

ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI ATAS
PENJUALAN BARANG PADA TOKO BAGONG ELEKTRONIK TEGAL



TUGAS AKHIR

OLEH :
AGUSTIN NOVIANA
NIM. 18031206

PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI
POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA
2021

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul :

ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI ATAS
PENJUALAN BARANG PADA TOKO BAGONG ELEKTRONIK TEGAL

Oleh mahasiswa :

Nama : Agustin Noviana

NIM : 18031206

Telah diperiksa dan dikoreksi dengan baik dan cermat. Karena itu pembimbing menyetujui mahasiswa tersebut untuk menempuh ujian tugas akhir.

Pembimbing I,



Hesti Widiyanti, SE, M.Si
NIPY. 09.008.043

Tegal, 21 Juni 2021

Pembimbing II



Fitri Amaliyah, SE, M.Ak
NIPY. 011.011.092

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul :

ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI ATAS
PENJUALAN BARANG PADA TOKO BAGONG ELEKTRONIK TEGAL

Oleh :

Nama : Agustin Noviana

NIM : 18031206

Program Studi : Akuntansi

Jenjang : Diploma III

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Tegal, 6 Juli 2021

1. Hesti Widianti, SE, M.Si

Ketua Sidang



2. Asrofi Langgeng N., S.Pd, M.Si, CTT

Penguji I



3. Dewi Kartika, SE, M.Ak

Penguji II



Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA

NIPY. 09.011.062

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TA

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis dalam bentuk tugas akhir ini yang berjudul "Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Barang Pada Toko Bagong Elektronik Tegal", beserta isinya adalah benar karya-karya saya sendiri.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan sebagaimana mestinya.

Demikian pernyataan ini untuk dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan dan saya siap menanggung segala resiko/sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya tulis saya ini, atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya ini.

Tegal, 24 Juli 2021

Yang membuat pernyataan ini



Agustin Noviana

NIM : 18031206

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai mahasiswa Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Harapan bersama, yang bertandatangan di bawah ini, saya :

Nama : Agustin Noviana

Kelas : 18031206

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Hak Bebas Royalti No Esklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Barang Pada Toko Bagong Elektronik Tegal.

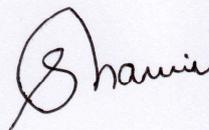
Dengan Hak Bebas Royalti No Esklusif ini Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama berhak menyimpan, mengalih-mediakan/formatkan mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya ke internet atau media lain untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama mencantumkan saya sebagai penulis/pencipta.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Prodi Akuntansi Harapan Bersama, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak cipta dalam karya Ilmiah saya ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebenarnya

Tegal, 24 Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Agustin Noviana

NIM. 18031206

HALAMAN MOTTO

“Tidak ada restu yang lebih baik selain restu dari kedua orang tua. Kedewasan seseorang tidak tergantung dengan usia, kedewasaan seseorang tergantung bagaimana kita bersikap dan berperilaku”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini kupersembahkan untuk :

Orang tuaku yang selalu mendoakan dan mendukungku

Untuk ponakan yang selalu senantiasa mendukung saat keadaan lelah dan letih

Segenap Civitas Akademika Politeknik Tegal

Teman-teman Seprodi DIII Akuntansi

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, hidayah serta karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir dengan judul “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Barang Pada Toko Bagong Elektronik Tegal”

Tugas Akhir ini diajukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan bersama

Penulis menyadari akan keterbatasan dan kemampuan yang dimiliki, dalam penyusunan Tugas Akhir ini banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini saya ingin menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada yang terhormat:

1. Bapak Nizar Suhendra, SE, M.PP, selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama.
2. Ibu Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA selaku Ka.Prodi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.
3. Ibu Hesti Widiyanti, SE, M.Si, sebagai Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Fitri Amaliyah, SE, M.Ak, selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini
5. Bapak Sugiarto, selaku Pimpinan yang telah memberi ijin untuk melakukan penelitian pada Toko Bagong Elektronik.
6. Seluruh karyawan dan karyawan Toko Bagong Elektronik Kota Tegal yang telah memberikan bantuan selama melaksanakan penelitian.
7. Teman-teman di kampus maupun di kantor yang telah memberikan dorongan dan semangat serta semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, turut membantu selesainya Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari sempurna, masih banyak kekurangan dan kelemahan di sana-sini. Oleh karena itu, penulis memohon maaf atas segala kekurangan dan kelemahan yang ada. Akhirnya, penulis sangat berharap Tugas Akhir ini bermanfaat bagi para pembaca serta pemerhati masalah akuntansi pada umumnya.

Tegal, 24 Juli 2021



AGUSTIN NOVIANA

NIM 18031206

ABSTRAK

Agustin Noviana. 2021. *Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Atas Penjualan Barang Pada Toko Bagong Elektronik Tegal*. Program Studi : Diploma III Akuntansi. Politeknik Harapan Bersama. Pembimbing I : Hesti Widiyanti, SE, M.Si; Pembimbing II : Fitri Amaliyah, SE, M.Ak.

