
EVALUASI PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP SIKLUS PENJUALAN OLE SUITES HOTEL**Oleh****Lela Fitriyani¹, Ade Budi Setiawan², Maria Magdalena Melani³**^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi, Universitas Djuanda BogorEmail: [1Lelafitriyani111@gmail.com](mailto:Lelafitriyani111@gmail.com)

Article History:

Received: 27-07-2024

Revised: 15-08-2024

Accepted: 24-08-2024

Keywords:*Accounting Information System, Internal Control, Sales Cycle*

Abstract: *This study plans to evaluate the application of accounting information systems to the sales cycle at the Ole Suites Hotel. This research is a type of descriptive research with a qualitative approach, namely collecting and analyzing data obtained from companies/agencies which are then returned to obtain a clear description or picture of the problems discussed in this study, namely the analysis of accounting information systems for sales of room services in order to support control intern at the ole suites hotel. The data analysis used by the author uses the Romney & Steinbart accounting information system approach (2018:10), while the Data Analysis used by the author uses the COSO approach (2013). This study obtained the results that the Sales Accounting Information System at the Ole Suites Hotel was good, because it was in accordance with the sales accounting information system theory according to Romney and Steinbart, only that there were employees who did not keep records for certain transactions. Internal Control At the Ole Suites hotel is still not in accordance with COSO theory, namely there are still shortcomings in risk assessment, namely the company has used the system but for input there is still a manual so there is the possibility of wrong input. In addition, in Control Activities, the credit sales function should be separate from the reception function, but at Ole Suites Hotel it is carried out by the same person / function and for receiving orders from buyers it is authorized by the marketing function with an order letter form, but Ole Suites Hotel is already using the system.*

PENDAHULUAN

Di Era Globalisasi saat ini, Organisasi dituntut untuk terus-menerus mempersiapkan dirinya mengantisipasi dan menyesuaikan diri dengan perubahan. Seperti halnya penjualan, penjualan merupakan nyawa dari suatu perusahaan atau organisasi karena tanpa adanya penjualan, aktivitas perusahaan tidak akan berjalan dengan baik. Perusahaan harus mengoptimalkan penjualan dengan menggunakan sistem dan prosedur penjualan yang baik sekalipun tidak terlepas dari pengawasan manajemen. Dan agar penjualan berjalan sesuai prosedur penting adanya dengan adanya system penjualan, seperti dalam kutipan Kottinger

dalam Wirjono, (2010) Teknologi informasi yang semakin baik akan mengarahkan pada kondisi yang menguntungkan perusahaan seperti kemudian memasuki pasar, *cost efficiency* serta diferensiasi produk yang akan meningkatkan daya saing perusahaan dalam kerasnya persaingan pasar. Penerapan teknologi informasi dalam perusahaan berguna dalam mencapai efisiensi kerja, terutama dalam kegiatan yang berkaitan dengan akuntansi, seperti sistem informasi akuntansi pada pariwisata.

Gloiler Electronic Publishing yang dikutip dalam buku karangan Widanaputra (2009:9) "Hotel adalah usaha komersial yang menyediakan tempat menginap, makanan dan pelayanan-pelayanan lain untuk umum." Adanya pengklasifikasian hotel memiliki tujuan untuk membangun persaingan yang sehat antar hotel, memberikan panduan kepada tamu yang akan menginap serta fasilitas yang dimiliki oleh hotel pada klasifikasi tertentu, memberikan panduan bagi para pemilik modal jika hendak berbisnis pada satu klasifikasi hotel, dan secara nasional memudahkan saat ingin mengetahui kebutuhan akan hotel pada klasifikasi tertentu. Seperti yang dikutip dalam buku karangan Wiyasha (2010:5-8) Mengacu pada keputusan Menparpostel nomor KM 94/HK.103/MPPT-87 tentang Ketentuan Usaha dan Penggolongan Hotel terbagi menurut bintang, hotel menurut melati dan klasifikasi lain berdasarkan jumlah kamar, lokasi hotel, jenis tamu, lama tinggal tamu, masa operasi hotel serta jenis layanan yang diberikan.

