

SKRIPSI

**EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PELAKSANAAN
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. MEGAHPUTRA
SEJAHTERA**

JUMIATI

105730415913



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

2018

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
HALAMAN PERSETUJUAN

JUDUL SKRIPSI : EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS
PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN
PADA PT. MEGAHPUTRA SEJAHTERA

NAMA MAHASISWA : **JUMIATI**

NOMOR STAMBUK : **105730415913**

PROGRAM STUDI : **AKUNTANSI**

JENJANG STUDI : **STRATA SATU (S-1)**

PERGURUAN STUDI : **UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diajukan didepan panitia
penguji skripsi Strata Satu (S1) pada hari Jumat, 31 Agustus 2018 pada program
studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah
Makassar.

Makassar, Agustus 2018

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Muchran BL,MS

Ismail Badollahi,SE,M.Si.Ak.CA

NIP :195608241989031001

NBM : 1073428

Mengetahui



Ketua Jurusan Akuntansi

Ismail Badollahi,SE.,M.Si.Ak.CA

NBM : 1073428



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

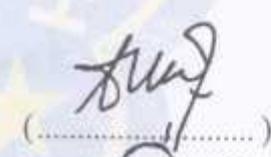
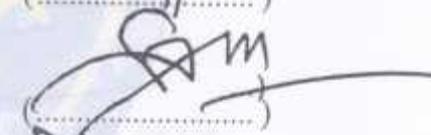
Alamat : Jln. Sultan Alauddin No. 259 Fax (0411) 860 132 Makassar 90221

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas nama **JUMIATI** No. Stambuk : **105730415913** telah diterima dan disahkan oleh panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Tanggal 31 Agustus 2018. Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 31 Agustus 2018

Panitia ujian :

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM
(Rektor Unismuh Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE., MM
(WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
4. Penguji :
 - a. Amir, SE., M.Si., Ak.CA 
 - b. Abd. Salam, SE., M.Si.Ak.CA 
 - c. Samsul Rizal, SE., MM 
 - d. Saida Said, SE., M.Ak 

MOTTO

Kegagalan Bukan Berarti Terjatuh Tetapi Menolak Untuk Bangkit. (Asrad)

Kegagalan itu selangkah dari keberhasilan. (Miswar)

Kehidupan ini memang tidak akan seutuhnya sempurna, tapi sikap baik anda bisa menjadikannya terbaik dari yang bisa anda hidupi. Dan itu sudah sempurna. (Mario Teguh)

Kurangnya kemampuan bukan alasan untuk keberhasilan tetapi kesungguhan penuh semangat adalah modal dari keberhasilan. (Mario Teguh)

KATAPENGANTAR



Puji syukur kehadiran Allah SWT, berkat hidayah dan taufiq-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.

Selanjutnya kami haturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ayahanda tercinta dimana dengan berkah dan do'a tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari Bapak Dr. Muchran BL, MS selaku Pembimbing I dan Bapak Ismail Badollahi, SE,S.Si.Ak.CA selaku Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan oleh penulis ucapkan banyak terima kasih.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada:

1. Bapak Dr.H.Abd Rahman Rahim SE, MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi SE, M,SI, AK, CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Ibu Linda Arisanty Razak, SE.M.Si.AK Selaku Penasehat Akademik

5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta Staf Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah yang telah membantu penelitian selama masih duduk di bangku kuliah.
6. Bapak dan ibu saya yang selalu membantu dan menyemangati saya dengan baik.
7. Para sahabat yang selalu membantu, menyemangati dan memberikan nasehat selama ini dan menemani dari awal perkuliahan sampai sekarang demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga karya tulis/skripsi ini bermanfaat dan memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Kepada semua pihak yang berkenan memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan, penulis tidak lupa menyampaikan terima kasih.

Akhirnya penulis mengucapkan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif agar tulisan ini dapat semakin diperbaiki mutunya.

Makassar, Agustus 2018

Penulis

ABSTRAK

JUMIATI 2018, Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera (dibimbing oleh Dr. Muchran BL dan Ismail Badollahi).

Tujuan dari penelitian ini untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan, efektivitas pengendalian intern penjualan dalam menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan yang diterapkan oleh PT. Megahputra Sejahtera.

Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan oleh PT. Megahputra Sejahtera dapat menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan dan informasi yang dihasilkan akurat, tepat waktu, dan relevan, pengendalian intern penjualan telah berjalan efektif, yaitu mencakup unsur pokok pengendalian intern : struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya, praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, karyawan yang mutunya sesuai tanggung jawabnya; sistem informasi akuntansi yang diterapkan PT. Megahputra Sejahtera dapat menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dengan sistem informasi akuntansi yang baik dan memadai maka tujuan dari sistem informasi akuntansi akan dapat tercapai sehingga pengendalian intern pada PT. Megahputra Sejahtera akan berjalan secara efektif.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Pengendalian Intern.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
MOTTO	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian.....	7
E. Manfaat Penelitian	8
II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	
A. Tinjauan Teori.....	9
1. Sistem Informasi Akuntansi	9
2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	12
3. Sistem Pengendalian Intern.....	22
B. Tinjauan Empiris	34
C. Kerangka Konsep	41

III. METODE PENELITIAN	
A. Lokasi Dan Waktu Penelitian	42
B. Jenis Dan Sumber Data.....	42
C. Teknik Pengumpulan Data.....	43
D. Populasi Dan Sampel Penelitian.....	43
E. Metode Analisis Data	43
F. Definisi Operasional.....	43
IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	45
B. Visi dan Misi PT Megahputra Sejahtera.....	46
C. Tujuan Perusahaan	47
D. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	48
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	52
A. Sistem Informasi Penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera.....	52
B. Pengendalian Intern Penjualan PT. Megahputra Sejahtera	55
C. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang Diterapkan PT. Megahputra Sejahtera.....	62
D. Deskripsi Hasil Penelitian	63
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	67
A. Kesimpulan.....	67
B. Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA.....	69

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
Table 2.1 Penelitian Terdahulu	38
Table 5.1 Hasil Wawancara	64

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
Gambar 2.1 prosedur penjualan tunai.....	20
Gambar 2.2 prosedur penjualan kredit.....	21
Gambar 2.3 Kerangka Pikir.....	41
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	48
Gambar 5.1 Flow Chart Penjualan PT. Megahputra Sejahtera.....	54

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di dalam era reformasi saat ini Negara membutuhkan system pemerintahan yang baik agar suatu Negara dapat dikatakan Negara maju. Negara maju dapat dilihat melalui perkembangan ekonomi Negara tersebut. Saat ini banyak perusahaan yang berkembang pesat melalui berbagai teknologi informasi yang mendukung perusahaan. Dalam setiap kegiatan perusahaan, baik itu perusahaan kecil, perusahaan menengah, maupun perusahaan besar perlu adanya system yang baik dalam menjalankan kegiatannya.

Kegiatan perusahaan dapat dilakukan dengan lancar apabila sistem dalam perusahaan dilakukan dengan efektif dan efisien. System yang dilakukan dengan efektif dan efisien dapat membantu perusahaan mencapai tujuannya. System informasi memiliki serangkaian prosedur formal dimana data dikumpulkan, diproses menjadi informasi dan didistribusikan kepada pengguna. Tiap perusahaan harus menyesuaikan system informasi dengan kebutuhan para penggunanya oleh karena itu, setiap perusahaan mempunyai system informasi yang berbeda.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat berpengaruh pada banyak aspek, salah satunya adalah aspek ekonomi dan juga bisnis. Persaingan antar usaha menjadi semakin ketat. Semakin berkembangnya suatu usaha, agar dapat bersaing di dalam pasar sebuah usaha dituntut

untuk meningkatkan kualitas kerja, mutu pelayanan dan ketepatan data. Selain itu suatu usaha harus memiliki informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu.

Untuk mendapatkan informasi yang demikian, dibutuhkan sistem informasi yang baik dan tepat. Karena sistem informasi yang baik saja tidak cukup, sistem tersebut harus sesuai dengan kebutuhan dan kegiatan bisnis yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Seperti yang kita ketahui, dengan sistem yang baik maka kesalahan yang timbul karena ketidak efisienan operasi, kurangnya informasi yang memadai, dan kesalahan yang ditimbulkan oleh manusia dapat diminimalisir. Informasi yang akurat dan tepat waktu akan sangat membantu perusahaan dalam hal pengambilan keputusan dan menentukan langkah-langkah yang harus dilakukan untuk mendukung kegiatan operasi dan juga dalam hal mengembangkan perusahaan.

Melihat kebutuhan informasi yang semakin lama meningkat, maka diperlukannya suatu sistem yang baik dan cepat. Suatu sistem dikatakan baik apabila akan memudahkan semua proses, salah satunya dengan jalan komputersasi pada perusahaan dengan adanya bantuan ini dan Kelebihan-kelebihan yang dimiliki oleh teknologi tersebut yaitu dalam pengolahan data dan penghematan waktu yang digunakan untuk memprosesnya, dibandingkan dengan menggunakan cara lama yaitu secara manual. Sistem merupakan sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu

(Mulyadi, 2001:1). Sistem yang baik akan mengurangi risiko kesalahan dalam menangani transaksi-transaksi yang jumlahnya banyak dan transaksi yang terjadi berulang-ulang. Akuntansi digunakan untuk mencatat transaksi yang berulang-ulang tersebut dan kemudian menghasilkan output berupa laporan keuangan.

Akuntansi memberikan informasi untuk digunakan oleh manajer dalam menjalankan operasi perusahaan. Akuntansi juga memberikan informasi untuk pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam menilai kinerja dan kondisi ekonomi perusahaan. Berkembangnya kebutuhan informasi telah mendorong perkembangan akuntansi sebagai suatu system informasi, perubahan ini berkaitan erat dengan penerapan teknologi pengolahan data yang lebih efisien dan dapat mengolah informasi yang lebih banyak. Informasi menjadi sangat penting dalam suatu organisasi, suatu system yang kurang dalam memperoleh informasi akan mengakibatkan system tersebut harus tetap memperoleh informasi yang cukup dan berguna.

Perkembangan teknologi komputer sangat mempengaruhi perubahan cara kerja akuntansi dalam mengolah transaksi menjadi informasi, sistem informasi yang didasarkan pada komputer dikenal dengan istilah Sistem Informasi Akuntansi. Dalam perusahaan dagang, persediaan hanya terdiri dari satu golongan, yaitu persediaan barang dagangan yang merupakan barang yang di beli dengan tujuan untuk di jual kembali. Aktivitas pendapatan perusahaan dagang melibatkan pembelian untuk di jual, penjualan dan distribusi barang ke pelanggan serta penerimaan kas dari pelanggan.

Pengendalian intern merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi kekayaan perusahaan dari penyalahgunaan, mengecek ketelitian dan keandalan akuntansi, dan memastikan bahwa peraturan yang berlaku dipenuhi sebagaimana mestinya. Oleh karena itu perusahaan memerlukan pengelolaan yang baik karena apabila terdapat kekurangan dalam pengelolaan aktivitas penjualan akan menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai, berarti keuntungan perusahaan berkurang. Efektivitas pengendalian intern dalam suatu perusahaan dipengaruhi oleh lingkungan pengendalian intern. Lingkungan pengendalian mencerminkan sikap dan tindakan para pemilik dan manajer perusahaan mengenai pentingnya pengendalian intern perusahaan. (Sutabri,2004)

Untuk menciptakan pengendalian intern dalam perusahaan, perlu dibentuk struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya hal-hal yang menimbulkan kerugian perusahaan seperti penyelewengan, kecurangan, pemborosan, dan pencurian baik dari pihak dalam maupun dari pihak luar perusahaan dalam menilai perusahaan serta untuk mengevaluasi dan mengambil tindakan perbaikan dalam mengantisipasi kelemahan perusahaan. Unsur pengendalian intern dirancang dalam sistem penjualan dengan merinci unsur-unsur pokok sistem pengendalian intern, yaitu struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktik yang sehat. Unsur-unsur tersebut dirancang untuk mencapai tujuan pokok sistem pengendalian akuntansi, yaitu menjaga kekayaan perusahaan yang berupa

piutang dagang dan persediaan produk jadi, dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi, seperti piutang dagang dan pendapatan penjualan. (Mulyadi,2001)

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Hendarti, dkk yang berjudul analisis dan perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Persediaan menunjukkan bahwa system informasi akuntansi penjualan dan persediaan pada PT. International Valas memerlukan suatu system pencatatan transaksi secara terkomputerisasi sehingga setiap transaksi penjualan atau pembelian valuta asing dapat secara langsung meng-update persediaan, sehingga informasi penjualan dan persediaan yang *up-to-date* dapat membantu pihak manajerial dalam pengambilan keputusan.