Sistem informasi akuntansi adalah mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses untuk mengolah data menjadi suatu informasi keuangan. Sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang sehingga mampu menyediakan informasi mengenai penjualan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan dan tingkat efektifitas pelaksanaan sistem informasi akuntansi terhadap penerapan pengendalian intern dalam penjualan elektronik pada Toko Bagong Elektronik. Teknik data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan studi pustaka. Teknik Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Metode Analisis datanya adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan data. Hasil dari penelitian ini terdapat karyawan yang merangkap dua tugas. Sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan oleh Toko Bagong Elektronik telah dilaksanakan dengan baik dan terkomputerisasi secara efektif dapat menunjang pengendalian intern perusahaan.

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

ABSTRACT

Noviana, Agustin. 2021. *The Analysis Of The Application Of Accounting Information Systems For Sales Of Goods At The Bagong Electronic Store Tegal. Study Program: Accounting Associate Degree. Politeknik Harapan Bersama. Advisor : Hesti Widianti, SE, M.Si; Co-Advisor : Fitri Amaliyah, SE. M.Ak.*

The accounting information system is collecting, recording, storing and processing data to become financial information. Cash sales accounting information system is a system implemented by companies in selling goods so that they are able to provide information about sales. The purpose of this study was to determine the sales accounting information system and the level of effectiveness of the implementation of the accounting information system on the application of internal control in electronic sales at the Bagong Elektronik Store. The data techniques used in this research were observation, interview and literature study. The data analysis technique used in this research is qualitative. The data analysis method is data reduction, data presentation and data retrieval. The results of this study showed there were employees who concurrently have two tasks. The sales accounting information system that has been implemented by the Bagong Electronic Shop has been implemented properly and computerized to effectively support the company's internal control.

Key Words : *Accounting Information System, Internal Control, Sales.*

Daftar Isi

HALAMAAN COVER.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
<i>ABSTRACT</i>	xi
Daftar Isi.....	xii
Daftar Gambar.....	xv
Daftar Tabel	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah.....	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
1.5. Batasan Masalah.....	7
1.6. Kerangka Berpikir	7
1.7. Sistematika Penulisan.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1. Penjualan	12
2.1.1. Pengertian Penjualan.....	12
2.1.2. Jenis – Jenis Penjualan.....	12
2.1.3. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan	13
2.2. Sistem Informasi Akuntansi	16
2.2.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	16
2.2.2. Unsur Pokok Sistem Informasi Akuntansi.....	16

2.2.3.	Komponen Sistem Informasi Akuntansi	18
2.2.4.	Manfaat Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi	19
2.2.5.	Ancaman Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi	19
2.3.	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	21
2.3.1.	Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Tunai	21
2.3.2.	Fungsi Yang Terkait Penjualan Tunai	22
2.3.3.	Dokumen Yang Terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai	22
2.3.4.	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	24
2.3.5.	Fungsi Yang Terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit..	25
2.3.6.	Dokumen Yang Terkait Penjualan Kredit.....	26
2.4.	Pengertian dan Fungsi Sistem Pengendalian Intern	27
2.4.1.	Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	27
2.4.2.	Tujuan Sistem Pengendalian Intern	28
2.5.	Komponen dan Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern.....	29
2.5.1.	Komponen Sistem Pengendalian Intern	29
2.5.2.	Keterbatasan Pengendalian Intern.....	30
2.6.	<i>Data Flow Diagram</i>	31
2.6.1.	Pengertian <i>Data Flow Diagram</i>	31
2.6.2.	Simbol-Simbol <i>Data Flow Diagram</i>	31
2.7.	Penelitian Terdahulu.....	34
BAB III METODE PENELITIAN		40
3.1	Lokasi Penelitian	40
3.2	Waktu Penelitian	40
3.3	Jenis Data	40
3.4	Sumber Data	40
3.5	Teknik Pengumpulan Data	41
3.6	Metode Analisis Data	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		44
4.1.	Gambaran Umum	44

4.2.	Hasil Penelitian.....	45
4.2.1.	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai	45
4.2.2.	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	47
4.2.3.	Pengendalian Intern pada Toko Bagong Eleketronik	52
4.3.	Pembahasan	54
4.3.1.	Konsep Penjualan.....	54
4.3.2.	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Toko Bagong Elektronik.....	54
4.3.3.	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	57
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		62
5.1.	Kesimpulan.....	62
5.2.	Saran	62
DAFTAR PUSTAKA		64
Lampiran		66

Daftar Gambar

Gambar 1.6 Kerangka Berpikir.....	8
Gambar 4.2 Bagan Alir Penjualan Tunai..	47
Gambar 4.2 Bagan Alur Penjualan Kredit....	50
Gambar 4.2 Bagan Alir Penjualan Kredit Bagian Penagihan..	51