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi mendorong manusia untuk hidup secara lebih praktis dan mudah. Salah satu sistem informasi yang sangat diperlukan adalah Sistem Informasi Akuntansi. Dalam penerapan sistem yang baik, perlu diterapkan dengan pengendalian internal yang baik pula.

Ole Suite Hotel merupakan perusahaan jasa penginapan yang terdapat di Sentul. Ole Suites Hotel adalah Hotel bintang 3 berfokus pada pelayanan yang unggul, sehingga penerapan Sistem Informasi Akuntansi haruslah seiring dengan hal tersebut. Penjualan Ole Suites Hotel difokuskan pada penjualan kamar dimana kamar hotel Ole Suites berjumlah 50 kamar. Yaitu, standart room 28 kamar, Superior room 19 kamar, dan Suite room 3 kamar. Seberapa efektif suatu sistem tergantung dari penerapan sistem tersebut dalam perusahaan. Penerapan sistem yang baik tentunya akan menyebabkan pemrosesan maupun pengolahan data lebih efektif sehingga penilaian efektif tidaknya sistem tersebut sangatlah penting. Data *Occupancy* atau data hunian pada Hotel Ole Suites Hotel periode terhitung dari bulan Januari s/d Desember Tahun 2021 dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

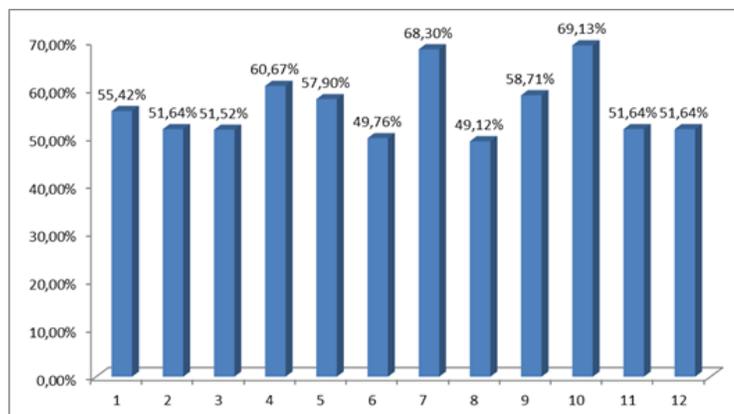
Tabel 1 Data Hunian Ole Suites Hotel
 Periode Januari s/d Desember 2021

No	Bulan	Target	Presentase
1	Januari	100%	55,42%
2	Februari	100%	51,64%
3	Maret	100%	51,52%
4	April	100%	60,67%
5	Mei	100%	57,90%
6	Juni	100%	49,76%
7	Juli	100%	68,30%
8	Agustus	100%	49,12%
9	September	100%	58,71%

10	Oktober	100%	69,13%
11	November	100%	51,64%
12	Desember	100%	51,64%

Sumber: Ole Suites Hotel, 2021

Untuk mempermudah gambaran berkaitan dengan naik turunnya Hunian Ole Suites Hoel Periode Januari s/d Desember 2021 penulis sajikan dalam gambar seperti dibawah ini :



Gambar 1 Grafik Occupancy /Data Hunian Ole Suites Hotel

Berdasarkan data pada Tabel dan gambar diatas di atas, maka dapat diketahui bahwa pada Ole Suites Hotel Periode Januari s/d Desember 2021 terjadi fenomena berkaitan dengan produktivitas kerja karyawan hal ini dapat terlihat dari Data Hunian untuk periode tahun 2021 terlihat bahwa data hunian berfluktuatif dan lebih banyak mengalami penurunan, penurunan terjadi pada bulan Januari s/d Februari dan selanjutnya bulan Maret s/d Juni dan bulan Oktober s/d Desember 2021.

Dalam penerapan sistem yang baik, perlu diterapkan dengan pengendalian internal yang baik pula.

