

## ABSTRAKSI

Sistem informasi akuntansi memegang peranan penting dalam menyediakan informasi bagi manajemen. Kemajuan dalam bidang teknologi apabila dapat dimanfaatkan dengan baik oleh pihak manajemen akan memberikan manfaat terutama dalam memperoleh keunggulan dalam persaingan. Sistem informasi akuntansi merupakan alat-alat untuk menjalankan suatu pengendalian yang dengan sendirinya antara bagian satu dengan bagian lain akan saling mengontrol

Sistem Informasi Penjualan adalah sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat timbulnya tagihan/piutang dagang. Dengan adanya sistem informasi yang baik diharapkan informasi yang akan dihasilkan adalah informasi yang akurat dan tepat waktu sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

Struktur pengendalian intern mencakup lima kategori dasar kebijakan dan prosedur yang dirancang dan digunakan oleh manajemen untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan pengendalian dapat dipenuhi. Kelima kategori ini disebut sebagai komponen struktur pengendalian intern dan terdiri dari lingkungan pengendalian, penetapan resiko manajemen informasi dan komunikasi akuntansi, aktifitas pengendalian dan pemantauan. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan pada aktivitas pengendalian sistem penjualan antara lain: 1).perusahaan melakukan review kinerja dalam kurun waktu satu bulan, 2).dokumen-dokumen yang digunakan sebagai pendukung penyajian informasi sudah ada begitu juga otorisasinya, tetapi belum berjalan dengan semestinya karena dokumen tersebut masih belum bisa dipertanggungjawabkan kebenarannya karena belum ada kontrol dari pihak-pihak yang terkait, 3). pembuatan faktur penjualan yang tidak dapat dipertanggung jawabkan, faktur penjualan kredit dapat diakses oleh bagian penjualan, kasir pada akhir jam kerja tidak dilakukan penutupan kas dan opnam fisik keuangan untuk menyesuaikan data dengan fisik yang ada 4).fungsi keuangan terjadi penyimpangan antara antara fungsi kasir dan fungsi penagihan piutang yang mana dijalankan oleh satu karyawan, bagian keuangan juga terdapat penyimpangan pada bagian penjualan dan bagian kasir. Adapun saran untuk langkah perbaikkan pada CV. Perintis Megah Perkasa antara lain: 1).melakukan review kinerja perusahaan setiap akhir minggu, 2).dokumen-dokumen harus disajikan kelengkapan dan fungsi otorisasi tersebut serta pendistribusiannya, 3).adanya pencocokan dengan fisik persediaan dengan pencatatannya, dan piutang yang belum terbayar dengan fisik faktur yang belum terbayar, serta setiap sore hari bagian kasir harus menutup kas dan mengopname fisik keuangan, 4).setiap fungsi hanya dapat mengakses fungsi data file sesuai dengan wewenangnya, serta memisahkan fungsi pencatatan piutang dari fungsi penjualan dan dari fungsi penerimaan kas

**Kata kunci:** Aktivitas Pengendalian, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.