



ANALISIS EFEKTIVITAS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM PENGENDALIAN INTERNAL PADA TOKO LUWES FASHION BLITAR

Zulfaa Gunawan¹, Dian Fahriani², Kafidin Muzakki³, Erlyna Tri Rohmiatun⁴

Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo^{1,2,3,4}

132422012.mhs@unusida.ac.id, dianfahriani.akn@unusida.ac.id,
kafidinmuzakki.akn@unusida.ac.id, erlynatri.akn@unusida.ac.id

INFORMASI ARTIKEL

Diterima : 14/05/2026

Direvisi : 19/06/2026

Disetujui : 15/06/2026

Kata Kunci:

Kepala Madrasah, Kegiatan
Keagamaan, Karakter
Religius, Peserta Didik

Keywords:

*Madrasah Principal, Religious
Activities, Religious
Character, Students*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis peran kepala madrasah terhadap kegiatan keagamaan di MTsS Raudhatul Jannah Kotabaru, meliputi perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi, serta faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan kegiatan keagamaan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi yang melibatkan kepala madrasah, guru, staf tata usaha, dan pihak terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepala madrasah memiliki peran strategis dalam menetapkan visi dan misi yang berorientasi pada pembentukan karakter religius peserta didik, menyusun dan mengarahkan program kegiatan keagamaan, memberikan dukungan moral dan material, serta melakukan pengawasan dan evaluasi secara berkelanjutan. Pelaksanaan kegiatan keagamaan dipengaruhi oleh faktor internal seperti motivasi religius peserta didik, kedisiplinan, dan koordinasi antarwarga madrasah, serta faktor eksternal seperti dukungan orang tua, guru, lingkungan masyarakat, dan ketersediaan sarana prasarana. Kegiatan keagamaan seperti Sholat Dzuhur berjamaah dan Sholat Dhuha terbukti memberikan manfaat dalam meningkatkan kedisiplinan, tanggung jawab, kebersamaan, dan pembentukan akhlakul karimah peserta didik. Simpulan penelitian ini menunjukkan bahwa peran kepala madrasah sangat menentukan keberhasilan pelaksanaan kegiatan keagamaan dalam menciptakan lingkungan madrasah yang religius serta membentuk karakter peserta didik yang berakhlak mulia melalui pembinaan, dukungan, pengawasan, dan evaluasi yang dilakukan secara konsisten dan berkelanjutan.

ABSTRACT :

This study aims to describe and analyze the role of the madrasah principal in religious activities at MTsS Raudhatul Jannah Kotabaru, including planning, implementation, supervision, evaluation, and factors that influence the success of religious activities. The research method used is a qualitative method with data collection techniques in the form of interviews, observations, and documentation involving the madrasah principal, teachers, administrative staff, and related parties. The results of the study indicate that the madrasah principal has



a strategic role in establishing a vision and mission oriented towards the formation of religious character of students, compiling and directing religious activity programs, providing moral and material support, and conducting continuous supervision and evaluation. The implementation of religious activities is influenced by internal factors such as religious motivation of students, discipline, and coordination between madrasah residents, as well as external factors such as support from parents, teachers, the community environment, and the availability of infrastructure. Religious activities such as congregational Dzhur Prayer and Dhuha Prayer have been proven to provide benefits in improving discipline, responsibility, togetherness, and the formation of noble morals of students. The conclusion of this study shows that the role of the madrasah principal is very important in determining the success of implementing religious activities in creating a religious madrasah environment and forming the character of students with noble morals through guidance, support, supervision, and evaluation carried out consistently and continuously.

PENDAHULUAN

Salah satu pelaku usaha ritel fashion yang cukup dikenal di wilayah ini adalah Toko Luwes Fashion Blitar. Toko ini bergerak dalam penjualan berbagai jenis pakaian untuk beragam kalangan dan menjadi salah satu contoh UMKM yang berkontribusi dalam menggerakkan sektor perdagangan fashion di Blitar. Keberadaan usaha seperti ini memperkuat posisi sektor ritel fashion sebagai salah satu pendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Toko Luwes Fashion Blitar memiliki sejarah yang menarik dalam perjalanannya. Dimulai dari pemiliknya yang bekerja membantu mertua selama 10-12 tahun tanpa gaji, pemilik Toko Luwes Fashion mendapatkan banyak ilmu berharga meskipun tidak dibayar atau diberikan barang. Pemilik toko memutuskan untuk membuka usaha sendiri dengan modal sebesar 210 juta ketika tabungan yang dikumpulkan telah mencukupi. Pemilik meresmikan Janoko Fashion sebagai toko pertama pada tahun 2020 dengan memanfaatkan modal tersebut. Usaha ini kemudian mengalami perkembangan pesat, sehingga pemilik membuka cabang kedua bernama Toko Luwes Fashion di Blitar, pada tahun 2023.