Daftar Tabel

Tabel 4.2. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	55
Tabel 4.2. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.....	58

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan merupakan tujuan utama yang ingin diwujudkan bagi setiap perusahaan. Segala aktivitas yang dilakukan untuk mencapainya harus didukung oleh kondisi manajemen yang baik sebagai pengelola. Selain dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi, manajemen juga dibutuhkan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan, sasaran-sasaran, dan kegiatan-kegiatan yang saling bertentangan dari pihak-pihak yang berkepentingan dalam organisasi. Tujuan yang lain dari manajemen yaitu untuk mencapai efisiensi dan efektivitas, yaitu dua konsepsi utama untuk mengukur prestasi kinerja (*performance*) manajemen. Agar semua tujuan tersebut dapat tercapai maka para manajer dituntut untuk memiliki kemampuan untuk menganalisis dan menggunakan data akuntansi.

Dalam hal ini manajemen operasional perusahaan dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Menurut Romney dan Steinbart (2009 : 279)^[1] Pengendalian Intern adalah rencana organisasi dan metode bisnis yang dipergunakan untuk menjaga asset, memberikan informasi yang akurat dan andal, mendorong dan memperbaiki efisiensi jalannya organisasi, serta mendorong kesesuaian dengan kebijakan

yang telah ditetapkan. Efektifitas penjualan dapat tercapai apabila terdapatnya sistem pengendalian intern yang baik dan memadai di dalam perusahaan, sehingga harus diperhatikan unsur-unsur pengendalian internnya. Suatu sistem informasi akuntansi dapat berjalan dengan baik dan lancar apabila tidak ada suatu pengendalian intern di dalam sistem tersebut. Tujuan dari pengendalian tersebut yaitu agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan seperti kesalahan dan kecurangan sehingga hal tersebut bisa teratasi.

Manajemen memerlukan suatu informasi atau perencanaan untuk mendukung pengendalian intern yang baik di perusahaan. Pengendalian intern akan sangat berguna dalam menjaga harta milik perusahaan, memeriksa kebenaran dan ketelitian data akuntansi, meningkatkan efisiensi dalam operasi dan membantu manajer menjaga agar tidak ada penyimpangan. Agar efektifitas pengendalian intern dapat berjalan dengan baik maka dibutuhkan suatu sistem dari sebuah informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan. Pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan atau usaha tersebut. Pengendalian intern perusahaan harus dapat menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya pada penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan yang berdampak

langsung terhadap pelaksanaan sistem informasi akuntansi perusahaan (Hastoni, 2008)^[2]. Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan. Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.

Perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan baik perusahaan kecil maupun yang berskala besar, bertaraf internasional, nasional maupun lokal mampu mengembangkan teknologi informasi, khususnya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Di dalam perusahaan, kegiatan penjualan adalah aktivitas penting untuk keberlangsungan perusahaan. Faktor – faktor yang bisa mempengaruhi tingkat penjualan suatu perusahaan, diantaranya kebutuhan konsumen, persaingan dengan produk pesaing, keadaan ekonomi negara, dan pemasaran produk beserta distribusinya. Dengan demikian, manajemen perusahaan harus dapat membuat suatu sistem yang baik dalam segala aktivitas kegiatan perusahaan yang dikendalikan oleh sebuah pengendalian intern yang ada pada perusahaan tersebut.

Sistem informasi akuntansi dapat membantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan karena informasi ini berisi data keuangan dan

non keuangan dan transaksi-transaksi yang dilakukan oleh perusahaan termasuk di dalamnya penyediaan bukti dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan. Sistem informasi akuntansi juga memberikan penghematan biaya dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen. Untuk memenuhi hal tersebut terdapat beberapa elemen yang merupakan ciri pokok dari suatu sistem pengendalian intern, meliputi struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tepat adanya suatu sistem berwenang dan prosedur pembukuan yang baik, praktik yang sehat harus dijalankan didalam melakukan tugas dan fungsi setiap bagian dalam organisasi serta adanya suatu tingkat kecakapan pegawai yang sesuai dengan tanggung jawabnya.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai yaitu penjualan dengan proses transaksi secara tunai, perusahaan akan segera menerima kas pada jenis penjualan ini sehingga perusahaan akan lebih muda dalam penjualan tunai. Sedangkan penjualan kredit yaitu bisa memunda pembayaran dalam pembelian barang, perusahaan juga memperoleh keuntungan dari penjualan kredit karena pendapatan penjualan kredit lebih besar dibanding penjualan tunai. Penjualan kredit ini lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena proses pembayarannya.