Penelitian yang dilakukan oleh Baramuli dan Pangemanan dengan judul analisis system informasi akuntansi penjualan pada Yamaha Bima Toli-toli menunjukkan bahwa system administrasi dealer telah diubah dari system manual menjadi terkomputerisasi yang menghasilkan output yang berguna bagi setiap pengguna informasi tersebut. Hal tersebut dibuktikan dengan semua komponen yang dibutuhkan untuk menunjang suatu system berlaku telah dimiliki oleh Yamaha Bima Motor dan adanya unsure pengendalian internal.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Ariska dkk yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Home Industry Herman menunjukkan bahwa system informasi akuntansi pembelian dan penjualan pada *Home Industry Herman* mudah terjadi kecurangan , karena tidak

adanya pemisahan antara bagian pembelian dan bagian penjualan. Sedangkan dari prosedur penjualan tunai yang dimiliki oleh Home Industry Herman sangat lemah sehingga rentan terjadi kecurangan. Home Industry Herman tidak memisahkan antara bagian administrasi dan bagian kasir. Seharusnya pada bagian tersebut harus dipisahkan dan uang kas yang diterima harus disetorkan ke Bank.

Obyek dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan dan persediaan di PT. Megahputra Sejahtera. PT. Megahputra Sejahtera sendiri adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang Otomotif. Kegiatan operasi di PT. Megahputra Sejahtera dilakukan setiap hari Senin s/d Sabtu. Dengan sistem operasi yang demikian, manajemen perusahaan memerlukan informasi akuntansi yang cepat dan juga akurat. Sehingga penerapan sistem informasi akuntansi sangat dibutuhkan perusahaan untuk mendapatkan informasi yang baik agar dapat memperlancar aktivitas bisnis perusahaan. Peranan sistem informasi akuntansi sangat besar dalam upaya pelayanan pelanggan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, penulis berharap dapat membantu mengembangkan pemahaman mengenai judul **“EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. MEGAHPUTRA SEJAHTERA.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis merumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera.
2. Apakah Pengendalian Intern Penjualan yang diterapkan PT. Megahputra Sejahtera Cabang Pettarani telah berjalan dengan efektif.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah-masalah yang telah diidentifikasi di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera.
2. Untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian intern penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis yang diharapkan pada penelitian ini adalah:

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis yaitu menjadi sumber pengetahuan di bidang akuntansi yang berkaitan dengan evaluasi system informasi akuntansi, yang spesifiknya berfokus pada bidang akuntansi manajemen.

- b. Bagi peneliti selanjutnya sebagai referensi dan sumber informasi untuk melakukan penelitian dengan topik yang sama.

2. Manfaat Praktis

Adapun manfaat praktis yang diharapkan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis, terutama yang terkait dalam masalah penelitian ini, serta sebagai wadah dalam rangka menerapkan teori yang telah dipelajari.
2. Memberikan informasi kepada perusahaan PT. Megahputra Sejahtera untuk mengembangkan kembali system yang dipakai di dalam perusahaan.
3. Sebagai informasi bagi perusahaan dalam penyempurnaan kebijakan yang telah diambil.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

A. Tinjauan Teori

1. Sistem Informasi Akuntansi

a. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Berkembangnya kebutuhan informasi telah mendorong perkembangan akuntansi sebagai suatu system informasi, perkembangan ini mengakibatkan perubahan beberapa istilah dan teknik yang digunakan. Jika sebelumnya pemrosesan data akuntansi disebut dengan system akuntansi, maka sekarang relevan dengan sebutan system informasi akuntansi. System informasi akuntansi merupakan kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya kedalam informasi (Bodnar dan Hopwood, 2006:1. Dalam *Statement Of Financial Accounting Concept No. 2*, *Financial Accounting Standards Board* mendefinisikan akuntansi sebagai system informasi. *Accounting education change commission* merekomendasikan bahwa kurikulum akuntansi harus menekankan bahwa akuntansi adalah suatu proses identifikasi, pengembangan, pengukuran dan komunikasi informasi. Dengan tiga konsep dasar yaitu (Romney,2003:3) :

1. Pemakaian informasi di dalam pengambilan keputusan,
2. Sifat, desain, pemakaian, dan implementasi system informasi akuntansi
3. Pelaporan informasi keuangan.

Menurut Diana dan Setiawati (2011), system informasi akuntansi adalah system yang bertujuan untuk mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan.

Sedangkan menurut Hartono (2005:17), system informasi adalah kumpulan kegiatan-kegiatan dari organisasi yang bertanggung jawab untuk menyediakan informasi yang didapat dari transaksi data untuk tujuan pelaporan internal kepada manajer untuk digunakan dalam pengendalian dan perencanaan sekarang dan operasi masa depan serta pelaporan eksternal kepada pemegang saham, pemerintah dan pihak-pihak luar.

Jadi secara umum dapat disimpulkan dari berbagai definisi di atas, bahwa sistem informasi akuntansi adalah sekumpulan elemen-elemen, prosedur-prosedur, dan catatan-catatan yang digunakan dalam memproses suatu data keuangan yang kemudian menghasilkan informasi berupa laporan keuangan yang berguna bagi berbagai macam pihak yang berkepentingan, selain itu sistem informasi akuntansi juga menghasilkan informasi non keuangan yang berguna bagi pengambilan keputusan internal seperti laporan kinerja, laporan

piutang pelanggan, laporan perpindahan persediaan, dll. Pemakai laporan tersebut antara lain adalah pihak internal (manajerial) dan juga pihak eksternal (kreditur, debitur, dll).

b. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Tujuan sistem informasi akuntansi berkaitan dengan pengelolaan data transaksi keuangan dan non keuangan menjadi informasi yang dapat memenuhi kebutuhan pemakainya. Berikut ini adalah tujuan dari dari suatu system informasi akuntansi (Diana dan Setiawati, 2010) :

1. Mengamankan harta dan kekayaan perusahaan
2. Menghasilkan beragam informasi untuk pengambilan keputusan
3. Menghasilkan informasi untuk pihak eksternal
4. Menyediakan data masa lalu untuk kepentingan audit
5. Menghasilkan informasi yang diperlukan dalam kegiatan perencanaan

c. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Fungsi dari system informasi akuntansi menurut Kusriani dan Andri Koniyo (2007,h.10) adalah :

1. Mengumpulkan dan menyimpan aktivitas yang dilaksanakan di suatu perusahaan, sumber daya dapat dipengaruhi oleh aktivitas dan pelaku aktivis tersebut
2. Dapat mengubah sebuah data menjadi informasi yang berguna
3. Member pengendalian intern yang sangat memadai

d. Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiaji (2010,h.16) menyatakan bahwa unsur-unsur dari sisten informasi akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Tujuan, setiap system informasi dirancang untuk mempunyai satu atau lebih tujuan yang memberikan manfaat bagi system
2. Input, data harus dikumpulkan dan dimasukkan sebagai input kedalam sebuah system
3. Output, informasi bermanfaat yang dihasilkan oleh sebuah system
4. Penyimpanan data, data disimpan untuk dipakai lagi dimasa dating
5. Pemroses, data harus diproses untuk menghasilkan informasi yang bermanfaat
6. Instruksi dan prosedur, sebuah system informasi tidak akan dapat memproses sebuah data untuk menghasilkan informasi tanpa adanya instruksi dan prosedur yang terperinci
7. Pemakai, orang yang berinteraksi dengan system dan menggunakan informasi yang dihasilkan oleh system.

2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan karena dengan adanya penjualan dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Menurut Mulyadi (2001:204), kegiatan penjualan terdiri dari

transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai. Menurut Mulyadi (2001:474), penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

b. Klasifikasi Transaksi Penjualan

Menurut La Midjan (2001;170) ada beberapa macam transaksi penjualan, yaitu:

1. Penjualan Tunai

Adalah penjualan yang dilakukan pada satu waktu dan bersifat *cash and carry* pada umumnya terjadi secara kontan, sehingga pembel dapat membawa barang saat itu juga.

2. Penjualan Kredit

Adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan atau lebih, sesuai dengan ketentuan yang disetujui. Saat penjualan dengan cara kredit terjadi, pembeli tidak membayar langsung atau bahkan tidak ada kas atau uang yang masuk dari pembeli.

3. Penjualan Tender

Adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender, dilakukan untuk dapat memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjualan Ekspor

Adalah penjualan yang dilaksanakan oleh penjual dalam negeri dengan pihak pembeli dari luar negeri yang mengimpor barang tersebut. Dalam penjualan secara ekspor, biasanya menggunakan fasilitas *Letter of Credit* (LC)

5. Penjualan Konsinyasi

Adalah penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila nantinya barang yang dijual tersebut tidak laku terjual, maka barang akan dikembalikan ke penjual.

6. Penjualan Grosir

Adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran. Sehingga barang yang dijual bukanlah barang satuan/eceran, melainkan barang dengan satuan besar/*wholesale*.

c. Prosedur Penerimaan Kas

1. Prosedur ruang penerimaan dokumen

Ruang penerimaan dokumen yang akan menerima cek pembayaran dari pelanggan bersamaan dengan dokumen permintaan pembayaran

2. Departemen penerimaan kas

Departemen penerimaan kas disini adalah kasir. Kasir yang akan memverifikasi kebenaran dan kelengkapan antara cek dengan permintaan pembayaran

3. Departemen piutang dagang

Staf departemen piutang dagang yang akan melakukan suatu proses pembukuan pada saat permintaan pembayaran dilakukan pada akun pelanggan di buku besar pembantu piutang dagang

4. Departemen buku besar

Secara berkala, departemen buku besar ini yang akan menerima voucher jurnal dari departemen penerimaan kas dan menerima rangkuman akun dari departemen piutang dagang

5. Departemen kontroler

Secara berkala, staf dari departemen kontroler harus mencocokkan penerimaan kas dengan membandingkan dokumen salinan dari daftar permintaan pembayaran, slip setoran bank yang diterima dari bank, dan voucher jurnal dari departemen penerimaan kas dan departemen piutang dagang.

d. Dokumen yang Digunakan

Menurut La Midjan (2001;183) dokumen-dokumen yang digunakan dalam transaksi penjualan antara lain sebagai berikut:

1. Order Penjualan Barang (*Sales Order*)

Dokumen ini merupakan penghubung antara fungsi-fungsi yang diperlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan penjualan.

2. Nota Penjualan Barang

Merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen bagi pelanggan.

3. Perintah Penyerahan Barang (*Delivery Order*)

Merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang untuk diserahkan kepada pelanggan setelah adanya pencocokan rangkap slip.

4. Faktur Penjualan (*Invoice*)

Adalah dokumen yang menunjukkan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukkan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihannya.

5. Surat Pengiriman Barang (*Shipping Slip*)

6. Jurnal Penjualan (*Sales Journal*)

e. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi

penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha (2005) antara lain:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

- a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
- b) Harga produk atau jasa
- c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

3. Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjual ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena

diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama

f. Pengendalian Intern Perusahaan

Menurut Krismiaji (2010,h.215) pengendalian adalah suatu proses yang akan mempengaruhi dan mengarahkan aktivitas dari sebuah obyek, organisasi atau system. Tujuan dilakukannya pengendalian adalah untuk mencegah timbulnya kerugian bagi sebuah perusahaan, yang timbul antara lain karena sebab-sebab sebagai berikut :

1. Penggunaan sumber daya yang tidak efisien dan terlalu boros
2. Keputusan manajemen yang tidak benar
3. Kesalahan yang tidak disengaja dalam pencatatan dan pemrosesan data transaksi
4. Kehilangan dan kerusakan catatan secara tidak sengaja
5. Kehilangan aktiva karena kecerobohan karyawan perusahaan
6. Tidak ditaatinya kebijakan manajemen dan peraturan lainnya oleh karyawan

g. Flowchart Penjualan Tunai dan Kredit

Flowchart atau Bagan alir adalah bagan (*chart*) yang menunjukkan alir (*flow*) di dalam program atau prosedur system secara logika. Bagan alir (*flowchart*) digunakan terutama untuk alat bantu komunikasi dan dokumentasi.

