

# **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Online untuk Menunjang Pengendalian Internal pada CV Indo Hemat Perkasa**

## **ABSTRAKSI**

**Oleh:**  
**Pitanti Wahyu Ambarwati**

**1862032**

**Dosen Pembimbing:**

**Langgeng Prayitno Utomo, SE., MSA**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan berbasis online untuk menunjang pengendalian internal pada CV Indo Hemat Perkasa. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yakni metode kualitatif dengan teknik analisis data yang digunakan yakni wawancara kepada narasumber atau informan yang setiap hari bergelut pada usaha tersebut. Data yang digunakan pada penelitian ini yakni data primer, hasil dari penelitian peneliti pada CV Indo Hemat Perkasa yakni sistem pengendalian internal penjualan yang sebagian besar dikendalikan dan dikelola direktur CV Indo Hemat Perkasa, serta sebagian kecil pengelolaan dilakukan atas dasar diskusi dengan karyawan karena usaha ini menganut sistem kekeluargaan serta pada penelitian ini peneliti menggunakan aspek dari *Committee of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission* (COSO), pada usaha ini lingkungan pengendalian yang ada sudah baik, penaksiran risiko sudah baik, aktivitas pengendalian kurang baik, informasi dan komunikasi sudah baik, pemantauan sudah baik. Dalam penelitian ini bagian stok opname memiliki pengaruh yang besar dalam penjualan karena berfungsi sebagai pengelola data persediaan untuk dijadikan acuan dalam siklus keluar masuk barang dalam perusahaan.

**Kata Kunci : sistem, penjualan, online, pengendalian internal, barang**

*This study aims to determine the online-based sales accounting information system to support internal control at CV Indo Hemat Perkasa. The research method used in this study is a qualitative method with data analysis techniques used, namely interviews with resource persons or informants who struggle in this business every day. The data used in this study are primary data, the results of research by researchers at CV Indo Hemat Perkasa, namely the sales internal control system which is mostly controlled and managed by the director of CV Indo Hemat Perkasa, and a small part of the management is carried out on the basis of discussions with employees because this business adheres to family system and in this study the researchers used aspects of the Committee of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission (COSO), in this effort the existing control environment was good, risk assessment was good, control activities were not good, information and communication was good, monitoring was good good. In this study, the stock taking section has a big influence on sales because it functions as a manager of inventory data to be used as a reference in the cycle of goods in and out of the company.*

**Keywords: system, sales, online, internal control, goods.**