Toko Bagong Elektronik yang berdiri sejak tahun 2003. Toko Bagong Elektronik merupakan usaha dagang dalam bidang elektronik seperti soundsystem, CCTV, kipas. Masalah yang sering timbul pada Toko Bgaong Elektronik adalah kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli konsumen. Kejadian ini dikarenakan kurangnya pengendalian intern yang dilakukan perusahaan, dimana perusahaan sangat memerlukan suatu sistem informasi. Suatu sistem informasi akuntansi penjualan tidak akan dapat berjalan dengan baik dan lancar apabila tidak ada suatu pengendalian intern di dalam sistem tersebut. Pengendalian tersebut dimaksudkan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti kecurangan-kecurangan dan kesalahan yang tidak diinginkan dapat teratasi.

Pencatatan sistem informasi akuntansi yang dilakukan pada Toko Bagong Elektronik masih secara manual berakibat rawan terjadi kecurangan. Kegiatan penjualan hanya dilakukan pada aplikasi SID Retail yang terkadang data terhapus otomatis, maka perlu dilakukan pencatatan terkomputerisasi. Untuk mencegah terjadinya penyimpangan atau kecurangan dalam sistem informasi akuntansi pengendalian intern penjualan pada Toko Bagong Elektronik, maka diterapkan sistem informasi akuntansi pengendalian intern penjualan tunai dan kredit yang memisahkan masing-masing fungsinya. Pemisahan fungsi tersebut bertujuan agar sistem informasi akuntansi datanya dapat terkomputerisasi untuk memudahkan dalam mengontrol dan mengendalikan aktivitas penjualan. Dalam memenuhi kebutuhan informasinya baik untuk kebutuhan pihak eksternal

maupun internal, sistem informasi akuntansi harus didesain sedemikian rupa sehingga dapat memenuhi fungsinya. Suatu sistem informasi akuntansi dalam memenuhi fungsinya harus mempunyai tujuan yang dapat menghasilkan informasi yang berguna, adanya pengendalian intern maka kesalahan yang terjadi dapat segera diketahui.

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Efektifitas Sistem Informasi Akuntansi terhadap Pengendalian Intern Sistem Penjualan pada Toko Bagong Elektronik.”**

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan adalah :

Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian intern pada terhadap penjualan pada Toko Bagong Elektronik Tegal?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan

Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi dan sistem pengendalian intern terhadap penjualan pada Toko Bagong Elektronik tegal.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini yaitu :

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini membuat peneliti mendapatkan wawasan dan ilmu pengetahuan khususnya dibidang penjualan dan menerapkan berbagai teori yang selama ini dipelajari selama perkuliahan berlangsung.

2. Bagi Toko Bagong Elektronik

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan dan informasi tambahan yang dijadikan dasar untuk membuat sistem informasi akuntansi Toko Bagong lebih baik lagi dalam menyajikan informasi akuntansi.

3. Bagi Politeknik Harapan Bersama

Menambah wawasan dan memberikan gambaran bagi peneliti yang lain dalam membuat laporan penelitian.

1.5. Batasan Masalah

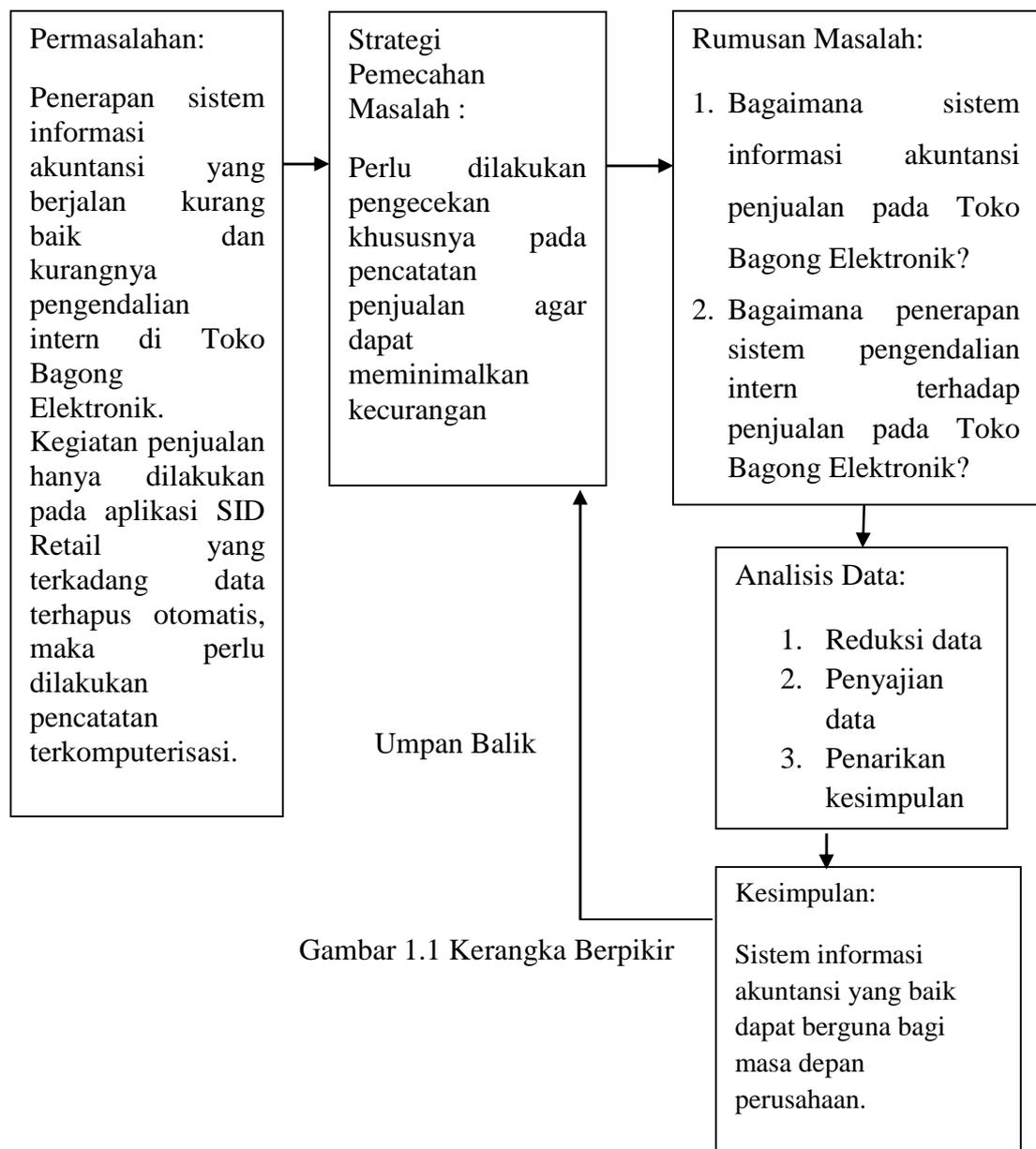
Mengingat luas cakupan sistem informasi akuntansi penjualan dan sistem pengendalian intern yang ada. Maka penelitian ini membatasi masalah pada sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit dan sistem pengendalian intern pada Toko Bagong Elektronik.