Pemilihan Toko Luwes Fashion Blitar sebagai objek penelitian karena toko ini merupakan UMKM ritel fashion yang sudah menggunakan aplikasi Sisfo POS Standart v.4.9.7.2 untuk mencatat penjualan. Penggunaan aplikasi tersebut memudahkan peneliti dalam mengamati penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada aktivitas operasional sehari-hari secara langsung. Pihak internal maupun eksternal perusahaan memerlukan informasi yang akurat dan berkelanjutan dalam pengambilan keputusan, khususnya informasi akuntansi. Informasi tersebut membantu perusahaan mengetahui perkembangan usaha serta kondisi ekonomi perusahaan pada periode tertentu. Kondisi dan posisi keuangan perusahaan dapat diketahui melalui laporan keuangan sehingga perusahaan diharapkan dapat meningkatkan perolehan laba (Rohmiatun, 2020). Oleh karena itu, peneliti memilih Toko Luwes Fashion Blitar sebagai objek penelitian karena penerapan Sistem Informasi Akuntansi di toko tersebut



dapat menunjang ketersediaan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh pihak internal maupun eksternal perusahaan.

Penelitian (Kurniawan & Muzakki, 2022) membuktikan bahwa efektifitas sistem informasi akuntansi pada PT Mas Murni Indonesia tidak semata-mata ditentukan oleh kelengkapan dokumen transaksi, melainkan juga oleh penerapan pengendalian internal berbasis COSO. Temuan ini relevan dengan penelitian pada Toko Luwes Fashion Blitar, karena meskipun berskala UMKM, evaluasi terhadap penerapan SIA berbasis POS desktop tetap perlu mempertimbangkan aspek pengendalian internal agar sistem benar-benar mendukung keakuratan laporan, pemisahan fungsi, dan pengawasan transaksi secara efektif. Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Blitar karena karakter UMKM di wilayah ini lebih mencerminkan kondisi usaha kecil di daerah pedesaan, di mana kemampuan dan literasi teknologi SDM pelaku usaha masih relatif terbatas dibandingkan daerah yang lebih urban seperti Sidoarjo. Kondisi tersebut sejalan dengan temuan dalam artikel (Amalia et al., 2025) yang menjelaskan adanya kesenjangan digital (*digital divide*) antara wilayah perkotaan dan pedesaan, terutama dalam aspek infrastruktur internet, literasi digital, dan dukungan pemerintah. UMKM di daerah pedesaan cenderung memiliki akses internet yang terbatas, keterampilan digital yang rendah, serta kurangnya pelatihan dan fasilitas pendukung, sehingga adopsi teknologi seperti e-commerce, sistem kasir digital, dan aplikasi manajemen bisnis masih lebih rendah dibandingkan UMKM di kota.

Penelitian Irjayanti & Azis (2023) memaparkan pertumbuhan sektor ini, para pelaku UMKM masih menghadapi sejumlah tantangan, terutama pada pengelolaan keuangan dan pencatatan transaksi penjualan. Banyak pelaku UMKM menggunakan metode pencatatan manual yang sederhana dan belum memiliki sistem dokumentasi yang tertata. Kondisi ini sering menimbulkan masalah akurasi data, kehilangan dokumen transaksi, serta kesulitan dalam memantau arus kas dan persediaan. Tantangan tersebut semakin terasa pada sektor ritel dan butik fashion, di mana volume transaksi tinggi dan variasi produk sangat beragam, sehingga risiko kesalahan pencatatan dan selisih stok juga semakin besar. Sejumlah toko ritel fashion lokal di Kabupaten Blitar masih menghadapi permasalahan serupa karena mengandalkan pencatatan berbasis buku kas dan nota manual. Sistem pencatatan manual tersebut membutuhkan waktu yang relatif lama dan berisiko menyebabkan *human error*, seperti pencatatan berulang, transaksi yang tidak tercatat, serta kendala dalam mencocokkan data penjualan dengan stok barang. Selain itu, sebagian besar pelaku usaha belum menerapkan mekanisme pengawasan internal yang terstruktur, terutama terkait pemisahan fungsi antara kasir, pengelola stok, dan pemilik usaha. Lemahnya kontrol internal ini berisiko membuka peluang terjadinya penyimpangan, manipulasi data penjualan, maupun kerugian finansial akibat kesalahan administrasi (Murdiyanto & Sudarmiatin, 2024).

