 12 an sales balek neh setor duit nek UD ku lek barang sing nggak payu lek ngarani nek mahku BS(Barang Second) iku dipotong setoran."[74]

Kalau di dalam penerimaan penyetoran uang, "Bagaimana penerimaan kas yang dilakukan pada UD. Barokah Malang ?"

> " kalau sales yang masih baru cara membayarnya kita pakai sistem cash jadi mereka ambil barang dagangan langsung membayar tunai di kasir. Kalau sales yang sudah lama itu nitip uang dulu 50% dari jumlah barang yang di ambil kemudian di catet di buku besar. Waktu kembali ke UD Barokah mereka menyetor uang kekurangan pembayaran di awal tadi.[75]

"Apakah ada bukti-bukti dalam penjualan ?"

> "Kalau bukti-bukti itu cuma dokumen berupa nota dan buku besar yang mencatat bagian kasir."[76]

"Bagaimana cara pencatatannya dokumen pada penjualan ?"

> " Ya ada mbak, masih manual belum terkomputerisasi kalau pencatatan dan pembukuan keluar masuknya barang itu ada yang mencatat bagian kasir."[77]

---

[74] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 7:11
[75] $I_{2,}$ $T_{2,W6,}$ Rekaman pada menit ke 3.00
[76] $I_{1,}$ T_1,W_1, Rekaman pada menit ke 5.47
[77] $I_{1,}$ T_1,W_1, Rekaman pada menit ke 6:05

"Bagaimana sistem penyimpanan dokumentasi nota tersebut ?"

> "Nota penjualan iku dicek eneh tiga hari sekali kadang lek sibuk seminggu pisan, nota penjualan selama ggak ono masalah ya wes selesai tak buang tapi seumpomo nota onok masalah barang nggak kecatet tak laporno nek kasir terus aku menghubungi sales sing bersangkutan genahno iku."[78]

Melihat dari paparan tersebut yang dikatakan oleh Bapak Yani, kemudian timbul pertanyaan yang saya tanyakan ke salah satu karyawan UD. Barokah Malang yaitu Bapak Hadi selaku sales. "Bagaimana alur penjualan yang telah dilakukan bapak sales ke konsumen ?

> "Biasanya saya kulakan setiap hari ke UD. Barokah dahulu mengambil barang. Kemudian barang tersebut, langsung saya antar ke toko-toko konsumen. Di konsumen kadang ada BS (Barang Second) atau barang kembali yang nggak laku terjual yaitu biasanya saya setorkan ke UD. Barokah Malang"[79]

"Bagaimana sistem kulakan dalam pengambilan barang di UD. Barokah Malang ?"

> Saya datang ke UD. Barokah setiap hari. Misalnya awal-awal dulu ketika saya jadi sales bayar tunai dulu dalam pengambilan barang, setelah lama menjadi sales dalam pengambilan barang saya titip/setor modal uang saya sendiri dulu 50% nah pas saya datang lagi ke UD, saya setor uang untuk menutupi hutang kekurangan di pengambilan pertama.[80]

"Ketika menjual barang ke konsumen dan mengambil barang ke UD. Barokah apakah bapak sales punya buku catatan sendiri ?"

> "Saya punya buku catatan tersendiri. Jadi saya mempunyai buku buat pribadi dan untuk konsumen saya kasih berupa nota penjualan. Biar konsumen mengetahui barang yang dia belanjakan harganya berapa dan jumlahnya berapa dan

[78] $I_{1,}$ T_2,W_4, Rekaman pada menit ke 1:03
[79] I_3,T_2,$W_{5,}$ Rekaman pada menit ke 0:03
[80] I_3, T_2,W_6, Rekaman pada menit ke 3.00

konsumen mengerti kekuranganya berapa yang harus dibayar dikemudian nantinya."[81]

"Apakah kendala yang dihadapi dalam penjualan ?"