1.6. Kerangka Berpikir

Dalam memenuhi kebutuhannya informasi baik untuk kebutuhan pihak eksternal maupun pihak internal, sistem informasi akuntansi harus didesain sedemikian rupa sehingga memenuhi fungsinya. Suatu sistem informasi akuntansi dalam memenuhi fungsinya harus mempunyai tujuan yang dapat menghasilkan informasi yang berguna, terutama dalam menunjang perencanaan dan pengendalian. Sistem informasi akuntansi

pada Toko Bagong Eletronik berjalan kurang baik dan kurangnya pengendalian intern di Toko Bagong Elektronik. Dikarenakan kegiatan penjualan hanya dilakukan pada aplikasi SID Retail yang terkadang data terhapus otomatis, maka perlu dilakukan pencatatan terkomputerisasi. Setiap perusahaan harus berusaha membuat sistem informasi akuntansi yang memiliki pengendalian intern yang lebih baik.

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir penelitian ini sebagai berikut :



Gambar 1.1 Kerangka Berpikir

1.7. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, dibuat sistematika penulisan agar mudah untuk dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Bagian awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA), halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, intisari/abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori-teori tentang pengertian :

- a. Pengertian Efektifitas dan Pengukuran Efektifitas
 - i. Pengertian Efektifitas
 - ii. Fakto-faktor yang mempengaruhi Efektifitas Kerja

- b. Pengertian dan Jenis-jenis penjualan
 - i. Pengertian Penjualan
 - ii. Jenis-jenis penjualan
 - iii. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan
- c. Sistem Informasi Akuntansi
 - i. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi
 - ii. Unsur Pokok Sistem Informasi Akuntansi
 - iii. Komponen Sistem Informasi Akuntansi
 - iv. Manfaat Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi
 - v. Ancaman Sistem Informasi Akuntansi
- d. Sistem Akuntansi Penjualan
 - i. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Tunai
 - ii. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit
- e. Pengertian dan Fungsi Sistem Pengendalian Intern
 - i. Pengertian Sistem Pengendalian Intern
 - ii. Tujuan Sistem Pengendalian Intern
- f. Komponen dan Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern
 - i. Komponen Sistem Pengendalian Intern
 - ii. Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern
- g. Data Flow Diagram
 - i. Pengertian Data Flow Diagram
 - ii. Simbol-Simbol Data Flow Diagram

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian), waktu penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian, dan metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan laporan hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi instansi atau perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian dari Tempat Penelitian, Kartu Konsultasi, Spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penjualan

2.1.1. Pengertian Penjualan

Bisnis akan selalu dikaitkan dengan penjualan dalam setiap transaksi bisnis, penjualan adalah bagian penting. Penjualan bisa menjadi salah satu faktor berkembangnya bisnis menjadi lebih besar. Begitu juga bisnis yang baru merintis seperti UMKM. Menurut Francis Tantri dan Thamrin (2016:3)^[3] Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

Penjualan sudah pasti merupakan bagian dari suatu bisnis. Baik itu penjualan barang maupun jasa. Proses penjualan menjadi salah satu tolak ukur apakah bisnis bisa berjalan lancar atau tidak. Jika penjualan memiliki angka tinggi, berarti pelanggan membutuhkan barang atau jasa yang dijual. Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan tolak ukur evaluasi bisnis, kegiatan promosi untuk memperkenalkan produk yang dijual perusahaan.