Mayoritas studi terdahulu mengenai efektivitas SIA masih berfokus pada perusahaan besar dan ritel modern. Rosmiati dan Lestiowati (2024) menemukan bahwa penerapan SIA yang terstruktur pada minimarket Indomaret Purwakarta meningkatkan ketelitian laporan penjualan dan memperkuat pengawasan internal. Namun, temuan tersebut merujuk pada ritel berskala besar yang telah memiliki sistem baku dan sumber daya manusia yang memadai. Kondisi ini berbeda secara signifikan dengan ritel pakaian skala kecil, seperti Toko Luwes Fashion Blitar, yang mengandalkan POS desktop sederhana dengan struktur pengendalian yang lebih terbatas. Kondisi tersebut sesuai dengan karakteristik UMKM di Indonesia yang berkembang dalam beragam sektor usaha. Menurut Gusti et al. (2023), UMKM di Indonesia tersebar pada sektor pertanian, perikanan, industri pengolahan, jasa, kuliner, hingga



perdagangan ritel. Setiap sektor memiliki karakteristik dan tantangan tersendiri, namun sektor perdagangan dan ritel menempati posisi yang cukup dominan karena langsung berhubungan dengan kebutuhan konsumsi masyarakat. UMKM memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia secara nasional. Hapsari et al. (2024) menyatakan bahwa UMKM berkontribusi besar dalam membangun kemandirian ekonomi masyarakat dan menjadi sumber utama penciptaan lapangan kerja. Kementerian Koperasi dan UKM (2024) mencatat bahwa UMKM berperan besar terhadap perekonomian nasional dengan kontribusi lebih dari 60% terhadap PDB serta penyerapan sekitar 97% tenaga kerja Indonesia. (Devia Ss & Maski, 2023) menegaskan bahwa UMKM merupakan pilar utama yang menjaga stabilitas ekonomi nasional karena fleksibilitasnya dalam beradaptasi terhadap perubahan pasar. Keberadaan UMKM menjadi tulang punggung perekonomian di berbagai daerah, menciptakan pemerataan pendapatan, serta memperkuat daya saing lokal.

Penelitian ini disusun dengan tujuan untuk mengetahui tingkat efektivitas penerapan SIA penjualan berbasis POS desktop dalam membantu pengelolaan transaksi dan pengawasan penjualan pada Toko Luwes Fashion Blitar. Berdasarkan uraian latar belakang, penelitian ini mengkaji beberapa hal utama, meliputi bagaimana pengendalian internal diterapkan di Toko Luwes Fashion Blitar, bagaimana penerapan SIA penjualan dalam operasional usaha, serta bagaimana efektivitas penerapan SIA penjualan dalam menunjang pengendalian internal toko.

KAJIAN TEORI

Efektivitas

Efektivitas dapat diartikan sebagai indikator penting yang menunjukkan kemampuan suatu organisasi, sistem, atau kegiatan dalam mencapai tujuan yang telah direncanakan. Menurut Rosyafah & GS Daengs (2022), Efektivitas dapat dimaknai sebagai tingkat keberhasilan suatu aktivitas dalam mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan. Dengan demikian, efektivitas memperlihatkan hubungan antara hasil akhir dengan sasaran yang ingin dicapai.

Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal didefinisikan sebagai mekanisme yang dirancang manajemen guna mengawasi dan mengendalikan kegiatan organisasi sehingga tujuan operasional dapat dicapai dengan optimal. Di Indonesia, konsep ini mengacu pada kerangka COSO yang dikembangkan untuk mencegah dan mendeteksi kecurangan (*fraud*) (Ilham & Hafidh Ali, 2023).

Sistem Penjualan Tunai

Sistem penjualan tunai merupakan prosedur penjualan yang mengharuskan konsumen membayar sebelum barang diterima pembeli. Pasca proses pelunasan selesai, barang diterima oleh pembeli dan perusahaan melakukan pencatatan atas transaksi penjualan tersebut. (Sujarweni, 2015). Prosedur yang menyusun sistem penjualan tunai dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Prosedur order penjualan. Bagian penjualan memperoleh pesanan langsung dari pembeli dan menerbitkan Faktur Penjualan Tunai (FPT). Faktur ini berfungsi sebagai dokumen dasar bagi pembeli untuk melakukan pembayaran ke bagian kasir dan bagi bagian gudang untuk menyiapkan barang pesanan.