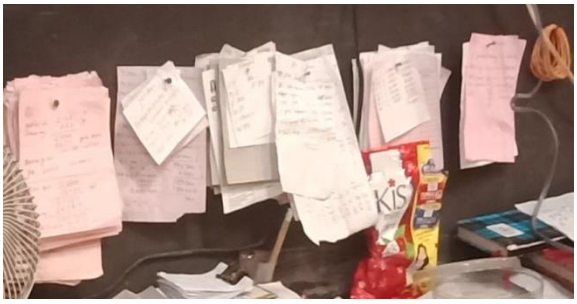
"Kendala yang dihadapi masalah komitmen. Biasanya konsumen ada yang membayar kontan dan ada yang bayar separo dulu. Kadang jadi kendala perputaran uang. Kalau saya tidak mempunyai modal lebih untuk berputar nya itu susah."[82]

"Bagaimana cara bapak sales mengatasi kendala yang dihadapi dalam penjualan?"

"Mengatasinya dari awal saya tekankan. Konsumen saya kalau mengambil barang ya semampunya, soalnya di khawatirkan nanti ngambil banyak kemudian dia kewalahan untuk pembayarannya."[83]

Gambar 4.3

Nota Penjualan pada UD. Barokah Malang



Sumber: UD. Barokah Malang

Sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Barokah Malang dengan sistem penjualan tunai dan kredit dengan sales yaitu sales mengambil barangnya dulu kemudian dijual ke konsumen, setelah terjual sales menyetorkan uang ke bagian kasir UD. Barokah

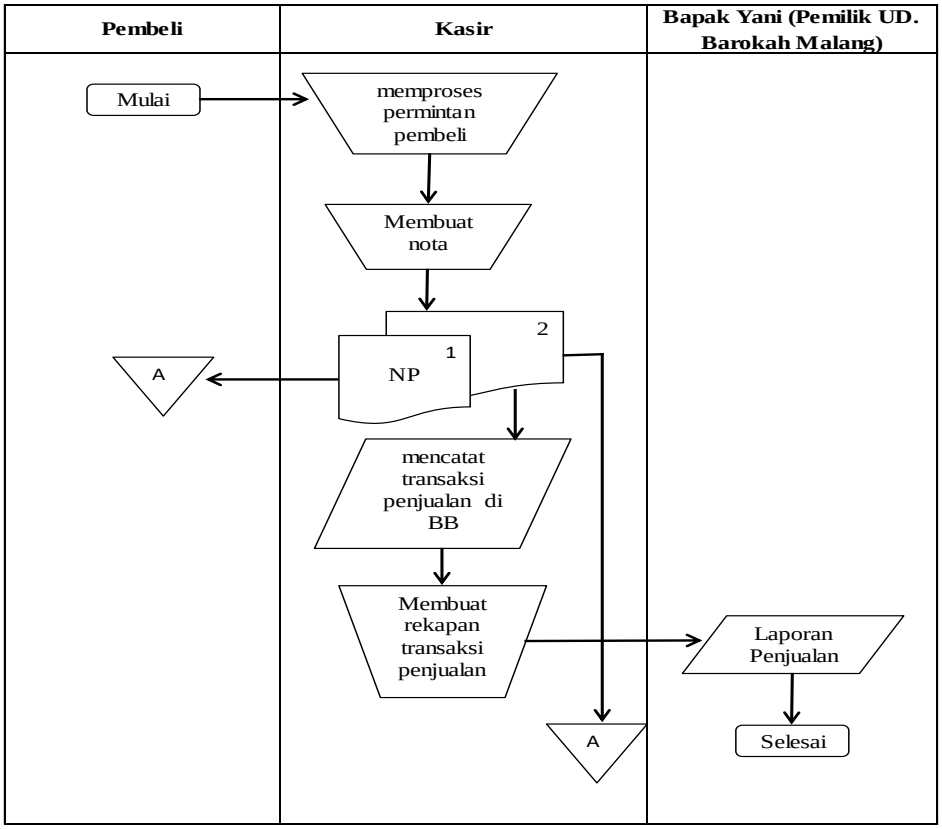
[81] I_3,T_2,W_5, Rekaman pada menit ke 1:07
[82] I_3,T_2,W_5, Rekaman pada menit ke 2:00
[83] I_3,T_2,W_5, Rekaman pada menit ke 2:15

Malang atas barang yang sudah laku terjual serta menyerahkan retur barang.

Sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Barokah Malang masih memiliki kelemahan dari segi pencatatan penjualan yang masih manual dan hanya dari dokumen nota. Penggunaan nota penjualan juga masih sederhana hanya berupa kertas sederhana tanpa kop nama UD Barokah Malang.

Gambar 4.4

Flowchart Penjualan Tunai pada UD. Barokah Malang



Sumber: (diolah) UD. Barokah Malang

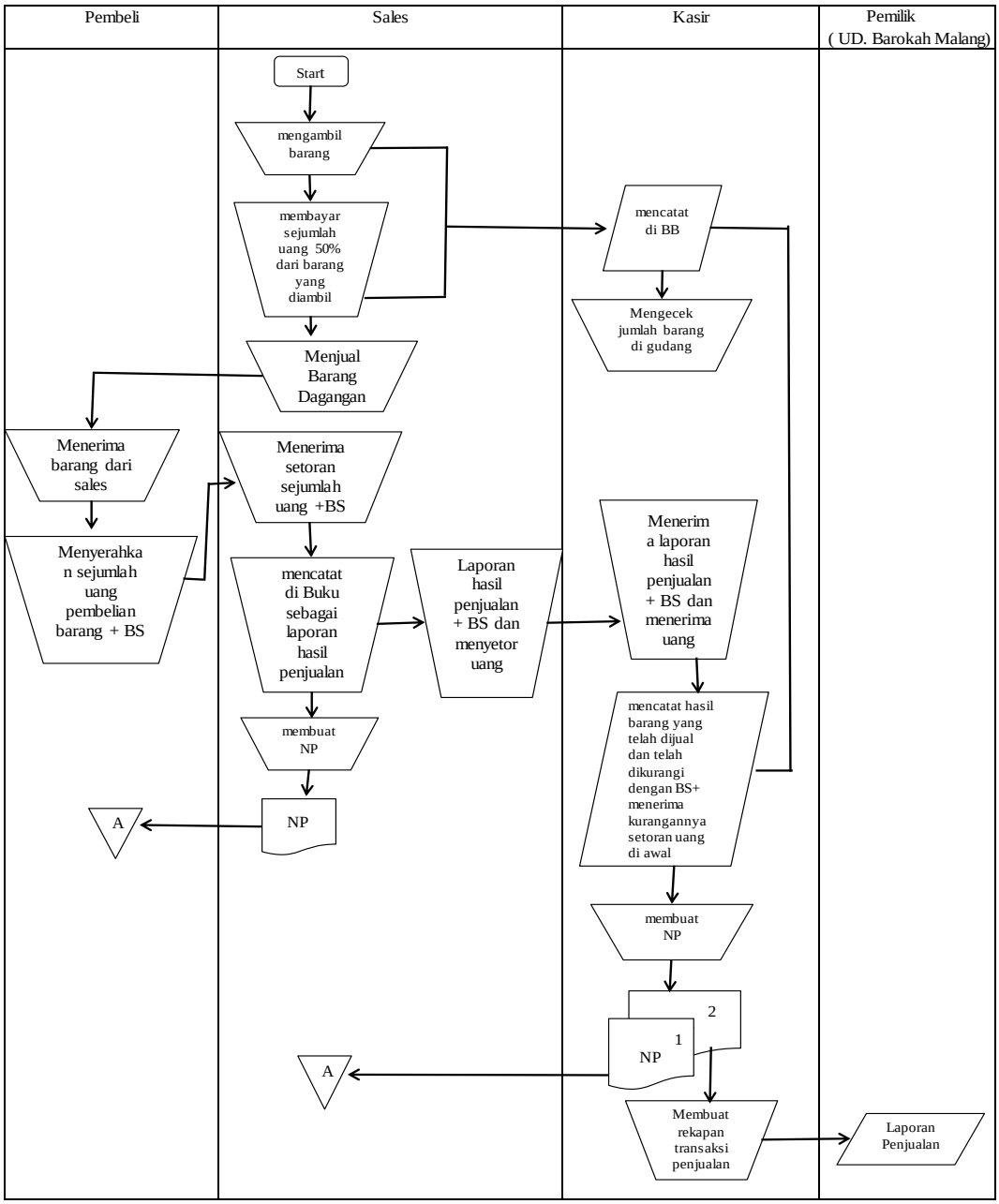
Keterangan :