2.1.2. Jenis – Jenis Penjualan

Menurut Basu Swasta (2015:11)^[4] ada 5 jenis penjualan :

1. *Trade Selling*

Trade Selling dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengencer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

2. *Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.

3. *Technical Selling*

Yaitu berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

4. *New Businies Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli.

5. *Responsive Selling*

Ialah setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

2.1.3. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

Menurut Basu Swastha (2015:129)^[5] Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan yaitu :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjualan

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya, agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni : jenis dan karakteristik yang ditawarkan, harga produk, syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan purna jual, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah :

- a. Jenis pasarnya,
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasar,
- c. Daya beli,
- d. Frekuensi pembelinya.
- e. Keinginan dan kebutuhannya

3. Modal

Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi,

tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya tidak sekomplek perusahaan-perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5. Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Oleh karena itu perusahaan melakukan paya agar para pembeli tertarik pada produknya.

2.2. Sistem Informasi Akuntansi

2.2.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Pengertian sistem informasi akuntansi menurut Azhar Susanto (2017:80)^[6], Sistem Informasi Akuntansi dapat didefinisikan sebagai kumpulan (integrasi) dari sub-sub sistem/komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan berkerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan. Sedangkan Romney & Steinbart (2018:10)^[7] Sistem Informasi Akuntansi adalah sistem yang dapat mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi para pembuat keputusan.

Dari kedua pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi adalah mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses unuk mengolah data menjadi suatu informasi keuangan.

2.2.2. Unsur Pokok Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Mulyadi (2016:3)^[8] sistem informasi akuntansi memiliki unsur-unsur pokok. Unsur-unsur pokok tersebut yaitu formulir, jurnal, buku besar, buku pembantu, laporan. Berikut penjelasannya :

1. Formulir

Formulir berfungsi untuk merekam terjadinya transaksi. Formulir sering juga dengan istilah dokumentasi karena formulir adalah media yang digunakan untuk merekam (mendokumentasikan) peristiwa yang terjadi didalam unit bisnis. Contoh formulir yaitu faktur penjualan atau pembelian, bukti penerimaan atau pengeluaran kas dan cek.

2. Jurnal

Jurnal yaitu catatan akuntansi yang pertama digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan dan data lainnya. Jurnal dicatat berdasarkan formulir yang merupakan sumber informasi utama dalam sistem akuntansi. Jurnal merupakan tahap utama dalam sistem akuntansi. Jurnal merupakan tahap utama dalam pengklasifikasian keuangan sesuai dengan informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan. Kegiatan peringkasan data juga dilakukan pada jurnal, dimana hasil peringkasan tersebut kemudian di *posting* ke akun buku besar terkait.

3. Buku Besar

Buku besar terdiri dari akun-akun yang digunakan untuk meringkas transaksi yang terjadi dan sebelumnya telah dicatat dalam jurnal. Akun-akun dalam buku besar ini disajikan sesuai dengan kebutuhan unsur-unsur informasi yang akan disajikan

sesuai dengan kebutuhan unsur-unsur informasi yang akan disajikan dalam laporan keuangan.

4. Buku Pembantu

Jika dalam satu akun buku besar terdapat penggolongan yang lebih rinci, maka buku besar pembantu diperlukan untuk menyajikan rincian tersebut.

4. Laporan

Unsur terakhir sistem informasi yaitu laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses akuntansi yang dilakukan. Laporan memuat informasi yang merupakan output sistem akuntansi. Laporan dapat berupa hasil cetak yang disajikan diatas kertas atau dapat juga berupa laporan yang ditayangkan pada layar monitor komputer.

2.2.3. Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart (2018:11)^[9] ada 6 komponen sistem informasi akuntansi, yaitu :

1. Para pengguna yang menggunakan sistem.
2. Prosedur dan intruksi yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan data.
3. Data yang berisikan tentang organisasi serta kegiatan bisnisnya.
4. Perangkat lunak yang digunakan untuk memproses data.

5. Infrastruktur teknologi informasi yang didalamnya termasuk komputer, perangkat perifer, dan perangkat komunikasi jaringan yang digunakan dalam mengolah sistem informasi akuntansi.
6. Pengendalian internal dan prosedur keamanan guna melindungi sistem informasi akuntansi.