Flowchart penjualan yang digunakan terbagi atas dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit :

a. Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2000;455) “penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli”.

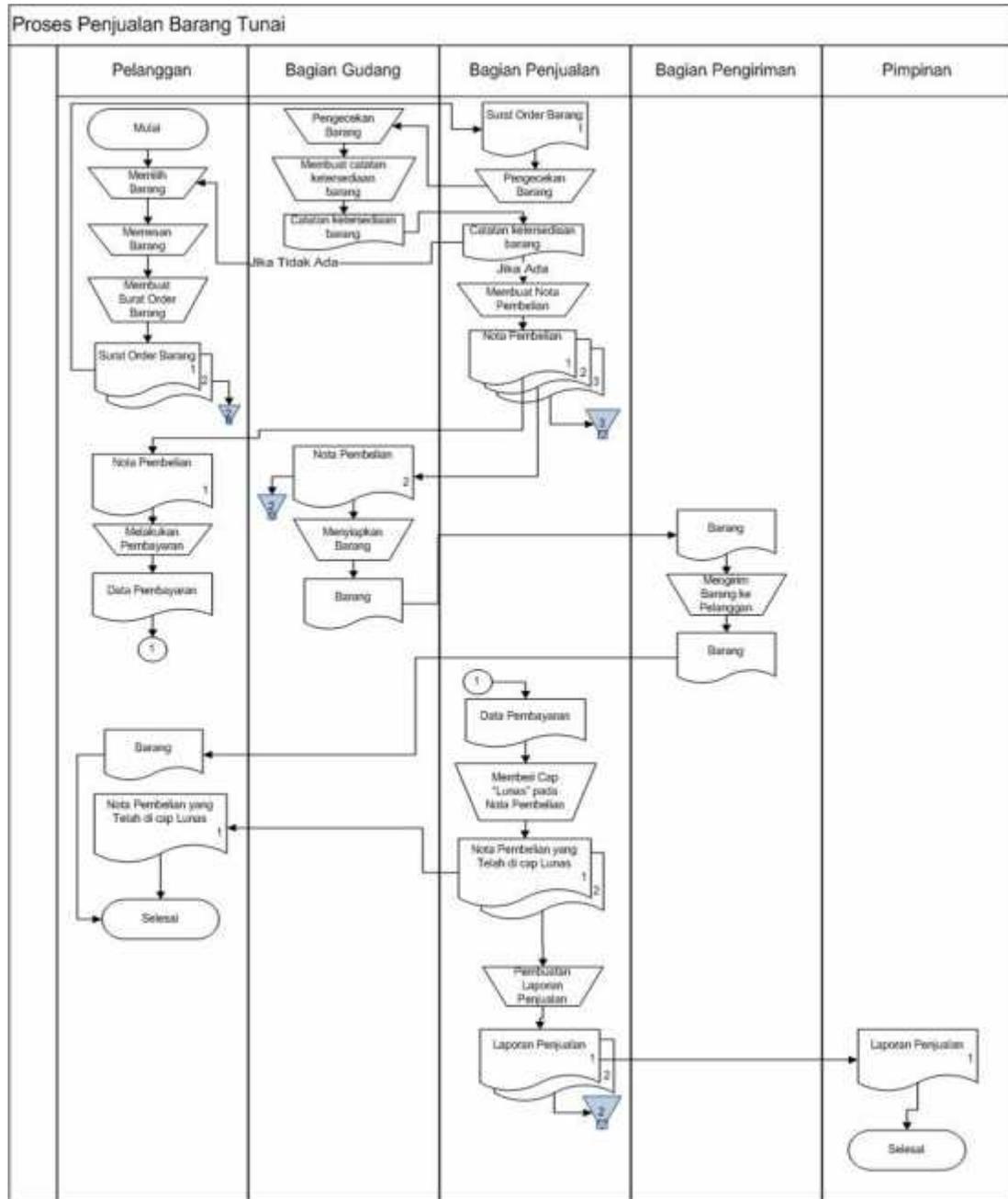
Transaksi penjualan tunai dikatakan telah terlaksana apabila perusahaan telah menerima pembayaran dari pelanggan atas barang ataupun jasa yang kemudian akan diserahkan oleh perusahaan kepada pelanggan.

b. Penjualan Kredit

Berbeda dengan penjualan tunai, uang langsung dibayar oleh pembeli pada waktu transaksi penjualan, maka penjualan kredit pembayarannya dapat diterima beberapa waktu kemudian sesuai dengan perjanjian yang dibuat oleh penjual dan pembeli.

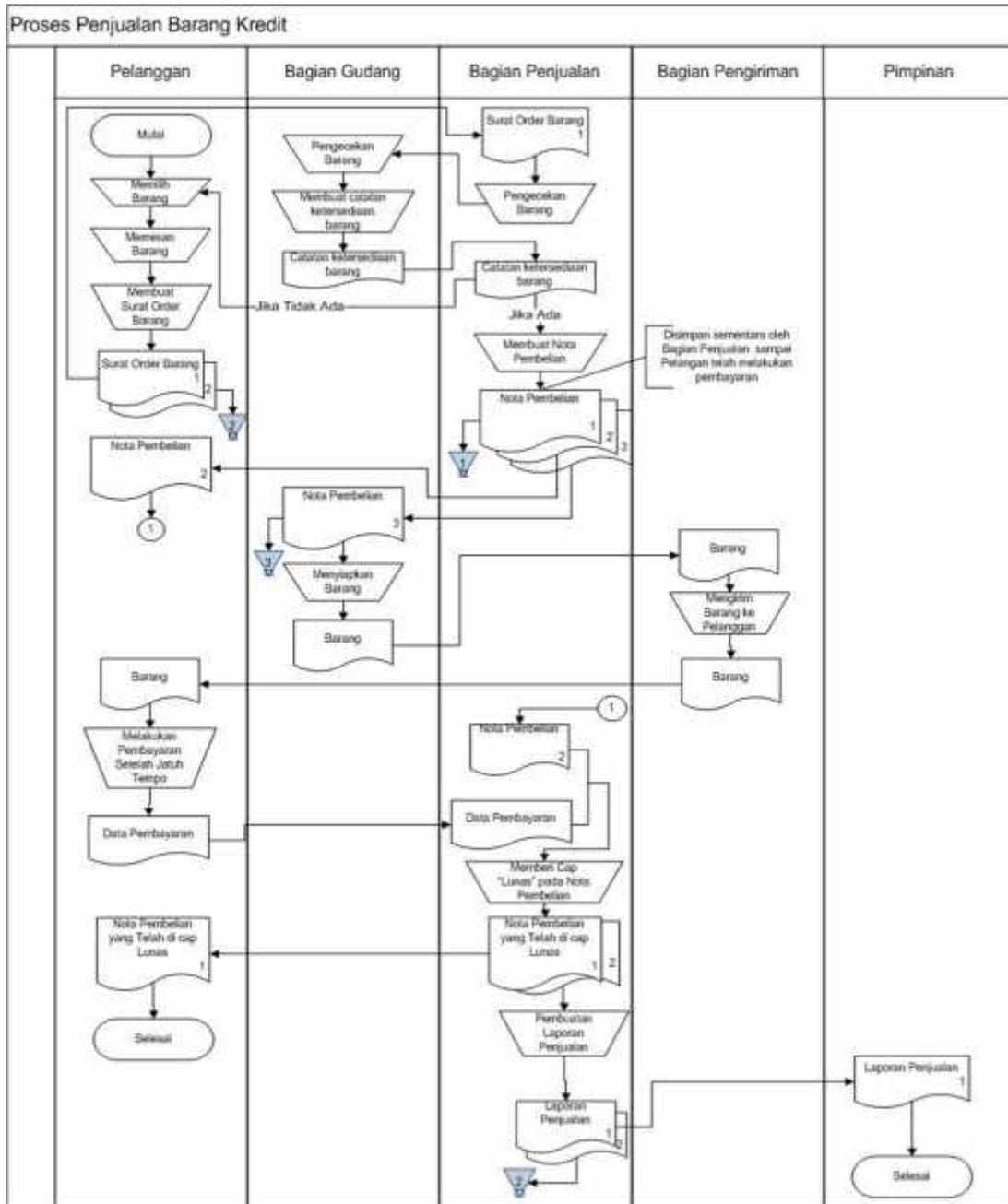
Menurut Mulyadi (2001;220) “penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”.

Berikut ini digambarkan *flowchart* (diagram alur) system penjualan tunai dan penjualan kredit :



Gambar 2.1

PROSEDUR PENJUALAN TUNAI



Gambar 2.2
PROSEDUR PENJUALAN KREDIT

Keterangan Gambar :

-  : **terminator**, simbol untuk menunjukkan awal atau akhir dari aliran proses. Umumnya, diberi kata-kata 'Start', 'End', 'Mulai', atau 'Selesai'
-  : **Manual Operation**, simbol untuk menunjukkan pengolahan yang tidak dilakukan oleh computer.
-  : **Document**, simbol untuk menunjukkan proses atau keberadaan dokumen
-  : **Off-line Storage**, simbol yang menunjukkan bahwa data dalam symbol ini akan disimpan.
-  : **Connector**, symbol untuk keluar/masuk prosedur atau proses dalam lembar /halaman yang sama.

3. Sistem Pengendalian Intern

Sistem pengendalian internal dalam perusahaan yang menggunakan sistem manual dalam akuntansinya lebih dititik beratkan kepada orang yang melaksanakan sistem tersebut (*tipe oriented system*), dan jika komputer digunakan sebagai alat bantu dalam mengelola data akan terjadi pergeseran dari sistem yang berorientasi kepada komputer (*computer oriented system*).

Pengertian pengendalian internal menurut Arens dan Leobbecke (1997) adalah sebagai berikut :

“sistem pengendalian intern terdiri dari beberapa kebijakan dan prosedur yang ditetapkan untuk memberikan keyakinan yang layak bahwa tujuan yang terpenting untuk suatu perusahaan akan terpenuhi. Istilah pengendalian internal telah ,mengisyaratkan tindakan-tindakan yang diambil didalam organisasi untuk mengatur dan mengarahkan aktivitas-aktivitas operasi.”

Definisi pengendalian intern Mulyadi (2001) “sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.”

Sedangkan menurut Boyton (2003) dalam buku Modern Auditing dikatakan bahwa definisi pengendalian intern adalah suatu proses yang dilaksanakan dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya dalam suatu entitas, yang dirancang untuk menyediakan keyakinan yang memadai berkenaan dengan pencapaian tujuan dalam kategori berikut :

- 1) Keandalan pelaporan keuangan
- 2) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku
- 3) Efektivitas dan efisiensi operasi

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern didalam suatu perusahaan adalah kebijakan/ketentuan yang terkoordinasi dalam suatu perusahaan yang ditetapkan untuk memberikan keyakinan bahwa pencapaian tujuan

perusahaan akan terpenuhi, dan untuk menghindari kesalahan-kesalahan dan kecurangan-kecurangan informasi keuangan yang menyebabkan kerugian bagi perusahaan, sehingga mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Tujuan pengendalian intern dapat dijelaskan sebagai berikut (Mulyadi,2008) :

- a. Untuk mengamankan harta kekayaan dan catatan pembukuannya : harta fisik perusahaan dapat saja dicuri, disalahgunakan ataupun rusak secara tidak sengaja. Hal yang sama juga berlaku untuk harta perusahaan yang tidak nyata seperti perkiraan piutang,dokumen penting, surat berharga, dan catatan keuangan. Sistem pengendalian dibentuk guna memecahkan ataupun menemukan harta yang hilang dan catatan pembukuan pada saat yang tepat.
- b. Untuk menjamin kebenaran data akuntansi, manajemen harus memiliki data akuntansi yang dapat duuji ketepatannya untuk melaksanakan operasi perusahaan. Berbagai macam data digunakan untuk mengabil keputusan yang penting. Sistem pengendalian akuntansi intern bertujuan untuk mengamankan atau menguji kecermatan dan sampai sejauhmana data dapat dipercaya dengan jalan mencegah dan menemukan kesalahan-kesalahan pada saat yang tepat.
- c. Untuk menggalakan efisiensi usaha. Pengendalian dalam suatu perusahaan juga dimaksudkan untuk menghindari pekerjaan-

pekerjaan berganda yang tidak perlu, mencegah pemborosan terhadap semua aspek usaha termasuk pencegahan terhadap terhadap pencegahan sumber-sumber dana yang tidak efisien.