NP = Nota Penjualan A = Arsip BB = Buku Besar

Penjualan tunai yaitu prosedur penjualan dimulai pada saat pembeli atau sales datang langsung ke UD. Barokah Malang. Pembeli memilih barang dagangan yang diambil pada rak. Kemudian membawanya kebagian kasir untuk melakukan pembayaran barang secara tunai. Bagian kasir menerima barang tersebut dan membuatkan nota untuk menghitung total harga yang harus dibayar oleh pembeli atau sales. Nota penjualan berjumlah 2 rangkap. Nota asli diserahkan pada pembeli. Sedangkan nota kedua untuk bagian kasir. Setelah selesai, kasir menyerahkan barang dagangan dan nota penjualan kepada pembeli serta menerima uang pembayaran harga barang tersebut. Kasir mencatat transaksi penjualan pada Buku Besar, kemudian kasir merekap penjualan harian untuk dibuat laporan penjualan harian. Laporan penjualan harian tersebut dilaporkan kepada pemilik UD. Barokah Malang yaitu Bapak Yani. Laporan penjualan tersebut berisi mengenai transaksi penjualan dalam satu hari

Gambar 4.5

***Flowchart* Penjualan Kredit pada UD. Barokah Malang**



Sumber: (diolah) UD. Barokah Malang

Keterangan:

NP = Nota Penjualan BB = Buku Besar BS = Barang Second

Berdasarkan *flowchart* diatas dapat dijelaskan bahwa :

Penjualan kredit di UD. Barokah Malang merupakan prosedur penjualan, pemilik menitipkan barang dagang dengan perantara sales untuk di jualkan ke konsumen/pelanggan dengan harga dan syarat yang diatur dalam perjanjian. Alur penjualannya pertama-tama sales datang waktu pagi hari jam 6 pagi ke UD. Barokah untuk mengambil sendiri barang dagangan yang akan di jual ke pembeli. Kemudian sales melapor kepada kasir jumlah barang yang dibawa. Awal mulanya, sales membayar/menitipkan dulu sejumlah uang 50% dari barang yang diambil ke bagian kasir. Kemudian kasir mencatanya ke dalam Buku Besar. Setelah itu, sales menjual dagangannya kepada pembeli/konsumen masing-masing. Ketika semua sales pergi menjual barang dagangan, Mbak Risma selaku kasir bertugas merangkap jabatan mengecek/mencocokkan jumlah barang di gudang dengan melihat di Buku Besar sudah sesui atau belum antara barang yang dibawa sales dengan jumlah persedian. Jika tidak sesuai maka mbak Risma akan laporan ke atasannya yaitu Pak Yani selaku pemilik UD. Barokah dan pemilik akan menghubungi semua sales yang bersangkutan pada hari tersebut. Ketika sales menjual barang dagangan ke pelanggan, sales menerima setoran sejumlah uang serta barang BS (Barang Second) dari pelanggan. Kemudian sales mencatatnya di Buku penjualan pribadinya dan membuatkan nota penjualan untuk pelangganya saja. Setelah selesai menjualkan barang

dagangannya ke pelanggan sales kembali ke UD.Barokah Malang untuk menyetorkan sejumlah uang untuk menutupi kekurangan pembayaran diawal tadi. Dan juga, melaporkan hasil penjualan dan BS (Barang Second) ke bagian kasir. Kasir kemudian mencatatnya ke dalam Buku Besar. Kasir membuatkan nota penjualan untuk sales dan menghitung total pembayaran yang harus dibayar sales untuk menutupi kekurangan pembayaran di awal.

Kasir membuat nota sejumlah dua rangkap.