2.2.4. Manfaat Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart (2018:11)^[10] sistem informasi akuntansi yang dirancang dengan baik dapat memberikan manfaat serta menambah nilai untuk organisasi dengan :

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

2.2.5. Ancaman Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart (2018:127)^[11] terdapat 4 jenis ancaman SIA yang dihadapi perusahaan, sebagai berikut :

1. Bencana alam dan politik, contoh :
 - a. Terjadi kebakaran.

- b. Terjadi banjir, gempa bumi, tanah longsor, angin topan, tornado, badai salju, hujan salju.
 - c. Perang dan serangan oleh teroris.
2. Kesalahan perangkat lunak dan kegagalan fungsi peralatan, contoh:
- a. Kegagalan perangkat keras atau perangkat lunak.
 - b. Kesalahan atau bug yang terjadi pada perangkat lunak.
 - c. Sistem operasi mengalami kemacetan.
 - d. Pemadaman listrik dan fluktuasi.
 - e. Kesalahan pengiriman data yang terdeteksi.
3. Tindakan yang tidak disengaja, contoh :
- a. Kecelakaan yang disebabkan oleh kelalaian manusia, kegagalann mengikuti prosedur yang ditetapkan dan personil yang kurang terlatih dan diawasi.
 - b. Kesalahan atau kelalaian yang tidak bersalah.
 - c. Data hilang, salah, hancur, atau salah tempat.
 - d. Kesalahan logika.
 - e. Sistem yang tidak memenuhi kebutuhan perusahaan atau tidak dapat menangani tugas yang dimaksud.
4. Tindakan sengaja (*computer crimes*), contoh :
- a. Melakukan sabotase.
 - b. Melakukan kesalahan penyajian kesalahan penggunaan atau pengungkapan data yang tidak sah.

- c. Melakukan penyalahgunaan asset perusahaan.
- d. Melakukan kecurangan dalam pembuatan laporan keuangan.
- e. Melakukan korupsi.
- f. Melakukan computer fraud - attack, rekayasa sosial, malware.

2.3. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.3.1. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Sujarweni (2015:79)^[12] Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Sedangkan menurut Mulyadi (2010:199)^[13] Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah suatu jaringan prosedur yang terdiri dari formuli-formulir, catatan-catatan, dan laporan yang terkoordinir dan terdapat komponen bangunan sistem yaitu input, model, output, teknologi, basis data dan pengendalian, sehingga mampu menyediakan informasi mengenai penjualan.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai adalah Sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan prosedur yang terdiri dari formulir-formulir, catatan-catatan dan laporan yang terkoordinir sehingga mampu menyediakan informasi mengenai penjualan.

2.3.2. Fungsi Yang Terkait Penjualan Tunai

Mulyadi (2016:385)^[14] menjelaskan berbagai macam fungsi yang terkait dalam sistem penerimaan kas dari penjualan tunai antara lain :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

2. Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

2.3.3. Dokumen Yang Terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016 : 386)^[15] Dokumen yang terkait dari sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah :

1. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam sebagai informasi yang diperlukan oleh manajemen transaksi penjualan tunai.

2. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas (*cash register*). Pita register ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.

3. *Credit Card Sales Slip*

Dokumen ini dicetak oleh *credit card center* bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit. Bagi perusahaan yang menjual barang atau jasa, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit, untuk transaksi penjualan yang telah dilakukan kepada pemegang kartu kredit.

4. *Bill Of Lading*

Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum. Dokumen ini digunakan oleh fungsi pengiriman dalam penjualan COD (*Cash On Delivery*) yang penyerahan barangnya dilakukan oleh perusahaan angkutan umum.

5. Faktur Penjualan COD

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD. Tembusan faktur penjualan COD diserahkan kepada pelanggan melalui bagain angkutan perusahaan, kantor pos, atau perusahaan

angkutan umum dan dimintakan tanda tangan penerimaan barang dari pelanggan sebagai bukti telah diterimanya barang oleh pelanggan. Tembusan faktur penjualan COD digunakan oleh perusahaan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan pada saat penyerahan barang yang dipesan oleh pelanggan.

5. Bukti Setor Bank

Dibuat oleh fungsi kas sebagai penyetoran kas yang diterima dari piutang ke bank. Bukti setor dibuat 3 lembar dan diserahkan oleh fungsi kas ke bank. Dua lembar tembusannya diminta kembali bank setelah ditandatangani dan dicap oleh bank sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank diserahkan oleh fungsi kas kepada fungsi akuntansi, dan dipakai oleh fungsi akuntansi sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penerimaan kas dari piutang kedalam jurnal penerimaan kas.

2.3.4. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem Penjualan kredit sangat lazim terjadi perusahaan-perusahaan yang menjual pokoknya. Berdasarkan hasil perusahaan dapat menentukan laba atau rugi suatu perusahaan berdasarkan laporan keuangan dari penjualan. Menurut Sari, Handayani & Atmanto (2015:1-6)^[16] Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit adalah suatu jaringan prosedur yang tersusun atas transaksi penjualan kredit serta menghasilkan informasi yang dibutuhkan perusahaan untuk pengambilan keputusan. Sedangkan Sistem

informasi akuntansi penjualan kredit menurut Sujarweni (2015:19)^[17] adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah suatu sistem dimana tersusun transaksi penjualan kredit untuk menghasilkan informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan.