Seperti halnya perusahaan jasa inap Ole Suites Hotel terdapat beberapa kelemahan yang bisa menjadi terganggunya sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal, Dalam kasus ini ditemukannya adanya kasus menjual kamar pada *last minute* di jam 23.00 Sampai larut malam secara tunai dan tidak masuk ke laporan penjualan.

LANDASAN TEORI

Grand Theory yang mendasari penelitian ini adalah Teori Agensi. Teori agensi pertama kali dipopulerkan oleh Jensen dan Meckling (1976), yang mendefinisikan hubungan keagenan sebagai sebuah kontrak dimana satu atau lebih (*principals*) menyewa orang lain (*agenis*) untuk melakukan jasa bagi kepentingan mereka dengan mendelegasikan beberapa wewenang pembuatan keputusan kepada agen.

Pengertian Sistem

Susanto (2013:22) mengatakan sistem merupakan sarana dalam memberikan informasi kepada manajemen untuk mengetahui sumber daya perusahaan sehingga dapat mengambil keputusan dengan tepat. Sistem adalah kumpulan/group dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu,

Pengertian Akuntansi

Sujarweni (2015:3), Akuntansi adalah proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu dari transaksi di buat jurnal, buku besar, neraca lajur, kemudian akan menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang digunakan pihak - pihak tertentu.

Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Azhar Susanto (2017:80), adalah “sistem informasi akuntansi dapat didefinisikan sebagai kumpulan (integrasi) dari sub – sub sistem / komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.”

Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Terdapat enam komponen sistem informasi akuntansi Romney & Steinbart (2018:11) yaitu :

1. Para pengguna yang menggunakan sistem.
2. Prosedur dan instruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data.
3. Data yang berisikan tentang organisasi serta kegiatan bisnisnya.
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk memproses data.
5. Infrastruktur teknologi informasi, yang di dalamnya termasuk komputer, perangkat perifer, dan perangkat komunikasi jaringan yang digunakan dalam mengolah sistem informasi akuntansi.
6. Pengendalian internal dan prosedur keamanan guna melindungi sistem informasi akuntansi.

Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Romney & Steinbart (2018:11) mengatakan keenam komponen sistem informasi akuntansi diatas memungkinkan sistem informasi akuntansi untuk memenuhi tiga fungsi bisnis penting, yaitu sebagai berikut :

1. Mengumpulkan dan menyimpan data mengenai kegiatan yang dilakukan organisasi, sumber daya, serta personil dari organisasi. Organisasi memiliki sejumlah proses bisnis, seperti misalnya melakukan penjualan dan pembelian bahan baku dengan proses yang sering dilakukan secara berulang.
2. Mengubah data menjadi informasi sehingga manajemen dapat merencanakan, melaksanakan, mengendalikan, dan mengevaluasi kegiatan, sumber daya, dan personil organisasi.
3. Memberikan pengendalian yang memadai untuk melindungi aset dan data organisasi.

Manfaat Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi

Romney & Steinbart (2018:11) Sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik dapat memberikan manfaat serta menambah nilai untuk organisasi dengan:

1. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya dari produk atau layanan (jasa).
2. Meningkatkan efisiensi.
3. Berbagi pengetahuan.
4. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas rantai pasokannya (supply chains).
5. Memperbaiki struktur pengendalian internal.
6. Meningkatkan kemampuan organisasi untuk pengambilan keputusan.