1) Nota penjualan yang asli diserahkan ke sales
2) Nota penjualan yang kedua dibawa oleh kasir

Nota penjualan kedua sebagai arsip kasir. Berdasarkan catatan transaksi penjualan pada Buku Besar tersebut, maka pihak kasir merekap penjualan harian tersebut untuk dibuat laporan penjualan harian. Setelah itu, laporan penjualan harian tersebut diberikan kepada pemilik UD. Barokah Malang.

2. Penerapan pengendalian internal pada UD. Barokah Malang

Penerapan pengendalian internal sistem informasi akuntansi pada UD. Barokah Malang dapat diketahui dengan melakukan penelitian dan wawancara. Hasil wawancara dengan Bapak Yani sebagai pemilik UD. Barokah, beliau berkata bahwa:

> " Dalam pemisahan tugas itu kasir masih ngrangkep. Ngasiri, mari ngunu catet keluar masuk barang, jadi yo pengendalian internal e belum tertata apik prosedur selayaknya."[84]

[84] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 11:54

Selain itu apakah ada penerapan pengendalian internal lainnya ?

> "Saya melakukan pengawasan langsung, mergane lek sales jupuk dewe kadang ono barang ketlisut."[85]

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa penerapan pengendalian internal pada UD. Barokah Malang masih memiliki kelemahan dalam pemisahan tugas dan pengendalian internalnya masih belum sesuai prosedur karena tugas kasir masih merangkap sebagai kasir dan juga mencatat keluar masuknya barang. Kelemahannya adalah tidak berfungsinya suatu tugas dan tanggung jawab bagian persedian karena dirangkap oleh kasir.

Sistem penerapan pengendalian internal UD. Barokah Malang Pak Yani sebagai pemilik sudah melakukan pengawasan langsung terhadap aktivitas penjualan terutama ketika sales mengambil sendiri barang dagangan di gudang. Pengawasan dilakukan untuk meminimalisir kekeliruan sales dalam mengambil jumlah barang dagangan yang akan dibawa untuk di jual ke konsumen .

3. Kendala yang dihadapi oleh UD. Barokah Malang dalam penerapan sistem informasi akuntansi

Kendala-kendala sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Barokah Malang dapat diketahui dengan melakukan penelitian dan wawancara. Hasil wawancara dengan Bapak Yani sebagai pemilik UD. Barokah, beliau mengatakan bahwa:

---

[85] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 11:24

> "Masih manual, belum terkomputerisasi karena sistem penjualannya itu barang dagangan yang dijual jenisnya sama tapi hargane nggak sama. Misalnya sales yang sudah mempunyai partai besar dalam pengambilan barang dagangan ke UD ku itu banyak, melebihi batas setengah mobil yang biasanya diperuntukkan untuk dijual dipasar. Sales yang punya partai besar itu harganya saya turunkan, tidak sama dengan sales lain yang mengambil barang sedikit."[86]

" Apasajakah kendala yang dihadapi mbak risma dalam pembukuan tersebut ?

Mbak Risma selaku kasir dan pembukuan UD. Barokah Malang juga mengatakan bahwa kendala yang dihadapi yaitu:

> "Kadang terjadi selisih antara yang saya catat dibuku dengan barang yang ada digudang."[87]

Kemudian timbul pertanyaan: " Apasaja faktor yang menyebabkan kendala tersebut ?

> " Faktor yang menyebabkan karena bapak sales kan mengambil sendiri barang dagangan digudang. Kadang barang yang dibawa jumlahnya tidak sama dengan apa yang dilaporkan di kasir. Jadi kalau kurang teliti nanti yang terjadi akan selisih."[88]

"Selain pencatatan apakah ada kendala yang dihadapi dalam penjualan?"