- 2) Prosedur penerimaan kas. Bagian kasir menerima pembayaran sesuai nominal yang tertera pada faktur. Setelah transaksi divalidasi, kasir memberi stempel "Lunas" serta melampirkan pita register kas pada faktur tersebut sebagai bukti otorisasi bahwa pembayaran telah diterima.
- 3) Prosedur pembungkusan dan penyerahan barang. Bagian penyerahan barang (atau bagian pembungkusan) menerima faktur yang telah dicap lunas dari pembeli. Setelah melakukan verifikasi fisik terhadap barang dan bukti pembayaran, bagian ini membungkus barang dan menyerahkannya kepada pembeli.
- 4) Prosedur pencatatan penjualan tunai. Bagian akuntansi menerima bukti transaksi berupa salinan faktur dan pita register kas sebagai dasar pencatatan jurnal. Prosedur ini meliputi penginputan data ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, serta pembaruan data pada kartu persediaan barang secara periodik.

Bagian Order Penjualan (Pelayanan) memulai proses dengan menerima pesanan dari pelanggan dan mengisi Faktur Penjualan Tunai (FPT). Bagian Pelayanan kemudian menerima pembayaran, mencatat transaksi melalui register kas, dan memberikan cap "Lunas" pada FPT sebagai bukti validasi pembayaran. Bagian Pembungkus menerima FPT yang telah dilunasi beserta barang yang sudah disiapkan untuk dikirimkan kepada pembeli. (Sujarweni, 2015). Bagian Kas menyetorkan seluruh hasil penerimaan kas ke bank secara harian dan mendokumentasikannya menggunakan Bukti Setor dan Pita Register Kas (Pita RKas) guna menjaga keakuratan transaksi keuangan. Bagian Pembungkus memvalidasi kesesuaian barang dengan Faktur Penjualan Tunai (FPT) serta Pita RKas sebelum membubuhkan cap "Sudah Diambil" lalu barang diberikan kepada konsumen setelah transaksi selesai. (Sujarweni, 2015). Bagian Akuntansi membukukan transaksi ke dalam Jurnal Penjualan, Jurnal Kas, dan memperbarui Kartu Persediaan berdasarkan data FPT yang telah diproses. Pengendalian Internal diakhiri dengan rekonsiliasi antara total Bukti Setor bank dan total FPT harian oleh Bagian Akuntansi untuk memastikan akurasi pengelolaan keuangan dan stok barang.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem yang dirancang untuk mengelola prosedur dan metode dalam pencatatan, pemrosesan, analisis, serta penyajian informasi mengenai aktivitas penjualan. Penjualan tunai dan kredit termasuk dalam cakupan sistem ini. SIA penjualan bertujuan memberikan informasi yang relevan dan cepat agar dapat mendukung keputusan penjualan, meningkatkan efektivitas operasional, dan memperkuat sistem pengendalian internal. Dengan penerapan SIA penjualan yang baik, perusahaan dapat meminimalkan kesalahan pencatatan, mengurangi potensi kecurangan, menjaga keakuratan persediaan, dan memastikan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen. (Indrarini & Gunawan, 2022).

Efektivitas Penjualan

Efektivitas penjualan menggambarkan sejauh mana perusahaan mampu mencapai tujuan penjualan yang telah ditentukan. Efektivitas dicapai ketika seluruh aktivitas penjualan mulai dari penerimaan pesanan, pencatatan transaksi, pengiriman barang, hingga pelayanan purna jual berjalan dengan benar, tepat waktu, dan sesuai prosedur sehingga mampu menghasilkan peningkatan penjualan (Fauji & Z.A, 2025).

Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan

Menurut Marwa & Ardila, (2024) Efektivitas SIA penjualan ditentukan oleh kemampuan sistem dalam menyediakan informasi yang berkualitas, mendukung operasional,