- d. Untuk mendorong ditaatinya kebijakan pimpinan yang telah digariskan. Manajemen menyusun prosedur dan peraturan untuk mencapai tujuan perusahaan. Sistem pengendalian intern memberikan jaminan akan ditaatinya prosedur dan peraturan tersebut oleh perusahaan.

Menurut tujuannya, pengendalian intern dibagi dua macam yaitu pengendalian akuntansi intern (*internal accounting controls*) dan pengendalian administrasi (*administrative controls*). Pengendalian akuntansi intern adalah pengendalian meliputi pengamanan terhadap kekayaan perusahaan dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Jika ini dijalankan maka ini akan menjamin keamanan kekayaan perusahaan dan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya. Pengendalian administrasi adalah pengendalian meliputi peningkatan efisiensi usaha dan mendorong dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen. Penggolongan pengendalian akuntansi intern digolongkan oleh Amin W. Tunggal (2000) sebagai berikut :

- a. Pengendalian dasar merupakan pengendalian akuntansi intern yang dibentuk guna menjamin kebenaran, kelengkapan dan ketelitian transaksi yang dicatat.

- b. Disiplin terhadap pengendalian, meliputi pengendalian yang dibentuk untuk menjamin kelangsungan dan ketepatan operasi dari pengendalian dasar, dan penggunaan harta perusahaan.

Menurut Boynton (2006), terdapat 5 (lima) komponen dari pengendalian intern, yaitu :

- a. Lingkungan pengendalian (*Control Environment*)

Terdiri dari tindakan, kebijakan, dan prosedur yang mencerminkan sikap menyeluruh manajemen puncak, direktur dan pemilik suatu satuan usaha terhadap pengendalian yang dipengaruhi oleh faktor-faktor sebagai berikut :

- 1) Integritas dan Nilai Etika (*integrity and ethical value*)

Nilai etika dan integritas adalah produk dari standar etika dan bagaimana standar tersebut dikomunikasikan dan dijalankan dalam praktik. Ini meliputi tindakan manajemen untuk menghilangkan atau mengurangi insentif pegawai yang bertindak tidak jujur, melanggar hukum, termasuk juga komunikasi standar nilai dari pelaku perusahaan kepada pegawai melalui pernyataan kebijakan dan aturan pelaksanaan dan melalui contoh-contoh.

- 2) Komitmen terhadap kompetensi (*commitment to competence*)

Komitmen terhadap kompetensi termasuk pertimbangan manajemen akan kecakapan seseorang dalam menyelesaikan tugas-tugas tertentu dan bagaimana tingkat kecakapannya

diterjemahkan dalam keahlian dan pengetahuan yang dibutuhkan.

3) Partisipasi dewan komisaris atau komite audit (*board of director or audit committee participation*)

Suatu pengendalian dipengaruhi oleh dewan komisaris dan oleh komite audit. Dewan komisaris merupakan penghubung antara pemegang saham yang merupakan pemilik perusahaan dan manajemen yang mengoperasikan perusahaan. Sedangkan komite audit terdiri dari anggota dewan komisaris dan para ahli yang memahami masalah pengendalian internal. Pemegang saham mempercayakan pengendalian atas manajemen melalui dewan komisaris dan komite audit. Komite audit yang independen dibebani tanggung jawab untuk mengawasi proses pelaporan keuangan, yang mencakup pengendalian intern dan ketaatan terhadap peraturan dan hukum yang telah ditetapkan agar menjadi efektif. Komite audit harus memelihara komunikasi yang baik dan berkesinambungan dengan auditor ekstern. Komite audit memiliki kedudukan diatas dewan komisaris.

4) Filosofi manajemen dan gaya operasi (*management's philosophy and operating style*)

Pengendalian yang efektif dalam suatu organisasi dimulai dan diakhiri dengan filosofi manajemen. Jika manajemen percaya bahwa pengendalian itu penting, maka mereka akan melihat

apakah kebijakan dan prosedur pengendalian yang efektif telah ditetapkan. Perilaku mengenai pengendalian ini akan dikomunikasikan kepada para bawahan melalui gaya operasional manajemen.

5) Struktur organisasi (*organizational structure*)

Struktur organisasi diidentifikasi sebagai otoritas dan pertanggung jawaban yang terdapat dalam perusahaan serta menunjukkan pola komunikasi didalam organisasi.

6) Pelimpahan wewenang dan tanggung jawab (*assignment of authority and responsibility*)

Pelimpahan wewenang dan tanggung jawab dimaksudkan agar mempermudah proses operasi, proses pelaporan dan memperjelas tingkat kepemimpinan dalam perusahaan. Pelimpahan wewenang dan tanggung jawab mencakup cara-cara seperti memo dari manajemen tentang pentingnya pengendalian dan masalah yang berkaitan dengan pengendalian, organisasi formal dan rencana operasi, deskripsi tugas pegawai dan kebijakan terkait

7) Kebijakan dan pelatihan sumber daya manusia (*human resources policies and practices*)

Kebijakan dan pelatihan sumber daya manusia berhubungan proses penerimaan, penempatan, pelatihan, evakuasi, konseling, promosi, penggantian dan tindakan perbaikan.

b. Penaksiran Resiko (*Risk Assement*)

Penaksiran resiko merupakakan identifikasi dan analisi oleh manajemen terhadap resiko-resiko yang berhubungan dengan penyajian laporan keuangan yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di indonesia. Terdapat beberapa resiko yang harus dipertimbangkan yang dapat mempengaruhi kemampuan entitas usaha untuk mencatat, memproses, mengikhtisar dan pelaporan keuangan data, keuangan secara tepat, yaitu (Boyton, 2006) :

1) Perubahan dalam lingkungan operasi perusahaan (*changes in operating environment*)

Perubahan dalam lingkungan operasi dapat mengakibatkan perubahan dalam resiko yang mungkin timbul secara signifikan.

2) Karyawan baru (*new personel*)

Karyawan baru mungkin memiliki pandangan atau pengertian yang berbeda atas pengendalian intern yang sedang diterapkan dalam perusahaan.

3) Sistem informasi baru (*new information system*)

Perubahan pesat dalam sistem informasi dapat mengubah resiko yang berhubungan dengan pengendalian intern.

- 4) Pertumbuhan yang pesat (*rapid growth*)
Pertumbuhan pesat operasi perusahaan dapat meningkatkan resiko akibat pengendalian yang sudah tidak berfungsi secara memadai.
 - 5) Teknologi baru (*new technology*)
Teknologi baru yang diterapkan pada sistem informasi dapat merubah resiko yang sebelumnya telah diperkirakan terjadi pada pengendalian intern.
 - 6) Lingkup, produk dan kegiatan baru (*new line, product, activities*)
Bidang usaha atau transaksi yang diketahui secara samar oleh perusahaan akan menimbulkan resiko baru yang sebelumnya tidak diperkirakan pada pengendalian intern.
 - 7) Operasi perusahaan secara internasional (*foreign operation*)
Perluasan wilayah usaha dapat menimbulkan resiko-resiko baru yang menimbulkan dampak terhadap pengendalian intern.
 - 8) Keputusan akuntansi (*accounting pronouncement*)
Penerapan atau berubahan prinsip-prinsip akuntansi dapat menimbulkan resiko dalam mempersiapkan laporan keuangan.
- c. *Aktivitas Pengendalian (Control Activities)*

Komponen ketiga dari pengendalian terdiri dari bermacam-macam kebijakan dan prosedur yang membantu meyakinkan manajemen bahwa tindakan-tindakan yang penting telah diambil

untuk mengurangi resiko dalam mencapai tujuan perusahaan.

Kebijakan dan prosedur ini terdiri dari (Boynto,2006) :

- 1) Pemisahan tugas yang cukup
 - a. Pemisahan pemegang aktiva dari akuntansi
 - b. Pemisahan otorisasi transaksi dari pemegang aktiva yang bersangkutan
 - c. Pemisahan tanggung jawab operasional dari tanggung jawab pembukuan
 - d. Pemisahan tugas dalam EDP (*electronic data processing*)

- 2) Otorisasi yang pantas atas transaksi dan aktivitas

Setiap transaksi atau aktivitas harus diotorisasi dengan pantas kalau pengendalian ingin memuaskan. Bila setiap orang dalam organisasi dapat menggunakan aktiva dengan kehendak hati tanpa otorisasi oleh pihak yang berwenang, maka kekacauan akan terjadi. Kebijakan otorisasi dibuat oleh manajemen puncak.

- 3) Dokumen dan catatan yang memadai

Dokumen dan catatan berfungsi sebagai penghantar informasi keseluruhan bagian organisasi perusahaan. Dokumen dan aQcatatan harus memadai untuk memberikan keyakinan yang layak bahwa seluruh aktiva dikendalikan dengan pantas dan seluruh transaksi dicatat dengan benar.

- 4) Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan

Dilakukan perlindungan terhadap aktiva dan catatan dengan tindakan pencegahan secara fisik. Misalnya penggunaan gudang persediaan yang dijaga oleh pegawai untuk mencegah pencurian.

5) Pengecekan independen atas pelaksanaan

Kebutuhan pengecekan independen meningkat karena pengendalian internal cenderung untuk berubah setiap saat. Pengecekan ini harus dilakukan oleh orang-orang yang terjamin keindependensiannya dari tanggung jawab menyiapkan data.

d. Sistem Informasi dan Komunikasi Akuntansi (*Information and Communication System*)

Sistem akuntansi dan komunikasi terdiri atas metode-metode dan catatan-catatan yang diadakan untuk mencatat, memproses, meringkas, dan melaporkan transaksi-transaksi perusahaan dan untuk memelihara akuntabilitas dari aktiva-aktiva hutang terkait. Agar efektif sistem akuntansi dan komunikasi harus memenuhi tujuan-tujuan berikut atas transaksinya, yaitu (Boynton,2006) :

- 1) Mengidentifikasi dan mencatat semua transaksi yang sah
- 2) Menggambarkan secara periodik transaksi yang terperinci dalam klasifikasi yang layak dalam laporan keuangan
- 3) Mengukur nilainya secara tepat
- 4) Melakukan pencatatan pada periode yang tepat
- 5) Melakukan penyajian dan pengungkapan secara memadai

6) Mengkomunikasikan tanggung jawab kepada karyawan.

e. Pemantauan (*monitoring*)

Salah satu tanggung jawab manajemen adalah dan menetapkan dan memelihara pengendalian internal. Manajemen memantau pengendalian berdasarkan pemikiran apakah pengendalian telah beroperasi secara memadai atau belum dan manajemen menyesuaikan pengendalian internal sesuai dengan perubahan yang terjadi.

Aktiva pemantauan dapat dilakukan secara terus menerus, evaluasi secara terpisah atau kombinasi dari keduanya. Aktivitas pemantauan yang terus menerus dirancang untuk aktivitas yang berulang seperti penjualan dan pembelian. Evaluasi terpisah kadang dilakukan oleh internal auditor atau personal yang lain atau kadang-kadang mencakup komunikasi mengenai informasi tentang kekuatan dan kelemahan serta rekomendasi untuk memperbaiki pengendalian internal. Aktivitas pemantauan dapat pula dilakukan oleh pihak eksternal.

Unsur-unsur pokok pengendalian intern (Mulyadi, 2008) :

- 1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas
- 2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.