> "Kendala yang dihadapi iku pada barang yang diretur utowo lek nek mahku lek ngarani barang BS (Barang Second) misal e iku kue pia, barang ono jangka ne sepuluh dino kait rusak. Seminggu rusak wes jamur, la iku pabrik kudu ati-ati, sebagai pimpinan nek gudang aku yo ati-ati antarane barang iki anyar kudu ndang ditokne nang sales, yo bener barang retur iku ditanggung pabrik tapi aku y nggak enak ambi pabrik. Misal e kue pia, aku jupuk ko pabrik seratus biji pia, terus tak kekno salesku jupuk seratus biji sedangkan pabrik ndue kebijakan batasan persenan retur 15 biji, terus sales balekne barang retur

[86] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 8:37
[87] $I_{2,}$ T_1, W_2, Rekaman pada menit ke 1:05
[88] $I_{2,}$ T_1, W_2, Rekaman pada menit ke 01:31

> 15 biji nek mahhku, tak kekno pabrik 15 biji pabrik tidak oleh koyo efek e lek BS (Barang Second) e dibalikno melebihi persenan, pabrik maleh titik ngirim barang nek perusahaanku."[89]

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa, kendala yang dihadapi oleh UD. Barokah Malang adalah masih manual tidak terkomputerisasi pada sistem pencatatannya, sehingga pencatatannya hanya dapat dipahami oleh karyawan UD. Barokah Malang. Selain itu, masih terjadi barang dagangan terselip karena para sales mengambil sendiri barang yang akan dijual.

Kendala lain yang dihadapi UD.Barokah Malang yaitu dalam hal barang yang diretur, apabila barang retur yang dikembalikan sales ke gudang melebihi batas yang ditetapkan pabrik, dampaknya pabrik akan mengirim sedikit barang ke UD. Barokah Malang

4. Cara menanggulangi kendala yang dihadapi UD. Barokah Malang dalam penerapan sistem informasi akuntansi

Cara menanggulangi kendala sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Barokah Malang dapat diketahui dengan melakukan penelitian dan wawancara. Hasil wawancara dengan Bapak Yani sebagai pemilik UD. Barokah, beliau mengatakan bahwa:

> "Kalau mengatasi kendala itu karepku yo pingin cegah kendala-kendala sing sekirane barang ketlisut. Contohnya iku lek ketika sales iku bareng-bareng ngambil barang, saya yo ngewangi catat barang bar iku tak laporno nek bagian kasir."[90]

---

[89] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 14:39
[90] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 14:45

Melihat dari fokus penelitian ketiga kendala-kendala yang dihadapi perusahaan, “Bagaimana cara bapak mengatasi barang yang diretur melebihi bates persenan pabrik ?”

> “Kalau BS (Barang Second) melebihi bates maksimal persenan pabrik, BS iku ggak seratus persen tak serahno nek pabrik tapi sebagian tak pek dewe ora tak balikno nek pabrik, mung tak sisihno digae dewe, mergane lek sampek melebihi batas maksimal persenan, efek e pabrik maleh ngirim barang sedikit nek perusahaanku. Cara mengatasine BS sing sisa nek gudang dengan cara tak jual nek peternak ayam.[91]

“Kenapa Barang Second (BS) dijual ke peternak ayam?”

> “soal e kate didol nek ndi meneh lek gak nek peternak ayam, sedangkan peternak ayam golek pakan ayam sing misal e roti-roti iku makane dijual nek peternak ayam gae meminimalisir kerugian.[92]

“Apakah penjualan menurun dan mengalami kerugian ketika BS banyak dijual di peternak ayam ?”

> “Iyo rugi titik, tapi daripada tidak didol blas, kalau dalam hal penjualan tetap stabil , iku kan BS didol nek peternak ayam misal e salok kelebihan retur nek pabrik tapi rata-rata BS iku nggak pati akeh.”[93]

“Bagaimana cara bapak mengantisipasi supaya penjualan tidak turun?”