Pengertian Penjualan

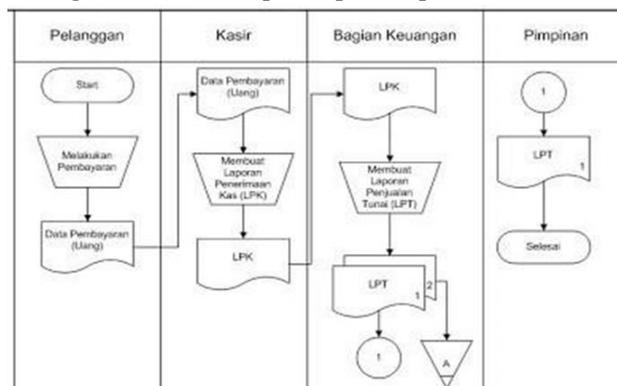
Zamzami (2016:8) Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang yang diperlukan konsumen. Dengan adanya penjualan individu-individu bisa saling bertemu muka untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga saling menguntungkan. Pencapaian suatu perusahaan pada umumnya diputuskan untuk efektif dilihat dari kapasitas untuk mendapatkan keuntungan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem akuntansi penjualan termasuk informasi penting yang harus didesain di dalam perusahaan, disebabkan baik penjualan secara kredit maupun penjualan secara tunai yang merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan.

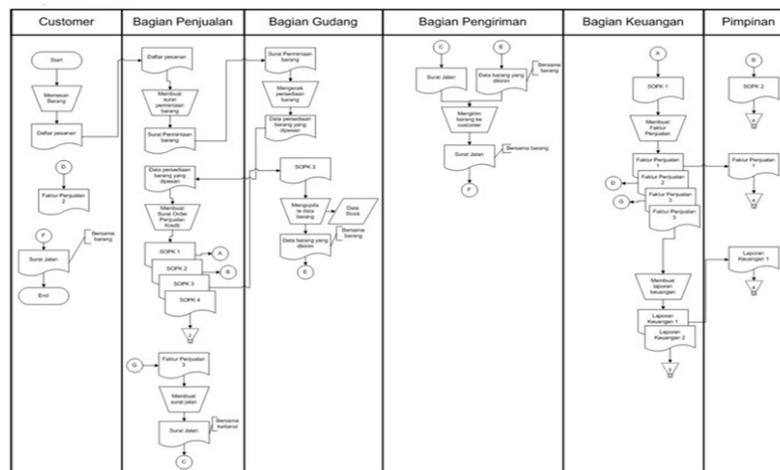
Sistem Penjualan Tunai

Diana & Setiawati (2011) Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/cash pada saat barang diserahkan kepada pembeli. Dari beberapa pengertian diatas mengenai Penjualan Tunai, maka dapat penulis simpulkan bahwa penjualan tunai adalah suatu transaksi yang dilakukan secara langsung dengan menerima uang saat barang diberikan kepada pihak pembeli.



Gambar 2 Flowchart Sistem Penjualan Tunai
Sumber : Mulyadi, 2010

Sistem Penjualan Kredit



Gambar 3. Flowchart Penjualan Kredit
Sumber : Mulyadi, 2010

Siklus Penjualan

Ardana (2016:127). Siklus penjualan merupakan satu rangkaian kegiatan penjualan yang terjadi secara berulang-ulang dan diikuti dengan proses perekaman data dan informasi bisnis. Disebut siklus, karena sifatnya yang berputar dan berulang, diawali dari 13 penerimaan order dan diakhiri dengan penerimaan tagihan, kembali lagi dengan aktivitas penerimaan order dan diakhir kembali dengan penerimaan tagihan, demikian seterusnya aktivitas berlangsung secara berulang-ulang

Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2010:469), Prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan diantaranya:

1. Prosedur order penjualan
2. Prosedur penerimaan kas
3. Prosedur penyetoran kas ke bank
4. Prosedur pencatatan penerimaan kas,

Dokumen dan Catatan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2010:463), dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan adalah :

1. Faktur penjualan tunai
2. Pita register kas
3. Bukti setor bank

Bagian Yang Terkait Dalam Penjualan

Bagian-bagian yang terkait dalam penjualan menurut Mulyadi (2001:204) adalah : beberapa fungsi dalam setiap bagian yang saling berhubungan. Seperti bagian penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman dan bagian akuntansi.

1. Fungsi Penjualan
2. Fungsi Kredit
3. Fungsi Gudang
4. Fungsi Pengiriman
5. Fungsi Akuntansi

Strategi Penjualan

Basu Swastha, Strategi adalah suatu rencana yang dutamakan untuk mencapai tujuan tersebut (1997, p.6.). Jadi, strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh, terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat dalam perusahaan. Strategi penjualan adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk menentukan bagaimana dapat meningkatkan volume penjualan produknya dan dapat memenuhi serta memberikan kepuasan akan permintaan konsumen.