dan membantu pengambilan keputusan. Penilaian utama dilakukan melalui beberapa indikator, yaitu kualitas sistem, kualitas informasi, kualitas layanan, tingkat penggunaan, kepuasan pengguna, serta manfaat terhadap perusahaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan ****kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif****. Pendekatan ini dipilih karena bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis secara mendalam efektivitas penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan berbasis aplikasi ****Sisfo POS Standart v.4.9.7.2**** dalam mendukung pengendalian internal pada Toko Luwes Fashion Blitar. Penelitian tidak berfokus pada pengujian hipotesis, tetapi pada pemahaman mengenai kondisi nyata penerapan sistem informasi akuntansi, prosedur penjualan, serta pengendalian internal yang diterapkan di lokasi penelitian. Penelitian dilaksanakan di ****Toko Luwes Fashion Blitar****, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Pemilihan lokasi dilakukan secara purposive karena toko tersebut telah menggunakan sistem Point of Sale (POS) dalam aktivitas penjualan sehari-hari sehingga sesuai dengan tujuan penelitian untuk mengevaluasi efektivitas penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan pada usaha ritel skala UMKM. Sumber data dalam penelitian terdiri atas ****data primer**** dan ****data sekunder****. Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara mendalam dengan pemilik toko, kasir, serta karyawan yang terlibat dalam proses penjualan dan pengelolaan persediaan. Selain itu, peneliti melakukan observasi langsung terhadap aktivitas operasional toko, mulai dari proses transaksi penjualan, pencatatan stok, penyusunan laporan penjualan hingga prosedur retur barang. Data sekunder diperoleh melalui dokumentasi berupa laporan penjualan harian, bukti transaksi, tampilan aplikasi Sisfo POS, dokumen prosedur operasional, serta berbagai referensi ilmiah yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui tiga metode, yaitu ****wawancara, observasi, dan dokumentasi****. Wawancara dilakukan secara semi terstruktur untuk memperoleh informasi mengenai prosedur operasional penjualan, penggunaan aplikasi Sisfo POS, mekanisme pengendalian internal, serta kendala yang dihadapi selama pelaksanaan sistem. Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung aktivitas penjualan tunai, proses sinkronisasi stok, monitoring laporan penjualan setiap pergantian shift, serta prosedur retur barang. Dokumentasi digunakan untuk melengkapi data penelitian melalui pengumpulan dokumen transaksi, laporan penjualan, foto kegiatan operasional, tampilan aplikasi POS, serta dokumen pendukung lainnya. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan mengacu pada tahapan ****reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan****. Data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi terlebih dahulu direduksi dengan memilih informasi yang relevan terhadap fokus penelitian. Selanjutnya data disajikan dalam bentuk uraian naratif, tabel analisis, dan deskripsi prosedur operasional sehingga memudahkan proses interpretasi. Tahap akhir dilakukan dengan menarik kesimpulan mengenai tingkat efektivitas penerapan Sistem Informasi Akuntansi penjualan dalam mendukung pengendalian internal pada Toko Luwes Fashion Blitar.

Analisis efektivitas pengendalian internal dilakukan menggunakan ****kerangka Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)**** yang meliputi lima komponen utama, yaitu ****lingkungan pengendalian (control environment), penilaian risiko (risk assessment), aktivitas pengendalian (control activities), informasi dan komunikasi (information and communication), serta aktivitas pemantauan (monitoring**



activities)**. Setiap komponen dianalisis berdasarkan hasil observasi dan wawancara, kemudian dibandingkan dengan prinsip-prinsip COSO untuk menentukan tingkat kesesuaian penerapan pengendalian internal pada Toko Luwes Fashion Blitar. Hasil analisis selanjutnya diklasifikasikan ke dalam kategori **sesuai atau tidak sesuai**, serta **efektif atau belum efektif**, sehingga diperoleh gambaran menyeluruh mengenai efektivitas Sistem Informasi Akuntansi penjualan dalam mendukung pengendalian internal perusahaan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Prosedur penjualan tunai

Prosedur penjualan tunai dimulai saat pelanggan memilih barang, kemudian karyawan membawa barang ke kasir untuk dipindai barcode-nya. Sistem secara otomatis membaca data barang dan menghitung total pembayaran, yang dapat dilakukan secara tunai maupun QRIS. Setelah pembayaran diterima, sistem mencatat transaksi dan mencetak struk sebagai bukti pembelian. Struk tersebut memuat nomor nota, barang yang dibeli, harga barang, total pembayaran, serta jumlah pembayaran yang diterima. Salinan digital transaksi tersimpan secara otomatis dalam sistem POS sehingga memudahkan pelacakan dan validasi data jika terjadi kesalahan. Setelah itu, karyawan dan helper membungkus barang dan menyerahkannya bersama struk asli kepada pelanggan sebagai bukti pembayaran yang sah.