- 3) Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- 4) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

B. Tinjauan Empiris

Adapun penelitian yang terkait dengan perancangan system informasi penjualan dan persediaan pada PT. Megahputra Sejahtera, yakni penelitian yang dilakukan oleh Ariska, dkk yang meneliti tentang “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan pada *Home Industry Herman*”. Metodologi penelitian ini menggunakan sampel pada *Home Industry Herman*. Jenis Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Sedangkan teknik pengumpulan data adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dari hasil penelitian dilihat dalam prosedur pembelian pada Home Industry Herman sangat rentan terjadi kecurangan karena tidak ada pemisahan antara bagian pembelian dan bagian penerimaan, serta tidak ada bagian utang usaha, system voucher utang dan buku besar. Sedangkan dari prosedur penjualan tunai yang dimiliki oleh Home Industry Herman sangat lemah sehingga rentan terjadi kecurangan. Home Industry Herman tidak memisahkan antara bagian administrasi dan bagian kasir. Seharusnya pada bagian tersebut harus dipisahkan dan uang kas yang diterima harus disetorkan ke Bank.

Penelitian yang dilakukan oleh Yonathan Danusaputra (2007) dengan judul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan (studi kasus PT. Astra Internasional-Daihatsu). Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang

diterapkan sudah cukup baik, karena didukung oleh sistem informasi akuntansi yang sudah terkomputerisasi dan bersifat online. Sedangkan pengendalian intern yang dimiliki juga sudah cukup baik dan memadai, yaitu mencakup unsur-unsur lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, aktivitas pengendalian, komunikasi dan informasi serta pemantauan.

Penelitian yang dilakukan oleh Baramuli dan Pangemanan (2015) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Yamaha Bima Motor Toli-toli”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan, system administrasi dealer telah diubah dari system manual menjadi terkomputerisasi yang menghasilkan output yang berguna bagi setiap pengguna informasi tersebut. Hal tersebut dibuktikan dengan semua komponen yang dibutuhkan untuk menunjang suatu system berlaku telah dimiliki oleh Yamaha Bima Motor dan adanya unsure pengendalian internal.

Penelitian yang dilakukan oleh Feto Daan Yos (2010) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Gendish Mitra Kinarya”. Hasil penelitian menunjukkan adanya beberapa kelemahan dan kebaikan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Gendish Mitra Kinarya dan jika dilihat dari pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan sudah memadai. Perusahaan sudah menerapkan sistem pengendalian intern yang dipakai oleh sebagian banyak perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Maxi Ma'roep (2009) dengan judul "Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Indomobil Surabaya)". Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam aktivitasnya, perusahaan telah melakukan hal-hal yang dapat mendukung aktivitas penjualan yang dilakukan, yaitu dengan fungsi penjualan terpisah dari bagian akuntansi dan tidak terdapat transaksi yang dilaksanakan secara lengkap oleh hanya satu fungsi saja. Dalam pelaksanaannya, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada perusahaan telah menunjukkan kurangnya pembagian tugas dan wewenang yang memadai yang mengakibatkan kurang adanya internal check didalam unit organisasi dan menyebabkan data akuntansi yang dihasilkan tidak dapat dipercaya atas kebenarannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Hendarti, dkk (2008) dengan judul "Analisis dan Perancangan System Informasi Akuntansi Penjualan dan Persediaan pada PT. International Valas". Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pada system berjalan prosedur penjualan dan pencatatan persediaan kurang akurat, up-to-date, dan tidak tepat waktu karena pencatatan penjualan dan persediaan dilakukan pada akhir hari berdasarkan nota penjualan, lambatnya pembuatan laporan penjualan dan persediaan, prosedur yang berjalan masih kurang teratur dan terdapat system pengendalian yang masih lemah.

Penelitian yang dilakukan oleh Alianto (2011) dengan judul "Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan, Persediaan, dan Pembelian pada PT. XYZ". Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa proses bisnis yang berjalan pada

perusahaan XYZ masih belum efektif karena masih dilakukan secara manual. dari hasil wawancara telah diidentifikasi beberapa masalah yaitu sulit mencari data penjualan, pemilik sulit mengetahui informasi mengenai barang-barang yang dibeli konsumen, dan masih banyak lagi.

Penelitian yang dilakukan oleh Husni, dkk (2010) dengan judul “Evaluasi Pengendalian Sistem Informasi Penjualan pada PT. XYZ”. hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian system informasi penjualan pada PT. XYZ masih perlu dilakukan peningkatan terutama dalam hal peng-upgrade-an system dan perekrutan divisi TI untuk mengawasi system aplikasi, untuk menghindari terjadinya resiko-resiko yang potensial yang akan mempengaruhi tujuan pencapaian perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Noerlina dan Ratna (2006) dengan judul “Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Piutang Dagang (Studi Kasus PT. Saag Utama)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Saag Utama masih memiliki beberapa kelemahan, yaitu system pencatatan transaksi penjualan dan piutang dagang yang dijalankan masih belum efisien. Hal ini terdapat pada masalah system pengendalian internal perusahaan yang belum efektif. Dengan diterapkannya sistem pengendalian intern yang baik maka dapat membantu manajemen mengendalikan transaksi penjualan dan piutang usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Indrajani dan Wily (2007) dengan judul “Analisis dan Perancangan system Penjualan Berbasis Web pada PT. Sarang Imitasi”. dari Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil dan system penjualan

PT. Sarang Imitasi masih kurang efektif dan efisien. Hal ini terdapat pada system *computerized* yang masih terbatas dalam *office automation* untuk mendukung pemrosesan dat, transaksi, operasi bisnis dan belum memanfaatkan teknologi internet. Oleh karena itu Dengan mengaplikasikakn penjualan berbasis web, PT. Sarang Imitasi dapat melakukan promosi/pengenalan produk-produk yang ada secara efektif dan efisien, dan dapat memudahkan pelanggan memperoleh informasi yang lebih jelas dan akurat.

Tabel 2.1

TINJAUAN EMPIRIS

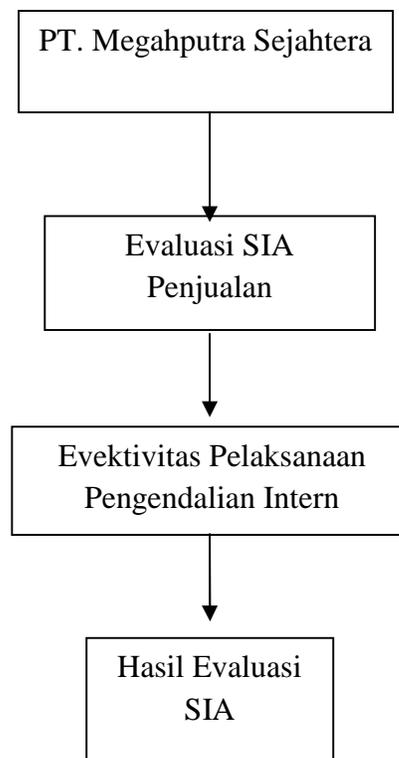
No	Peneliti/Tahun	Judul	Metode penelitian	Hasil
1.	Ariska, dkk	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan pada <i>Home Industry Herman</i>	Deskriptif kualitatif, observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Dilihat dari prosedur penjualan tunai yang dimiliki oleh Home Industry Herman sangat lemah Home Industry Herman tidak memisahkan antara bagian administrasi dan bagian kasir.
2.	Yonathan Danusaputra (2007)	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Astra Internasional Daihatsu	Observasi dan wawancara.	hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi yang diterapkan sudah cukup baik karena sudah didukung oleh sistem informasi akuntansi yang sudah terkomputerisasi dan bersifat online. Sedangkan pengendalian intern yang dimiliki sudah cukup baik dan memadai.
3.	Baramuli dan Pangemanan (2015)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Yamaha Bima Motor Toli-toli	kualitatif deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan, system administrasi dealer telah diubah dari system manual menjadi terkomputerisasi yang menghasilkan output yang berguna bagi setiap pengguna informasi

				tersebut.
4.	Feto Daan Yos (2010)	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Gendish Mitra Kinarya	eksploratoris, dan metode deskriptif.	hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya beberapa kelemahan dan kebaikan dalam sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Gendish Mitra Kinarya dan jika dilihat dari pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan sudah memadai. Perusahaan sudah menerapkan sistem pengendalian intern yang dipakai oleh sebagian banyak perusahaan.
5.	Maxi Ma'roep (2009)	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Indomobil Surabaya	wawancara personel, peninjauan, analisis system, dan desain system.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam aktivitasnya, perusahaan telah melakukan hal-hal yang dapat dapat mendukung aktivitas penjualan yang dilakukan, yaitu dengan fungsi penjualan terpisah dari bagian akuntansi dan tidak terdapat transaksi yang dilaksanakan secara lengkap oleh hanya satu fungsi saja.
6.	Hendarti, dkk (2008)	Analisis dan Perancangan System Informasi Akuntansi Penjualan dan Persediaan pada PT. International Valas	wawancara dan observasi.	hasil penelitian menunjukkan bahwa pada prosedur penjualan dan pencatatan persediaan kurang akurat, lambatnya pembuatan laporan penjualan dan persediaan, prosedur yang berjalan masih kurang teratur dan terdapat system pengendalian yang masih lemah.
7.	Alianto (2011)	Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan, Persediaan, dan	studi pustaka, analisis, dan perancangan system informasi	hasil penelitian menunjukkan bahwa proses bisnis yang berjalan pada perusahaan XYZ masih belum efektif karena masih dilakukan

		Pembelian pada PT. XYZ	akuntansi.	secara manual.
8.	Husni, dkk (2010)	Evaluasi Pengendalian Sistem Informasi Penjualan pada PT. XYZ	studi kepustakaan dan penelitian lapangan, meliputi wawancara, observasi, dan kuesioner.	hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian system informasi penjualan pada PT. XYZ masih perlu dilakukan peningkatan terutama dalam hal peng-upgrade-an system dan perekrutan divisi TI untuk mengawasi system aplikasi, untuk menghindari terjadinya resiko-resiko yang potensial.
9.	Noerlina dan Ratna (2006)	Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Piutang Dagang (Studi Kasus PT. Saag Utama)	wawancara dan observasi.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Saag Utama masih memiliki beberapa kelemahan, yaitu system pencatatan transaksi penjualan dan piutang dagang yang dijalankan masih belum efisien. Hal ini terdapat pada masalah system pengendalian internal perusahaan yang belum efektif.
10.	Indrajani dan Wily (2007)	Analisis dan Perancangan system Penjualan Berbasis Web pada PT. Sarang Imitasi	kualitatif deskriptif dan wawancara.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil dan system penjualan PT. Sarang Imitasi masih kurang efektif dan efisien. Hal ini terdapat pada system <i>computerized</i> .

C. Kerangka Konsep

Sekaran (2009) mengemukakan bahwa kerangka teoritis adalah model konseptual yang berkaitan dengan bagaimana seseorang menyusun teori atau menghubungkan secara logis beberapa faktor yang dianggap penting untuk masalah.



Gambar 2.3

KERANGKA KONSEP

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Megahputra Sejahtera yang terletak di Jl. A.P. Pettarani No. 114. Pelaksanaan penelitian akan dilaksanakan selama 2 bulan yang akan dimulai pada bulan Januari-Maret 2018.

B. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Jenis data
 - a. Data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka berupa anggaran proyek dan realisasinya.
 - b. Data kualitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk informasi baik lisan maupun tulisan.
2. Sumber data
 - a. Data primer, yaitu data yang diperoleh melalui pengamatan serta wawancara secara langsung pada PT. Megahputra Sejahtera Cabang Pettarani.
 - b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen serta sumber-sumber lainnya yang ada hubungannya dengan penelitian ini, berupa informasi mengenai penjualan dan efektivitas pengendalian intern penjualan PT. Megahputra Sejahtera

C. Teknik pengumpulan data

Dalam melakukan penelitian prosedur pengumpulan data pada peneliti ini menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Dimana pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung pada objek dan subjek yang diteliti, dan data yang dikumpulkan berupa catatan tertulis tentang berbagai kegiatan.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan, pimpinan dan karyawan yang bersangkutan dengan penjualan dan efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan. Sampel dalam penelitian ini adalah data penjualan dan persediaan di PT. Megahputra Sejahtera.

E. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Metode analisis kualitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk informasi baik lisan maupun tulisan, berupa penjelasan dari pimpinan dan staff mengenai operasi perusahaan.

F. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah aspek penelitian yang memberikan informasi tentang bagaimana cara mengukur variabel. Sedangkan variable yang digunakan adalah melalui evaluasi.

1. Evaluasi adalah suatu proses dalam menyediakan informasi untuk mengetahui sejauh mana kegiatan tersebut telah dicapai. Evaluasi mengukur suatu pekerjaan atau hal-hal yang kita lakukan, evaluasi

sangat berguna atau bermanfaat karena kita dapat mengetahui tingkatan pekerjaan kita dan juga sebagai penilaian terhadap apa yang kita kerjakan..

2. Sistem Informasi Akuntansi adalah sekumpulan elemen-elemen, prosedur-prosedur, dan catatan-catatan yang digunakan dalam memproses suatu data keuangan yang kemudian menghasilkan informasi berupa laporan keuangan yang berguna bagi berbagai macam pihak yang berkepentingan.
3. Penjualan merupakan aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan, karena dengan adanya penjualan dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Menurut Mulyadi (2001:204), kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai.
4. Sistem Pengendalian Intern. Menurut Mulyadi (2001) "sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen."

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

Perusahaan Megahputra Sejahtera adalah merupakan suatu perusahaan swasta yang berbentuk badan hukum “ Perseroan Terbatas (PT)”. Disamping bergerak dibidang industri pengolahan hasil-hasil pangan (pabrik mie) dan terdaftar sebagai anggota Asosiasi Eksportir Kopi, perusahaan yang berkantor pusat di jalan Gunung Latimojong no. 131 ini juga bergerak di bidang otomotif, yaitu sebagai main dealer atas kendaraan roda empat merk Suzuki untuk wilayah pemasaran Sulawesi Selatan dan Tenggara.

Pada awal berdirinya di tahun 1971, perusahaan ini bernama “ UD. Megah Motor” dengan kegiatan usaha saat itu hanya melayani jasa perbaikan kendaraan (perbengkelan). Pada perkembangannya, atas inisiatif penilik perusahaan ini berkembang menjadi usaha jual-beli mobil bekas.

Dari pengalaman menenai usaha jual-beli mobil usaha dan jasa perbengkelan ini maka tahun 1976, UD.Megah Motor resmi diangkat oleh PT. Indo Mobil Niaga Internasional (Agen tunggal pemegang merk Suzuki di Indonesia) sebagai main dealer kendaraan roda empat Suzuki untuk wilayah Sulawesi Selatan dan Tenggara.

Lebih lanjut tentang pengalaman pasang surut kegiatan usaha yang dilakukan UD. Megah Motor, pada tahun 1988 UD. Megah Motor berubah bentuk badan hukum menjadi CV. UD. I Megah Motor menjadi PT.

Megahputra Sejahtera dan hingga kini seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, maka PT Megahputra Sejahtera semakin mengembangkan tingkat penjualan mobil dengan melakukan penjualan berbagai jenis / type mobil Suzuki dengan maksud memenuhi kebutuhan pasar.

Seiring perkembangannya pula, PT. Megahputra Sejahtera memiliki perwakilan di Jakarta dan membawahi beberapa dealer yang tersebar di wilayah Sulawesi Selatan dan Tenggara, yaitu (1) Maros; (2) Gowa; (3) Pare-pare; (4) Sengkang; (5) Palopo; (6) Bone; (7) Buton; (8) Kendari.

B. Visi dan Misi PT Megahputra Sejahtera

1. Visi

- a. Menjadi perusahaan distributor mobil, produk dan jasa pendukungnya yang memiliki jaringan pemasaran Terbesar di Indonesia.
- b. Menjadi perusahaan yang Terpercaya, meliputi sumber daya manusia yang handal, sistem pengelolaan keuangan yang solid, dan infrastruktur yang tepat guna.

2. Misi

- a. Melakukan terobosan dan analisa untuk pengembangan bisnis dengan membentuk jaringan-jaringan (Penjualan, Perawatan, dan Suku Cadang) baru diseluruh indonesia.
- b. Memastikan terjadinya pertumbuhan penjualan dan pangsa pasar disetiap wilayah operasional.

- c. Melakukan strategi bisnis perusahaan yang didukung oleh strategi kebijakan yang optimal.
- d. Mengembangkan dan menempatkan karyawan sesuai dengan tuntutan kompetisi jabatan sehingga karyawan memiliki kapasitas serta dapat menjalankan tugas-tugas dan tanggung jawabnya dengan baik.
- e. Menerapkan Standar Operasional yang tepat guna, sebagai landasan kerja untuk menghasilkan kinerja yang optimal.
- f. Mengembangkan sistem infrastruktur, informasi teknologi serta sumber daya fisik yang tepat guna dan terintegrasi dengan departemen terkait, sesuai standar yang berlaku.
- g. Melakukan audit internal kontrol secara periodik dan objektif.

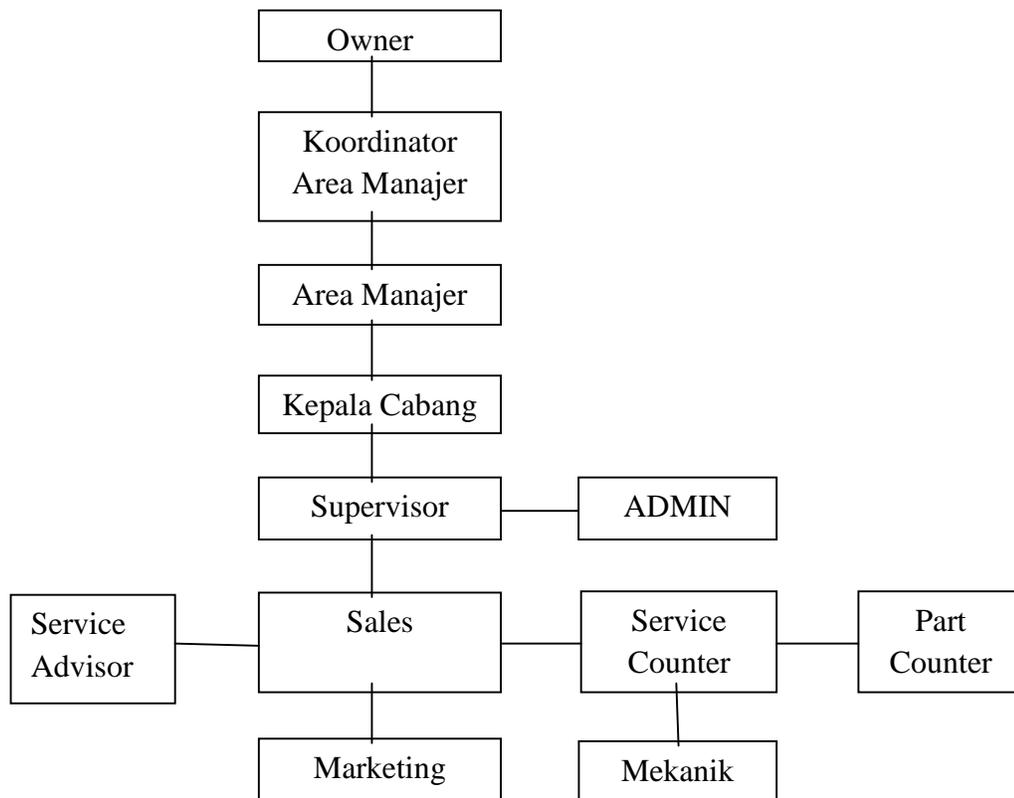
C. Tujuan Perusahaan

1. Ingin meningkatkan penjualan.
2. Menjadi perusahaan main dealer ternama dan terpercaya di Indonesia.
3. Menjadikan perusahaan sebagai suatu organisasi yang bermanfaat secara ekonomis dan sosial.
4. Menciptakan sumber daya manusia yang handal dan bertanggung jawab.

D. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas

1. Struktur Organisasi PT. Megahputra Sejahtera

Dalam hal ini struktur organisasi perusahaan adalah menggunakan tipe garis dan staff. Struktur organisasi dapat dilihat pada gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi.



Gambar 4.1

BAGAN STRUKTUR ORGANISASI

2. Pembagian Tugas

Berdasarkan struktur organisasi diatas, maka uraian tugas masing-masing jabatan dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Owner

- 1) menetapkan tujuan perusahaan.
- 2) Mengatur keuangan serta kebijakan perusahaan.
- 3) Mengkordinasikan setiap kebijakan perusahaan kepada koordinator Area Manajer.

b. Koordinator Area Manajer

- 1) Bertanggung jawab atas setiap kegiatan operasi perusahaan.
- 2) Bekerjasama dengan para manajer area dalam menentukan kebijakan umum dalam bentuk rencana jangka pendek maupun jangka panjang.
- 3) Mempertimbangkan dan menetapkan anggaran atau budget tiap area serta mengawasi realisasinya.
- 4) Meningkatkan efisiensi kerja dan produktivitas, mengendalikan lingkungan kerja dan melakukan pembinaan terhadap bawahan.

c. Area Manajer

- 1) Merencanakan, mengatur, mengkoordinasikan, dan mengawasi pelaksanaan penjualan agar mencapai target yang ditetapkan.
- 2) Mendapatkan laporan dari tiap bagian yang dibawahinya.
- 3) Menentukan cara pemasaran yang paling efektif.

d. Kepala Cabang

- 1) Mengkoordinasi seluruh staff yang ada dicabang tersebut
- 2) Mencapai target yang diberikan oleh manajer area.
- 3) Mengawasi seluruh kegiatan dicabang tersebut.

e. Supervisor

- 1) Mengusahakan agar pemenuhan order dari pelanggan dapat dilaksanakan tepat pada waktunya baik jenis barang, maupun kuantitas dan kualitas barang.
- 2) Mencapai target yang diberikan oleh kepala cabang.

f. Bagian Administrasi

- 1) Memberikan usulan atau informasi kepada atasan yang berkaitan dengan masalah keuangan.
- 2) Merencanakan sistem dan prosedur keuangan serta akuntansi dan mengajukannya kepada atasan.
- 3) Mengawasi semua transaksi keuangan dan pencatatan akuntansi agar sesuai dengan prosedur yang ditetapkan.
- 4) Bertanggung jawab mengenai pengadaan stock barang yang dalam hal ini yaitu kendaraan roda empat dan spare part.

g. Sales

- 1) Menjual barang.
- 2) Menindaklanjuti atau memproses laporan order pembelian dari marketing.

h. Marketing

- 1) Menentukan cara pemasaran yang paling efektif agar informasi baik produk maupun promo yang sedang diterapkan dapat tersampaikan dengan baik ke pembeli.
- 2) Mencari pembeli dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan untuk mempertahankan dan memperluas pasar.

i. Service Advisor

- 1) Menerima keluhan dari pelanggan mengenai kondisi kendaraannya.
- 2) Memberikan informasi pada mekanik untuk diperbaiki.

j. Service Counter

- 1) Mencatat data pelanggan.
- 2) Memberikan informasi kepada pelanggan tanggal jatuh tempo service mobil.
- 3) Memberikan informasi kepada pelanggan mengenai pelaksanaan dan aturan dalam service mobil.

k. Part Counter dan Mekanik

- 1) Menyediakan dan menyimpan kebutuhan *spare part* atau suku cadang untuk mesin yang dipergunakan oleh perusahaan.
- 2) Memperbaiki kendaraan sesuai dengan keluhan pelanggan.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Megahputra Sejahtera

Pada umumnya perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi yang berbeda satu sama lain sesuai dengan kebutuhan dan aktivitas perusahaan. PT. Megahputra Sejahtera memerlukan berbagai informasi yang berkaitan dengan aktivitas penjualan. Informasi-informasi tersebut dapat dikelola dalam suatu sistem informasi akuntansi yang baik. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Megahputra Sejahtera dapat menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan. Hal tersebut dibuktikan dengan kualitas informasi yang dihasilkan sistem informasi akuntansi penjualan, sebagai berikut :

a. Relevan (*Relevance*)

Informasi yang dihasilkan berkaitan dengan aktivitas penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera telah memberikan laporan yang jelas dan cukup mengenai kebutuhan bagian penjualan, dan dapat digunakan oleh semua bagian yang menggunakan laporan dari aktivitas penjualan tersebut.

b. Akurat (*Accuracy*)