Analisis Sistem Penjualan Barang

Adapun analisis sistem penjualan barang meliputi :

1. Analisis Informasi (Information Analysis).
2. Analisis Ekonomi (Economy Analysis).
3. Analisis Pengendalian (Control Analysis).
4. Analisis Efisiensi (Efficiency Analysis) .
5. Analisis Pelayanan (Service Analysis)

Sistem Pengendalian Internal

Menurut Commitee of Sponsoring Organization of Treadway Commission (COSO) 2013, Pengendalian Internal mempunyai lima komponen yaitu :

1. Lingkungan Pengendalian (control environment)
2. Penilaian Risiko (risk assessment)
3. Aktivitas pengendalian
4. Informasi dan Komunikasi
5. Pemantauan

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu mengumpulkan serta menganalisis data yang diperoleh dari perusahaan/instansi yang kemudian ditelaah kembali untuk mendapatkan deskripsi atau gambaran yang jelas dari masalah yang dibahas pada penelitian ini yaitu analisis sistem informasi akuntansi penjualan jasa kamar dalam rangka mendukung pengendalian intern pada ole suites hotel.

Analisis data yang digunakan penulis dengan pendekatan sistem informasi akuntansi Romney & Steinbart (2018:10) :

1. Sistem yang dapat mengumpulkan.
2. Mencatat, menyimpan, dan
3. Memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan. Hal ini termasuk orang, prosedur dan instruksi, data, perangkat lunak, infrastruktur teknologi informasi, kontrol internal serta langkah-langkah keamanan”.

Adapun Analisis Data yang digunakan penulis dengan pendekatan COSO (2013) :

1. Lingkungan Pengendalian (control environment)
2. Penilaian Risiko (risk assessment)
3. Aktivitas pengendalian
4. Informasi dan Komunikasi
5. Pemantauan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Ole Suites Hotel menerapkan Sistem Informasi Akunlansi yang sudah menggunakan sistem komputerisasi terhadap pencatatan dan pelaporan informasi akuntansi. Proses pencatatan informasi akuntansi dilakukan dengan sistem komputerisasi yang dilakukan secara harian, sedangkan dalam hal pelaporan informasi akuntansi dilakukan secara bulanan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Tabel 2 Harga Kamar Hotel

No	Kamar	Jumlah	Harga
1	Standar Room	28 Kamar	800.000,-
2	Superior Room	19 Kamar	900.000,-
3	Suite Room	3 Kamar	1.200.000,-

Penjualan Tunai

Oleh karena itu, berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan pada Ole Suites Hotel mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada prinsipnya dilakukan secara tunai.

Penjualan Kredit

Berdasarkan data yang ada di lapangan, apabila tamu tidak bisa membayar tunai maka penjualan dapat dilakukan secara kredit dan biasanya penjualan kredit dilakukan oleh tamu dari pemda dan perusahaan yang ada di wilayah Sentul.

Sistem Akuntansi Penerimaan Kas Untuk Pembayaran kamar Ole Suites Hotel

Sistem akuntansi penerimaan kas pembayaran kamar pada Ole Suites Hotel melalui penjualan tunai dan penjualan kredit. Di Ole Suites Hotel menggunakan sistem yang namanya *Accurate System*.

Pembahasan

Tabel 3. Perbandingan Sistem informasi akuntansi penjualan Ole Suites Hotel dengan teori Romney & Steinbert.