Prosedur Pencatatan & Sinkronisasi Stok (Barang Masuk)

Prosedur pencatatan dan sinkronisasi stok di Toko Luwes Fashion dimulai saat barang diterima dari pusat ke cabang. Karyawan memeriksa dan mencatat data barang seperti jenis, kode, dan harga beli, lalu mencetak barcode untuk setiap barang. Saat terjadi penjualan, kasir memindai barcode sehingga sistem POS otomatis mengurangi stok barang yang terjual. Sistem juga otomatis menambah stok dari barang yang diterima dan mengurangi stok dari penjualan. Pemilik toko atau manajer kemudian memantau laporan stok dan memverifikasi kesesuaian data berdasarkan transaksi penjualan serta penerimaan barang. Jika terjadi ketidaksesuaian, dilakukan pemeriksaan lebih lanjut sebelum data stok disimpan dan digunakan kembali dalam sistem

Prosedur Pelaporan Penjualan (Monitoring Shift)

Prosedur pelaporan penjualan di Toko Luwes Fashion dimulai saat karyawan menutup transaksi di akhir shift dan mencetak laporan penjualan harian dari sistem. Karyawan kemudian mencocokkan total penjualan dengan uang kas, lalu menyerahkan laporan dan uang setoran kepada pemilik atau manajer toko. Sistem POS secara otomatis menghasilkan laporan yang mencakup total penjualan, metode pembayaran, jumlah transaksi, diskon atau retur, serta grand total. Pemilik toko memeriksa kesesuaian data, dan jika terdapat ketidaksesuaian akan dilakukan klarifikasi atau penyesuaian. Setelah disetujui, laporan disimpan sebagai arsip dan bahan evaluasi penjualan harian.

Prosedur Retur Penjualan

Prosedur retur di Toko Luwes Fashion dimulai saat pelanggan menyerahkan barang yang akan diretur beserta struk asli. Karyawan kemudian memeriksa kondisi barang dan memastikan apakah barang memenuhi syarat retur. Jika tidak memenuhi syarat, karyawan menjelaskan alasan penolakan kepada pelanggan. Selanjutnya, kasir memvalidasi barang dan data retur berdasarkan sistem POS. Apabila terdapat ketidaksesuaian, kasir melakukan



konfirmasi ulang kepada karyawan atau pelanggan. Jika data valid, kasir memproses retur melalui sistem POS yang secara otomatis memperbarui stok barang dan laporan penjualan. Sistem juga menentukan bentuk pengembalian sesuai kebijakan toko, berupa uang tunai atau penggantian barang baru. Setelah itu, kasir menyerahkan uang atau barang pengganti beserta nota retur kepada pelanggan sebagai bukti transaksi.

Pengendalian internal yang optimal harus didukung oleh prinsip-prinsip berupa pemisahan tugas, persetujuan transaksi, prosedur dokumentasi yang jelas, catatan akuntansi yang memadai, pengawasan aset, serta audit internal yang independen. Kerangka COSO menjelaskan bahwa sistem pengendalian internal dibentuk oleh lima komponen yang saling berkaitan, yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Kombinasi dari kelima komponen tersebut bertujuan memastikan efektivitas pengendalian internal dalam mendukung operasional perusahaan dan menjaga kualitas pelaporan keuangan. (Fahriani & Januari, 2022). Untuk memperkuat sistem pengendalian internal, terdapat beberapa unsur yang perlu diperhatikan berdasarkan kerangka COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) (Kahla et al., 2024), Unsur-unsur tersebut mencakup lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, sistem informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Kelima unsur tersebut dijadikan dasar untuk menilai efektivitas penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal dalam suatu usaha.

Berikut merupakan hasil analisis pengendalian internal pada Toko Luwes Fashion berdasarkan kerangka COSO. Kegiatan analisis ini dilakukan guna mengevaluasi kesesuaian penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal dengan lima komponen utama COSO. Penilaian dilakukan berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang kemudian dibandingkan dengan prinsip-prinsip COSO untuk menentukan apakah pelaksanaannya sudah sesuai atau belum sesuai.