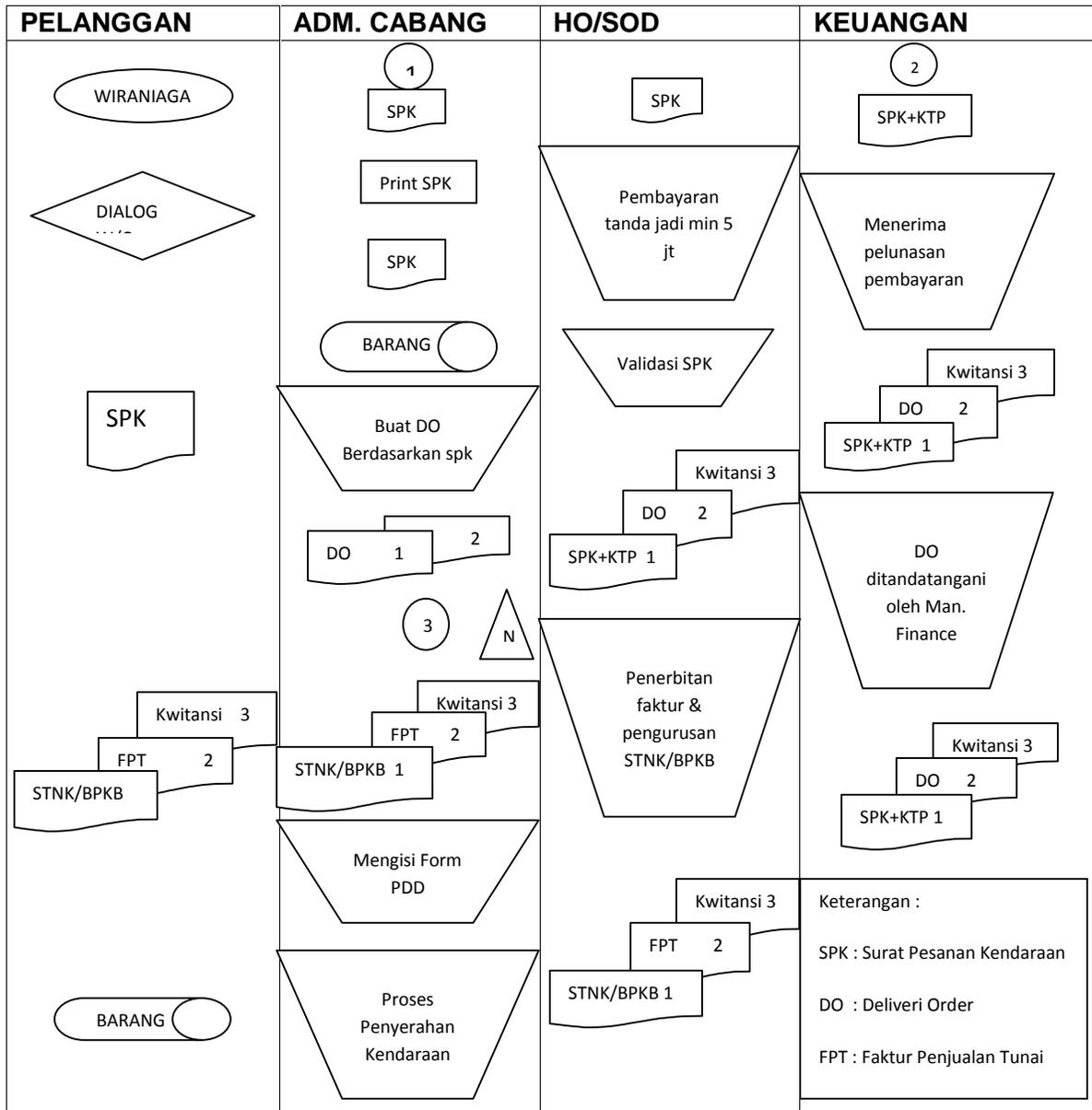
Informasi yang dihasilkan bebas dari kesalahan, dan tidak biasa. Informasi tersebut jelas mencerminkan aktivitas yang terjadi dalam proses penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera.

c. Tepat Waktu (*Timelines*)

Informasi yang diterima baik mengenai perubahan sistem dan prosedur penjualan maupun perubahan wewenang yang berkaitan dengan aktivitas penjualan diterima tepat waktu oleh seluruh bagian.

Berikut adalah Flow Chart Penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera :

Flow chart penjualan



B. Pengendalian Intern Penjualan PT. Megahputra Sejahtera

Setiap perusahaan harus memiliki pengendalian intern yang baik dalam setiap kegiatan operasinya. Pengendalian intern ini diperlukan dalam upaya untuk mengamankan harta perusahaan dari praktek kecurangan, meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan, keandalan dalam data akuntansi. Demikian juga dengan PT. Megahputra Sejahtera telah memiliki pengendalian intern penjualan yang efektif. Hal tersebut ditunjukkan dengan telah dilaksanakannya seluruh unsur-unsur pokok sistem pengendalian intern dalam aktivitas operasional perusahaan.

Unsur-unsur pokok pengendalian intern pada PT. Megahputra Sejahtera, sebagai berikut :

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas

Pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Dalam melaksanakan aktivitasnya, PT. Megahputra Sejahtera telah membentuk fungsi-fungsi operasional perusahaan dan fungsi penyimpanan terpisah dengan fungsi akuntansi. Hal ini dilakukan agar catatan akuntansi yang diselenggarakan dapat mencerminkan transaksi yang sesungguhnya yang dilaksanakan oleh unit organisasi yang memegang fungsi operasi (bagian penjualan) dan fungsi penyimpanan (bagian gudang),

sehingga data akuntansi yang dihasilkan dapat dipercaya kebenarannya, dan kekayaan organisasi terjamin keamanannya. Fungsi-fungsi yang terlibat dalam aktivitas penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera sebagai berikut :

1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada pada surat oeder tersebut, seperti tipe kendaraan dan kendaraan lainnya, mengisi faktur penjualan, menentukan tanggal pengiriman, mengeluarkan surat perintah pengiriman barang beserta surat jalan kepada bagian gudang. Bagian ini dipegang oleh bagian penerima order penjualan.

2) Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan. Fungsi ini bekerjasama oleh BAF (*Bussan Auto Finance*)

3) Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli. Fungsi ini dipegang oleh bagian gudang.

4) Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang kepada pembeli. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang. Fungsi ini dipegang oleh bagian gudang.

5) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk melakukan penagihan kepada pembeli yang melakukan pembelian secara kredit, menyiapkan dokumen penagihan, dan memeriksa kelengkapan bukti pendukung. Fungsi ini dipegang oleh bagian administrasi penjualan.

6) Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat transaksi penjualan, mencatat penerimaan kas dari pembeli dan mencatat penerimaan yang timbul dari transaksi penjualan kredit kedalam kartu piutang, membuat jurnal penjualan kas serta laporan penjualan. Fungsi ini dipegang oleh bagian akuntansi.

b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.

1) Prosedur Order Penjualan

Prosedur order penjualan baik tunai maupun kredit digunakan untuk melayani pembeli yang akan membeli barang. Prosedur ini

dilaksanakan oleh bagian penjualan dengan mengisi surat pemesanan kendaraan dengan informasi antara lain nomor, tanggal pembelian, nama cabang, nama, alamat, no. Hp, dan no. ID pembeli, cara pembayaran, type dan spesifikasi kendaraan, promo, ketentuan perusahaan, tanda tangan customer, sales, admin, spv/ka. Cabang.

Surat pemesanan kendaraan ini dibuat oleh bagian penjualan sebanyak 3 rangkap, yaitu :

- a) Lembar pertama diserahkan kepada pembeli jika transaksi tunai, dan diserahkan kepada pihak *leasing* jika transaksi kredit.
- b) Lembar kedua diserahkan pada bagian Adm penjualan.
- c) Lembar ketiga digunakan sebagai arsip bagian keuangan.

Setelah membuat surat pemesanan kendaraan, bagian penjualan menginput data dari surat pemesanan kendaraan kendaraan kedalam sistem SAP yang sudah terhubung secara online ke ATPM untuk dibuatkan faktur kendaraan bermobil.

Faktur kendaraan roda empat dibuat 5 rangkap, yaitu :

- a) Lembar pertama untuk proses pembuatan BPKB,
- b) Lembar kedua untuk proses pembuatan STNK,
- c) Lembar ketiga diserahkan pada pembeli/pemilik kendaraan,
- d) Lembar keempat untuk ATPM/Importir
- e) Lembar kelima untuk dealer atau cabang Suzuki Pettarani

2) Prosedur Penerimaan Kas

Melayani pembeli yang membayar harga barang sesuai yang tercantum dalam surat pemesanan kendaraan. Prosedur ini dilakukan oleh bagian Adm Penjualan, Adm penjualan menerima surat order penjualan lembar ke-1 dan uang tunai dari pembeli. Setelah uang diterima sesuai dengan jumlah yang tercantum dalam surat pemesanan kendaraan, kemudian bagian Adm penjualan memberikan kwitansi kepada customer sebagai bukti pembayaran.

Kwitansi dibuat 3 rangkap, yaitu :

- a) Lembar pertama diserahkan kepada pembeli,
- b) Lembar kedua digunakan sebagai arsip oleh bagian Administrasi,
- c) Lembar ketiga digunakan sebagai arsip oleh bagian akuntansi.

3) Prosedur Penyerahan Barang

Penyerahan barang kepada pembeli yang telah melakukan pembayaran ke bagian Adm Penjualan. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian pengiriman dengan membawa surat jalan. Bagian pengiriman meminta tanda tangan penerima barang sebagai bukti bahwa barang (kendaraan) sudah diterima oleh customer tanpa komplain.

Surat jalan dibuat 4 rangkap, yaitu

- a) Lembar pertama diserahkan pada bagian pengiriman,

- b) Lembar kedua digunakan sebagai arsip oleh bagian administrasi,
- c) Lembar ketiga digunakan sebagai arsip oleh bagian akuntansi,
- d) Lembar keempat diserahkan pada pembeli.

4) Prosedur Pencatatan Penjualan

Mencatat transaksi penjualan kedalam buku jurnal penjualan. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian akuntansi dengan cara mencatat faktur penjualan yang diterima dari bagian Adm penjualan kedalam buku jurnal penjualan. Catatan yang digunakan oleh PT. Megahputra Sejahtera didalam aktivitasnya yaitu jurnal penjualan yang pencatatannya dilakukan oleh bagian akuntansi untuk mencatat setiap transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit. Jurnal penerimaan kas diselenggarakan oleh bagian administrasi untuk mencatat setiap penerimaan kas.

5) Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai

Mencatat transaksi penerimaan kas kedalam buku jurnal penerimaan kas. Prosedur dilakukan oleh bagian akuntansi dengan cara mencatat bukti setor yang diterima dari bagian Adm penjualan kedalam buku jurnal penerimaan kas.

c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi

Dalam menciptakan praktik yang sehat PT. Megahputra Sejahtera sudah menerapkan formulir bernomor urut tercetak yang

pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang. Formulir-formulir yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan adalah formulir yang sesuai dengan prinsip-prinsip rancangan suatu formulir memuat nomor urut tercetak, tanggal penjualan, nama dan alamat pembeli, jumlah dan jenis barang yang dijual, harga jual per satuan dan total harga jual, tanda tangan otorisasi. Hal ini dapat dilihat pada formulir-formulir seperti faktur penjualan, bukti kas keluar, dan kwitansi. Formulir-formulir ini digunakan oleh perusahaan untuk mencatat transaksi yang terjadi berkaitan dengan aktivitas penjualan.