No	Teori	Praktek		Sistem di Ole Suites Hotel
		Sesuai	Tidak	
1	Sistem yang dapat mengumpulkan	√		Untuk mencatat transaksi yang terjadi, Ole Suites Hotel menyelenggarakan jurnal. Jurnal disesuaikan dengan setiap departemennya. kemudian jurnal-jurnal tersebut dikumpulkan kepada bagian akuntansi untuk dimasukkan kedalam buku besar.
2	Mencatat, menyimpan		√	Jurnal dikumpulkan kepada bagian akuntansi untuk dimasukkan kedalam buku besar. Pada jurnal front office dilakukan oleh petugas front office sendiri dalam menulis jurnal. Setiap petugas front office memasukkan data kedalam sistem maka informasi tersebut akan secara real time dapat dibaca oleh lintas departemen sesuai dengan kebutuhannya masing-masing. Nantinya sebelum dibuat laporan keuangan, jurnal-jurnal tersebut akan dikoreksi oleh bagian night audit dan juga income audit sebelum diberikan kepada bagian akuntansi. Hanya karyawan tidak mencatat transaksi tertentu.
3	Memproses data untuk menghasilkan informasi	√		Nantinya bagian akuntansi akan menerima jurnal-jurnal yang siap tanpa perlu ada koreksi lebih lanjut untuk proses pembuatan laporan keuangan. Hal ini bisa menjadi menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan.

Tabel 4. Perbandingan Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan Yang

Diterapkan Oleh Suites Hotel berdasarkan COSO pada komponen Lingkungan Pengendalian

No	Teori	Praktek		Penerapan di Oleh Suites Hotel
		Sesuai	Tidak	
1	Perusahaan menetapkan standar kode etik untuk setiap divisi	√		Perusahaan mempunyai SOP (Standar operasional Prosedur) untuk masing-masing posisi.
2	Komitmen dan kompetensi karyawan berpengaruh terhadap internal pengendalian perusahaan	√		Posisi dan Jabatan sesuai dengan keahlian masing-masing karyawan.
3	Kebijakan dan gaya operasi dapat mempengaruhi pengendalian yang efektif	√		Kebiasaan untuk senyum dan sapa di lingkungan perusahaan.
4	Struktur organisasi perusahaan telah menggambarkan wewenang, tanggung jawab dan garis pelaporan yang jelas	√		Perusahaan sudah memiliki struktur organisasi yang sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab sesuai jabatan.
5	Pendelegasian dan wewenang tanggung jawab dalam struktur organisasi membantu perusahaan dalam mencapai tujuan	√		Jabatan dan tanggung jawab sudah sesuai dengan keahlian karyawan sehingga lebih efektif untuk membantu perusahaan dalam mencapai tujuan.
6	Terdapat dewan direksi dan komite audit yang berkontribusi untuk memberikan arahan dan tanggung jawab kepada perusahaan	√		Sudah ada audit internal untuk pengawasan dan pengarahan.
7	Kebijakan perekrutan, proses menyelesaikan dan mengembangkan karyawan dijalankan dengan baik	√		Terdapat kualifikasi dalam perekrutan karyawan
8	Adanya tindakan pendisiplinan untuk pelanggaran terhadap perilaku yang tidak diharapkan.	√		Terdapat sanksi untuk pelanggaran. Setiap pelanggar akan dikenakan sanksi Surat peringatan ataupun PHK tergantung tingkat pelanggaran karyawan.

Table 5 Perbandingan Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan Yang

Diterapkan Oleh Suites Hotel berdasarkan COSO pada komponen Penilaian Risiko

No	Teori	Praktek		Penerapan di Oleh Suites Hotel
		Sesuai	Tidak	
1	Sistem akuntansi perusahaan dapat menjamin bahwa seluruh transaksi dan bukti penjualan dicatat secara valid dengan benar dan lengkap		√	Perusahaan sudah menggunakan sistem dalam pengolahan, tetapi untuk penginputan masih terdapat manual sehingga ada kemungkinan salah input.
2	Terdapat kebijakan prosedur pelaporan akuntansi dan keuangan yang membentuk pengendalian penjualan dan penerimaan kas	√		Terdapat SOP dalam setiap kegiatan.
3	Manajemen memperoleh informasi mengenai total penjualan dan penerimaan kas untuk setiap bulannya	√		Terdapat laporan penjualan bulanan untuk manajemen.
4	Setiap karyawan yang terlibat dalam sistem pelaporan keuangan penjualan dan penerimaan kas dapat memahami bagaimana aktivitas yang mereka lakukan	√		Semua karyawan sudah dilatih sehingga dapat memahami aktivitas yang dilakukan.