Tabel 1.
Analisis Kesesuaian Prinsip Pengendalian Internal COSO
pada Toko Luwes Fashion Blitar

No	Prinsip COSO	Pelaksanaan di Lapangan (Toko Luwes Fashion)	Sesuai / Tidak Sesuai
1	Lingkungan Pengendalian		
	a. Komitmen integritas & etika	Pemilik memotivasi karyawan untuk jujur dan memasang CCTV sebagai alat pengawasan moral.	Sesuai
	b. Pengawasan independen	Pengawasan dilakukan langsung oleh Pemilik (Mbak Rina). Tidak ada dewan pengawas karena skala UMKM.	Tidak Sesuai
	c. Struktur organisasi & wewenang	Struktur informal (otodidak). Tidak ada struktur tertulis, namun tanggung jawab dibagi berdasarkan item barang.	Tidak Sesuai
	d. Komitmen kompetensi	Perekrutan menggunakan persyaratan umum (CV/Ijazah), tidak ada pelatihan formal khusus setelah sistem diperbarui.	Tidak Sesuai



	e. Akuntabilitas individu	Karyawan memegang tanggung jawab atas item tertentu (atasan, bawahan, dll) dan melapor via grup WA.	Sesuai
2	Penilaian Risiko		
	a. Tujuan yang jelas	Tujuan fokus pada efektivitas sistem kasir untuk mencegah ketidakseimbangan data.	Sesuai
	b. Identifikasi & analisis risiko	Mengidentifikasi risiko pencurian oleh sindikat pembeli dan kesalahan hitung manual saat barang datang.	Sesuai
	c. Potensi kecurangan	Menggunakan CCTV dan pemeriksaan laporan harian untuk mendeteksi kecurangan harga atau barang hilang.	Sesuai
	d. Identifikasi perubahan signifikan	Pemilik menyadari tren fashion cepat berubah, sehingga risiko "stok mati" (barang tidak laku) selalu dipantau agar tidak menumpuk.	Sesuai
3	Aktivitas Pengendalian		
	a. Mitigasi risiko	Implementasi kebijakan retur selektif (maksimal 1x24 jam dengan nota fisik). Terdapat batasan visual berupa informasi pembatasan uji coba produk (fitting) khusus bahan kaos guna menjaga kualitas barang.	Sesuai
	b. Pengendalian umum teknologi	Menggunakan aplikasi Sisfo POS dan barcode untuk mendukung akurasi pencatatan penjualan.	Sesuai
	c. Kebijakan & prosedur	Prosedur penjualan tunai sudah jelas (pilih barang, scan, bayar, nota print).	Sesuai
4	Informasi dan Komunikasi		
	a. Informasi berkualitas	Menggunakan laporan dari Sisfo POS yang mencakup data penjualan, pengeluaran, dan pendapatan.	Sesuai
	b. Komunikasi internal	Komunikasi intens melalui grup WhatsApp dan laporan fisik setiap ganti shift.	Sesuai
	c. Komunikasi eksternal	Menjalin komunikasi dengan supplier (tangan pertama) dan pelanggan melalui media sosial (TikTok).	Sesuai
5	Pemantauan		
	a. Evaluasi berkelanjutan	Pemilik memantau harian via CCTV dan mengecek laporan penjualan setiap hari.	Sesuai



	b. Komunikasi kelemahan	Mengevaluasi kesalahan input (typo) harga dan segera melakukan perbaikan stok di sistem jika ditemukan selisih.	Sesuai
--	-------------------------	---	--------

Berdasarkan hasil analisis penerapan prinsip-prinsip COSO pada tabel sebelumnya, berikut disajikan kesimpulan mengenai tingkat efektivitas setiap komponen pengendalian internal di Toko Luwes Fashion. Penilaian ini dilakukan untuk mengetahui komponen yang sudah berjalan efektif maupun yang masih perlu diperbaiki berdasarkan kondisi di lapangan.

Tabel 2.
Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Berdasarkan Komponen COSO pada Toko Luwes Fashion Blitar

No	Indikator (Komponen COSO)	Efektif	Belum Efektif	Alasan Utama (Analisis)
1	Lingkungan Pengendalian		✓	Meskipun ada komitmen integritas, ketiadaan struktur organisasi formal dan jalur pelaporan tertulis membuat pondasi pengendalian masih bersifat subjektif/informal.
2	Penilaian Risiko	✓		Pemilik sudah secara proaktif mengidentifikasi risiko eksternal (pencurian) dan internal (kesalahan input harga & stok mati).
3	Aktivitas Pengendalian		✓	Pengendalian teknologi (POS) sudah baik, namun pengendalian fisik dan pemisahan tugas masih lemah karena karyawan merangkap fungsi gudang dan kasir.
4	Informasi dan Komunikasi	✓		Alur informasi sangat lancar melalui sistem Sisfo POS dan komunikasi grup WhatsApp yang intens antara pemilik dan seluruh karyawan.
5	Aktivitas Pemantauan		✓	Pemantauan sudah dilakukan lewat CCTV, namun evaluasi terhadap kelemahan sistem (seperti pencegahan <i>typo</i> input) belum dilakukan secara sistematis/terpisah.