> “Supoyo penjualan tidak turun, carane iku main harga barang nek sales. Sales sing wes gede jupuk barang e akeh kui di bedakne karo sales sing jupuk barang titik . Misal e sales jupuk barang e podo tapi regane tak bedakne. Selain iku supoyo penjualan ra turun yo melakukan nambah omset produk-produk liane.[94]

---

[91] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 17:35
[92] $I_{1,}$ T_2, W_4, Rekaman pada menit ke 0:01
[93] $I_{1,}$ T_2, W_4, Rekaman pada menit ke 2:50
[94] $I_{1,}$ T_2, W_4, Rekaman pada menit ke 3.00

Dalam wawancara kendala diatas, timbul pertanyaan, "apabila terjadi selisih perhitungan antara catatan dengan persediaan barang di gudang, Bagaimana cara mengatasinya?" Mbak Risma selaku kasir mengatakan bahwa:

> "Pengendaliannya yaitu, setelah para sales UD. Barokah Malang menjual barang ke konsumen, kan gudang sepi. Saya langsung melakukan pengecekan antara di catatan dengan total persediaan barang yang ada di gudang. Bila terjadi selisih, maka saya akan menghubungi sales yang pada hari ini datang untuk diminta keterangan. Dan sales yang membawa kelebihan barang akan datang kembali ke UD Barokah Malang sekaligus membawa uang hasil jualannya dari toko." [95]

"Bagaimana jika sales tidak ada yang mengakui membawa kelebihan barang ?"

> " Kalau ketlisut itu jarang, Ya kalau ggak mengakui ya saya melakukan pengawasan lebih lagi mbak nanti kalau misalnya sering ketlisut ya saya tanyakan langsung otomatis dia juga sungkan kalau sering ketlisut."[96]

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa, cara menanggulangi kendala sistem informasi akuntansi penjualan dihadapi oleh UD. Barokah Malang adalah pemilik melakukan pengawasan langsung dalam aktivitas penjualan. Dalam hal sisa barang retur, Bapak Yani sebagi pemilik cara mengatasinya dengan menjualnya ke peternak ayam agar memperoleh keuntungan.

Apabila terjadi selisih perhitungan antara catatan dengan persediaan barang di gudang, Pengendaliannya yaitu langsung melakukan pengecekan antara di catatan dengan total persediaan

[95] $I_{2,}$ T_1, W_2, Rekaman pada menit ke 03:35
[96] $I_{1,}$ T_2, W_1, Rekaman pada menit ke 4.00

barang yang ada di gudang. Bila terjadi selisih, maka pemilik akan menghubungi sales yang bersangkutan untuk diminta keterangan. Dan sales yang membawa kelebihan barang akan datang kembali ke UD Barokah Malang sekaligus membawa uang hasil jualannya dari konsumen

5. Cara meningkatkan pengendalian internal pada sistem informasi akuntansi penjualan

Cara meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan pada UD. Barokah Malang dapat diketahui dengan melakukan penelitian dan wawancara. Hasil wawancara dengan Bapak Yani sebagai pemilik UD. Barokah, beliau mengatakan bahwa:

> "Cara meningkatkan pengendalian internal dengan melakukan pengawasan, ketika barang teko pabrik datang nek gudangku iku langsung saya kontrol, mergane lek nggak di cek khawatir e iku barang ilang mergo digowo pabrik opo sales. Jadi saya itu melakukan pengawasan secara langsung. Antara barang dipisahno, barang sing anyar didekekno neng rak-rak an supoyo sales iku jupuk penak, ambek retur kue kadaluwarsa dipisahkan di tempat berbeda supoyo penak lek ngembalikno nek pabrik. Selain iku aku yo ngawasi sales dalam pengambilan barang sing arepe dijual neng konsumen."[97]

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dijelaskan bahwa, cara meningkatkan pengendalian internal yang dihadapi oleh UD. Barokah Malang adalah Pak Yani sebagai pemilik melakukan pengawasan ketika barang dagangan dari pabrik datang di gudang. Ketika sales mengambil barang dagang sendiri di gudang juga langsung diawasi oleh pak Yani. UD. Barokah Malang juga

[97] $I_{1,}$ T_1, W_1, Rekaman pada menit ke 13:19

memisahkan antara barang retur dan barang baru sesuai dengan rak masing-masing agar mempermudah dalam mengambilnya. Dalam hal ini, dapat simpulkan bahwa pemilik perusahaan berusaha meningkatkan pengendalian internal dengan pengawasan langsung yaitu terpenting tidak mengalami kerugian.