Tabel 6 Perbandingan Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan Yang Diterapkan Oleh Suites Hotel berdasarkan COSO pada komponen Informasi dan Komunikasi

No	Teori	Praktek		Penerapan di Oleh Suites Hotel
		Sesuai	Tidak	
1	Perusahaan selalu memantau perubahan lingkungan	√		Dadakan breafing setiap awal dan akhir shift untuk membahas apa yang terjadi.
2	Pemasaran sistem penjualan perusahaan menyesuaikan tujuan dengan perubahan kondisi	√		Sistem pemasaran disesuaikan dengan kondisi yang ada di masyarakat.
3	Perusahaan pernah melakukan modifikasi terhadap sistem informasi sehingga	√		Perusahaan sudah beberapa kali berganti sistem supaya dapat meningkatkan efektivitas kegiatan dalam perusahaan.

	mengubah risiko yang berkaitan dengan pengendalian internal		
4	Adanya atensi perusahaan terhadap risiko kecurangan yang dilakukan karyawan	√	Perusahaan sebisa mungkin meminimalisir adanya kecurangan dengan memperbaiki sistem.

Tabel 7 Perbandingan Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan Yang Diterapkan Ole Suites Hotel berdasarkan COSO pada komponen Aktifitas Pengendalian

No	Teori	Praktek		Penerapan di Ole Suites Hotel
		Sesuai	Tidak	
1	Fungsi penjualan kredit terpisah dari fungsi penerimaan		√	Fungsi penjualan dan penerimaan dilakukan oleh orang yang sama.
2	Fungsi akuntansi terpisah dari fungsi penerimaan kas	√		Fungsi sudah dipisahkan, akuntansi oleh accounting sedangkan penerimaan kas oleh front office (kasir).
3	Fungsi penerimaan kas terpisah dari fungsi penyetoran ke bank	√		Fungsi penerimaan kas oleh front office sedangkan penyetoran ke Bank oleh finance.
4	Adanya penjagaan diluar lokasi, dengan password, kunci, dan tanda pengenal identifikasi untuk pengendalian akses	√		Ada akun masing-masing karyawan dalam sistem sehingga hanya dapat digunakan oleh karyawan yang bersangkutan.
5	Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi pemasaran dengan formulir surat order		√	Penerimaan order sudah otomatis oleh sistem perusahaan. Apabila ada input manual dilakukan oleh front office.
6	Piutang diotorisasi fungsi penagihan dengan membutuhkan tanda tangan pada faktur penjualan	√		Piutang dilakukan oleh fungsi penagihan yaitu finance.
7	Pencatatan kedalam kartu piutang dan kedalam jurnal penjualan, penerimaan, dan umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi	√		Semua pencatatan yang berhubungan dengan keuangan dilakukan oleh fungsi akuntansi.

	dengan memberikan tanda tangan pada dokumen (faktur penjualan, bukti kas, memo kredit)		
8	Faktur penjualan bernomor urut terletak dan pemaiannya bertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan	√	Faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan secara otomatis oleh sistem perusahaan.
9	Fungsi penagihan melakukan penagihan hanya atas dasar daftar piutang yang harus ditagih dibuat oleh fungsi akuntansi	√	Penagihan dilakukan apabila sudah jatuh tempo oleh finance.
10	Secara periodik diadakan pencocokan jumlah fisik kas yang ada di tangan dengan jumlah kas menurut catatan akuntansi	√	Dilakukan cash opname setiap bulan untuk mencocokkan fisik kas.
11	Terdapat pemeriksaan akuntabilitas aset untuk mencegah terjadinya kecurangan	√	Fungsi akuntansi memeriksa kembali laporan keuangan yang sudah dibuat.