Berdasarkan hasil analisis, Toko Luwes Fashion telah menerapkan sebagian besar komponen pengendalian internal dengan cukup baik melalui penggunaan sistem POS, pengawasan CCTV, dan komunikasi internal yang aktif. Namun, beberapa aspek seperti struktur organisasi, pemisahan tugas, dan evaluasi sistem masih perlu diperbaiki agar pengendalian internal dapat berjalan lebih efektif dan optimal.



SIMPULAN

Bahwa penerapan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) penjualan berbasis aplikasi Sisfo POS pada Toko Luwes Fashion Blitar telah berjalan cukup efektif dalam mendukung pengendalian internal dan pengelolaan transaksi penjualan. Sistem mampu membantu proses pencatatan penjualan, sinkronisasi stok, pelaporan penjualan, serta pengelolaan retur secara lebih cepat, akurat, dan terdokumentasi dengan baik. Analisis berdasarkan kerangka COSO menunjukkan bahwa komponen penilaian risiko serta informasi dan komunikasi telah berjalan efektif, didukung oleh penggunaan teknologi POS, CCTV, dan komunikasi internal yang aktif. Namun, komponen lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, dan aktivitas pemantauan masih belum sepenuhnya efektif karena belum adanya struktur organisasi formal, pemisahan tugas yang memadai, serta evaluasi sistem yang dilakukan secara terstruktur. Dengan demikian, efektivitas SIA penjualan di Toko Luwes Fashion Blitar sudah mampu mendukung pengendalian internal secara cukup baik, tetapi masih memerlukan perbaikan pada aspek organisasi dan pengawasan agar pengendalian internal dapat berjalan lebih optimal dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, N., dkk. (2025). Kesenjangan Digital (Digital Divide) antara Wilayah Perkotaan dan Pedesaan pada Adopsi Teknologi UMKM. *Jurnal terkait UMKM dan Transformasi Digital*.
- Devia Ss, & Maski. (2023). Peran UMKM sebagai Pilar Utama Stabilitas Ekonomi Nasional. *Jurnal terkait Ekonomi dan UMKM*.
- Fahriani, D., & Yanuari, Y. (2022). Pengendalian Internal Berdasarkan Kerangka COSO dalam Mendukung Operasional Perusahaan. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi*.
- Fauji, A., & Z.A. (2025). Efektivitas Penjualan dalam Meningkatkan Kinerja Penjualan Perusahaan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*.
- Gusti, dkk. (2023). Karakteristik dan Perkembangan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*.
- Hapsari, dkk. (2024). Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian dan Penyerapan Tenaga Kerja di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*.
- Ilham, & Hafidh Ali. (2023). Sistem Pengendalian Internal Berbasis COSO untuk Pencegahan Fraud. *Jurnal Akuntansi dan Audit*.
- Indrarini, R., & Gunawan, Z. (2022). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan sebagai Pendukung Pengendalian Internal Perusahaan. *Jurnal Akuntansi dan Teknologi Informasi*.
- Irfayanti, M., & Azis. (2023). Tantangan Pengelolaan Keuangan dan Pencatatan Transaksi pada UMKM. *Jurnal Manajemen UMKM*.
- Kahla, dkk. (2024). Analisis Unsur-Unsur Pengendalian Internal Berdasarkan Kerangka COSO. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*.
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2024). Data Perkembangan UMKM Indonesia Tahun 2024. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. <https://kemenkopukm.go.id>
- Kurniawan, A., & Muzakki, K. (2022). Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Berbasis COSO pada PT Mas Murni Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*.



- Marwa, & Ardila. (2024). Efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Ditinjau dari Kualitas Sistem dan Informasi. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi*
- Murdiyanto, E., & Sudarmiatin. (2024). Pengendalian Internal dan Risiko Kesalahan Pencatatan pada UMKM Ritel. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Rohmiatun, E. T. (2020). Pentingnya Informasi Akuntansi dalam Mengetahui Kondisi dan Posisi Keuangan Perusahaan. *Jurnal Akuntansi*.
- Rosmiati, & Lestiowati. (2024). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Meningkatkan Pengawasan Internal pada Minimarket Indomaret Purwakarta. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*.
- Rosyafah, S., & GS Daengs. (2022). Efektivitas sebagai Indikator Keberhasilan Pencapaian Tujuan Organisasi. *Jurnal Manajemen dan Administrasi*
- Sujarweni, V. W. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.