Laporan yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Megahputra Sejahtera adalah laporan penjualan yang dibuat oleh bagian akuntansi yang disusun berdasarkan kelompok jenis barang yang dijual. Data dalam perusahaan ini dapat diketahui dari jumlah penjualan tunai maupun kredit secara terpisah. Hal ini bertujuan untuk menghasilkan informasi yang dapat dipercaya.

d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya

Karyawan yang jujur dan ahli dalam bidang yang menjadi tanggung jawabnya akan dapat melaksanakan tanggung jawab dan pekerjaannya dengan efisien dan efektif. Untuk itu PT. Megahputra Sejahtera selalu mencari sumber daya manusia terbaik yang *kreatif, inovatif, kompetitif dan siap bergabung dalam pencapaian tujuan tersebut*. Dalam pengelolaan SDM. PT. Megahputra Sejahtera

memiliki sistem manajemen pengelolaan SDM yang profesional dengan prinsip Internally Fair dan Externally Competitive disertai dengan pengembangan SDM melalui program-program pelatihan dan pengembangan lainnya serta jenjang karir yang jelas seiring dengan berkembangnya bisnis kendaraan roda empat yang semakin meningkat. Setiap orang di Megahputra Sejahtera dihargai sesuai dengan prestasi dan potensinya.

C. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang diterapkan PT. Megahputra Sejahtera

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Megahputra Sejahtera dapat menunjang efektifitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan. Hal tersebut tercermin dari sistem informasi akuntansi penjualan yang dimiliki PT. Megahputra Sejahtera mampu meningkatkan efektivitas pelaksanaan pengendalian intern dengan menghasilkan informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu sehingga informasi tersebut dapat bermanfaat bagi manajemen sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan. Selain itu, dapat dilihat dari PT. Megahputra Sejahtera yang sudah memiliki pengendalian intern yang baik, yang tercermin dari tercapainya tiga golongan tujuan dari pengendalian intern yaitu :

- a. Efektifitas dan efisiensi operasi,
- b. Keandalan dan keakuratan data akuntansi,
- c. Kepatuhan terhadap peraturan dan hukum yang berlaku.

Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan PT. Megahputra Sejahtera saat ini telah memberi keuntungan diantaranya adalah mendorong ketertarikan konsumen untuk membeli kendaraan pada PT. Megahputra Sejahtera, hal ini dikarenakan proses kegiatan penjualannya dapat berjalan dengan cepat dan tanpa berbelit-belit. Semakin banyak konsumen yang tertarik untuk membeli unit kendaraan maka akan mendorong peningkatan jumlah volume penjual yang pada akhirnya akan meningkatkan laba atau *profit*. Keuntungan yang kedua yaitu membantu PT. Megahputra Sejahtera dalam mengatasi resiko piutang tak tertagih. Hal ini dikarenakan dalam melakukan penjualan kreditnya, PT. Megahputra Sejahtera bekerjasama dengan pihak BAF, sehingga yang menanggung setiap resiko kredit macet adalah pihak BAF.

D. Deskripsi Hasil Penelitian

Deskripsi hasil penelitian merupakan analisa terhadap tanggapan atau jawaban responden terhadap pertanyaan yang diajukan mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan. Hasil deskripsi tanggapan responden adalah sebagai berikut :

**Taggapan Responden Mengenai Peranan Sistem Informasi Akuntansi
Penjualan**

Tabel 5.1

HASIL WAWANCARA DENGAN RESPONDEN

No.	Item Pertanyaan	STS Jml (%)	TS Jml (%)	N Jml (%)	S Jml (%)	SS Jml (%)
1	Sistem memberikan informasi yang anda butuhkan secara tepat	-	-	-	12 (60)	8 (40)
2	Sistem memberikan laporan yang jelas tentang apa yang anda perlukan	-	-	-	18 (90)	2 (10)
3	Sistem memberikan informasi yang mutakhir (up-to-date)	-	-	5 (30)	10 (50)	4 (20)
4	Anda memperoleh informasi yang anda butuhkan tepat waktu	-	-	7 (35)	11 (55)	2(10)
5	Anda puas dengan keakuratan sistem	-	-	8 (40)	10 (50)	2(10)

Sumber : Data Primer yang diolah

Berdasarkan pertanyaan nomor 1 diatas tentang ketepatan informasi yang dihasilkan oleh sistem, dapat diketahui bahwa hasil tanggapan responden memperlihatkan sebanyak 60% menyatakan setuju dan 40% menyatakan sangat setuju. Dari hasil yang didapat memperlihatkan bahwa 100% responden mampu mendapatkan manfaat positif atas informasi yang dihasilkan oleh sistem.

Berdasarkan pertanyaan nomor 2 diatas tentang kejelasan laporan yang dihasilkan oleh sistem sesuai dengan yang diperlukan responden, dapat diketahui bahwa hasil tanggapan responden memperlihatkan sebanyak 90% menyatakan setuju dan 10% menyatakan sangat setuju. Dari hasil yang didapat memperlihatkan bahwa 100% responden sudah mendapatkan laporan yang sesuai dengan yang diperlukan secara jelas.

Berdasarkan pertanyaan nomor 3 diatas tentang penyajian informasi terbaru yang dibutuhkan responden dalam aktivitas penjualan, dapat diketahui bahwa hasil tanggapan responden memperlihatkan sebanyak 50% menyatakan setuju dan 20% menyatakan sangat setuju dan 30% menyatakan netral. Dari hasil yang didapat memperlihatkan bahwa 70% responden sudah mendapatkan informasi terbaru terkait aktivitas penjualan yang dibutuhkan secara tepat waktu, sedangkan sisanya sebesar 30% responden menyatakan bahwa informasi baru yang dihasilkan oleh sistem kurang tepat waktu sehingga belum cukup untuk memenuhi kebutuhannya.

Berdasarkan pertanyaan nomor 4 diatas tentang ketetapan waktu atas informasi yang dihasilkan oleh sistem, dapat diketahui bahwa hasil tanggapan responden memperlihatkan sebanyak 35% menyatakan netral, 55% menyatakan

setuju dan 10% menyatakan sangat setuju. Dari hasil yang didapat memperlihatkan bahwa 65% responden mampu mendapatkan manfaat dari ketetapan waktu atas informasi yang dihasilkan oleh sistem.

Berdasarkan pertanyaan nomor 5 diatas tentang kepuasan responden atas keakuratan informasi yang dihasilkan sistem, dapat diketahui bahwa hasil tanggapan responden memperlihatkan sebanyak 40% menyatakan netral, 50% menyatakan setuju dan 10% menyatakan sangat setuju. Dari hasil yang didapat memperlihatkan bahwa 60% responden sudah mendapatkan kepuasan atas keakuratan informasi yang dihasilkan oleh sistem.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya mengenai evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Megahputra Sejahtera Cabang Pettarani dapat menyajikan informasi yang dibutuhkan manajemen perusahaan dan informasi yang dihasilkan akurat, tepat waktu, dan relevan.
2. Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian intern penjualan telah berjalan efektif, yaitu mencakup unsur pokok pengendalian intern : (a) struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, (b) sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya, (c) praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, (d) karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.
3. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT. Megahputra Sejahtera Cabang Pettarani dapat menunjang efektivitas pengendalian intern penjualan perusahaan. Hal ini dapat diketahui

berdasarkan hasil penelitian pada PT. Megahputra Sejahtera Cabang Pettarani sebagai berikut :

- a. Sistem informasi akuntansi penjualan telah dapat menghasilkan informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu.
- b. Output informasi yang dihasilkan dari sistem informasi akuntansi penjualan dapat bermanfaat bagi manajemen sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan.
- c. Efektivitas pengendalian yang diterapkan mampu memberikan perlindungan terhadap tingkat kesalahan atau kecurangan yang mungkin terjadi dalam aktivitas penjualan perusahaan.

B. SARAN

1. Penelitian selanjutnya sebaiknya bisa memperluas area penelitian agar memperoleh hasil yang lebih optimal.
2. Penelitian selanjutnya sebaiknya mengembangkan topik sistem informasi akuntansi dan menggunakan metode lain dalam menganalisis data penelitian.
3. Bagi perusahaan agar penggunaan sistem informasi penjualan dapat lebih optimal, maka perlu meningkatkan lagi kualitas sistem dan pengendalian terhadap penjualan supaya dapat lebih meningkatkan kinerja perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alianto Hendra. (2011). Analisis dan Perancangan Sstem Informasi Akuntansi Penjualan, Persediaan, dan Pembelian pada PT. XYZ. *E-jurnal Sistem Informasi Universitas Binus. Vol.2, No.1. 532-538*
- Ariska Venke, Rizal Effendi, Cherrya Dhia Wenny. (2009). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pembelian dan Penjualan pada *Home Industry Herman. E-jurnal Akuntansi STIE MDP, Palembang.*
- Baramuli F. dan Pangemanan S.S. (2015). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada Yamaha Bima Motor Toli-toli. *E-jurnal Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado. Vol.3, No.3. 52-62.*
- Bodnar, dan Hopwood. 2006. *Accounting Information System*, Sevent Edition, USA.
- Boynton. 2003. *Modern Auditing*. New York : John Wiley & Sons, Inc.
- Boynton. 2006. *Modern Auditing*. Edisi 7. New York : Wiley & Sons Inc.
- Danusaputra, Yonathan. 2007. *Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dalam Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan (Studi Kasus pada PT. Astra Internasional-Daihatsu Sales Operation)*. Jurnal Ilmiah Ranggading.Vol.7.No.2.
- Diana dan Setiawati, 2011. *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Proses dan Penerapan*. Edisi I. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Effendi, 2012. *Metode Penelitian Survei*, LP3ES, Jakarta.
- Husni Hari Setiabudi, Tan Willy, Ade Anugrah. (2010). Evaluasi Pengendalian Sistem Informasi Penjualan Pada PT. XYZ. *E-jurnal Komputerisasi Akuntansi Universitas Bina Nusantara. Vol.1, No.2. 969-978.*
- Hartono, 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*, Edisi III. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hendarti Henny, Anton, Didi, Mochtar. (2008). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Persediaan. *E-jurnal Komputerisasi Akuntansi Universitas Bina Nusantara. Vol.9 No.1. 88-98*
- Hery, 2012 *Akuntansi Keuangan Menengah I*, Edisi I, Cetakan Pertama, PT. Bumi Aksara, Jakarta.

- Indrajani, Willy. (2007). Analisis dan Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web pada PT. Sarang Imitasi. *E-jurnal Seminar Nasional Teknologi Universitas Bina Nusantara*.
- Krismiaji, 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Kusrini & Andri Koniyo, 2007. *Tuntunan Praktis Membangun Sistem Informasi Akuntansi dengan Visual Basic & Microsoft SQL Server*. Yogyakarta: Andi
- La Midjan, 2001. *Sistem Informasi Akuntansi I*, Bandung: Lembaga Informasi Akuntansi.
- Ma'roep, Maxi. 2009. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Indomobil Surabaya. *Jurnal Ekonomi Bisnis*. Tahun 14. No.3. Nopember 2009.
- Mulyadi, (2001). *Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga : Salemba Empat, Jakarta*.
- Niswonger. 1999. *Prinsip-prinsip Akuntansi 19 Jil. 1. Jakarta : Erlangga*
- Noerlina N. Ratna L.S.S (2006). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Piutang Dagang Studi Kasus PT. Saag Utama. *E-jurnal Komputerisasi Akuntansi Universitas BINUS, Jakarta*. Vol.3 No.1. 13-29
- Romney, 2003. *Sistem Informasi Akuntansi, Jilid I, Edisi Kesembilan, Terjemahan Oleh Deny Arnos Kwary, dan Dewi Fitriyani. Jakarta : Penerbit Salemba Empat*.
- Yos, Feto Daan. 2010. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada PT. Gendish Mitra Kinarya. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*.

RIWAYAT HIDUP



JUMIATI. Dilahirkan pada tanggal 28 Juni 1996 di Desa Sumber Wangi Kabupaten Masamba Provinsi Sulawesi Tengah. Anak keempat dari enam bersaudara yang merupakan anak dari pasangan Husaeni dan Sitti Mina. Penulis memulai dan menyelesaikan pendidikan formal pada tahun 2002-2007 di Sekolah Dasar Negeri Tobadak 01 Kabupaten Mamuju. Setelah tamat dari Sekolah Dasar penulis melanjutkan pendidikan ke SMP Negeri Tobadak 02 Kabupaten Mamuju dan tamat pada tahun 2010. Kemudian setelah tamat penulis melanjutkan pendidikan SMAN 01 Tobadak Kabupaten Mamuju dan tamat pada tahun 2013.

Setelah tamat dari pendidikan Sekolah Menengah Atas pada tahun 2013 penulis melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH) Fakultas Ekonomi dan Bisnis.