Tabel 8 Perbandingan Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan Yang Diterapkan Oleh Suites Hotel berdasarkan COSO pada komponen Pemantauan

No	Teori	Praktek		Penerapan di Suites Hotel
		Sesuai	Tidak	
1	Dewan direksi bertanggung jawab untuk memantau dan mengembangkan pemahaman dasar dari efektivitas pengendalian internal	√		Terdapat pengembangan karyawan.
2	Perusahaan memiliki fungsi audit internal	√		Sudah adanya audit internal
3	Manajemen melakukan tindakan koreksi berdasarkan informasi keluhan /kelemahan yang diterima dari pelanggan.	√		Selalu ada tanggapan dari manajemen untuk setiap keluhan pelanggan.
4	Pemantauan dimasukkan dalam	√		Pemantauan dilakukan

	agenda rutin kegiatan operasi perusahaan	oleh atasan / supervisor masing-masing divisi.
5	Hasil dari aktivitas pemantauan dijadikan pedoman bagi pimpinan untuk menentukan langkah perbaikan. ✓	Pimpinan akan melakukan perbaikan apabila ditemukan kelemahan saat pemantauan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan mengenai Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Siklus Penjualan Ole Suites Hotel, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem Informasi Akuntansi penjualan pada Ole Suites Hotel sudah baik, karena sudah sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi penjualan menurut Romney dan Steinbart hanya saja ada karyawan yang tidak menjalankan pencatatan untuk transaksi tertentu.
2. Pengendalian Internal Pada Ole Suites hotel masih belum sesuai dengan teori COSO, yakni masih ada kekurangan pada penilaian risiko yaitu perusahaan sudah menggunakan sistem tetapi untuk penginputan masih terdapat manual sehingga ada kemungkinan salah input. Selain itu pada Aktivitas Pengendalian yaitu seharusnya fungsi penjualan kredit terpisah dari fungsi penerimaan, tetapi pada Ole Suites Hotel dilakukan oleh orang / fungsi yang sama dan untuk penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi pemasaran dengan formulir surat order tetapi ole Suites Hotel sudah menggunakan sistem.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ardana, Cenik dan Hendro Lukman, 2016, Sistem Informasi Akuntansi, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- [2] COSO, 2013, *Internal Control – Integrated Framework: Executive Summary*, Durham, North California, Salemba Empat, Jakarta.
- [3] Dewita, I., & Hati, R. P. (2017). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Jasa Kamar Pada Eastern Hotel Batam. *MEASUREMENT: Journal of the Accounting Study Program*, 11(1).
- [4] Fengky, H., Sabijono, H., & Kalalo, M. (2019). Evaluasi penerapan sistem pengendalian internal penerimaan kas pada Hotel Yuta Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 7(1).
- [5] Jensen, M, C, & W. Meckling, 1976, *Theory of the firm: Managerial behavior, agency cost and ownership structure*, Journal of Finance Economic, 3, 305- 360.
- [6] Jensen, Michael C. dan W.H. Meckling, 1976, *Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure*. Journal of Financial Economics, 3, 305-360.
- [7] Modim, A. R., Tinangon, J. J., & Pangerapan, S. (2018). Evaluasi Pengendalian Intern Sistem Informasi Akuntansi Penerimaan Kas Atas Penjualan Jasa Kamar Pada Big Fish Hotel. *GOING CONCERN: JURNAL RISET AKUNTANSI*, 13(04).
- [8] Romney, Marshall B. dan Steinbart, 2015, Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 13, alih bahasa : Kikin Sakinah Nur Safira dan Novita Puspasari, Salemba Empat, Jakarta.

- [9] Sugiyono, 2013, Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D, ALFABETA, Bandung.
- [10] Wiyasha, 2010, Akuntansi Perhotelan Penerapan *Uniform System of Accounts for The Lodging Industry*, Andi Offset, Yogyakarta.
- [11] Zamzami, Faiz. Dkk, 2017, Sistem Informasi Akuntansi, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.