2.3.5. Fungsi Yang Terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Dalam sistem penjualan kredit terdapat berbagai fungsi-fungsi didalam suatu perusahaan yang saling berkaitan dalam kegiatan penjualan kredit. Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016:168)^[18] adalah :

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengenai order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otoritas kredit, menentukan tanggal pengiriman. Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat “backorder” pada saat diketahui tidak tersediaannya untuk memenuhi order pelanggan.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada dibawah keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit

pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit pada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat dan mengirimkannya faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Disamping itu juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok penjualan yang dijual kedalam kartu persediaan.

2.3.6. Dokumen Yang Terkait Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016 : 214)^[19] terdapat 4 dokumen yang terkait dalam penjualan kredit :

1. Surat Order Pengiriman

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

2. Faktur Penjualan Tembusan

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang tembusan surat order pengiriman terdiri dari :

- a. Faktur penjualan merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.
- b. Tembusan piutang dan akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang kedalam buku besar.

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan.

4. Bukti Memorial

Dalam sistem sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode dalam akuntansi tertentu

2.4. Pengertian dan Fungsi Sistem Pengendalian Intern

2.4.1. Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Pengendalian Intern yang baik akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan, menciptakan lingkungan kerja yang sehat, dan saling mendukung pada setiap bagian dalam perusahaan. Pengertian Pengendalian internal menurut Mulyadi (2016:129)^[20] adalah sistem

pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sedangkan menurut Krismiaji (2015:218)^[21] Pengendalian Intern adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Pengendalian Intern adalah organisasi, metode, dan ukuran menjaga aset organisasi, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

2.4.2. Tujuan Sistem Pengendalian Intern

Menurut Sujarweni (2015:69)^[22], tujuan utama perusahaan membuat sistem pengendalian intern adalah sebagai berikut :

- a. Untuk menjaga kekayaan perusahaan.
- b. Untuk menjaga keakuratan laporan keuangan perusahaan.
- c. Untuk menjaga kelancaran operasi perusahaan.
- d. Untuk menjaga kedisiplinan dipatuhinya kebijakan manajemen
- e. Agar semua lapisan yang ada diperusahaan tunduk pada hukum dan aturan yang sudah ditetapkan di perusahaan.

Sedangkan menurut Hermawan (2018:1)^[23], tujuan sistem pengendalian intern ialah memberikan jaminan bahwa :

- a. Aktiva dilindungi dan digunakan untuk pencapaian tujuan usaha.
- b. Informasi bisnis akurat.
- c. Meningkatkan efisiensi dan efektifitas.
- d. Karyawan mematuhi peraturan dan ketentuan

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern memberikan jaminan untuk menjaga perusahaan dan karyawan memiliki ke disiplin kerja.

2.5. Komponen dan Keterbatasan Sistem Pengendalian Intern

2.5.1. Komponen Sistem Pengendalian Intern

Menurut Sujarweni (2015:71)^[24] Sistem pengendalian intern memiliki 5 komponen utama sebagai berikut :

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan saran dan prasarana yang ada didalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian intern yang baik.

2. Penaksiran Resiko

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai resiko yang dihadapi oleh perusahaan.

3. Aktivitas Pengendalian

Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan.

4. Informasi dan Komunikasi

Mercancang sistem informasi perusahaan

5. Pematuan

Adalah kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan

2.5.2. Keterbatasan Pengendalian Intern

Menurut Hery (2016:170)^[25] ada 3 keterbatasan pengendalian intern yaitu:

1. Faktor Manusia

Faktor yang sangat mempengaruhi sekali dalam setiap pelaksanaan sistem pengendalian intern, sebuah sistem pengendalian yang baik akan dapat menjadi tidak efektif oleh karena adanya karyawan yang kelelahan, ceroboh atau bersikap acuh tak acuh.

2. Persekongkolan (Kolusi)

Dimana kolusi ini akan dapat secara signifikan mengurangi keefektivas sebuah sistem dan mengeliminasi proteksi yang ditawarkan dari pemisahan tugas.

3. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan juga dapat memicu keterbatasan pengendalian intern. Dalam perusahaan yang berskala kecil, sebagai contoh, mungkin akan sangat sulit untuk menerapkan pemisahan tugas atau memberikan pengecekan independen/verifikasi intern,

mengingat satu karyawan mungkin saja dapat merangkap mengerjakan beberapa pekerjaan yang berbeda sekaligus.

2.6. *Data Flow Diagram*

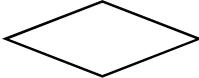
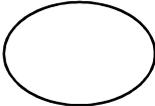
2.6.1. Pengertian *Data Flow Diagram*

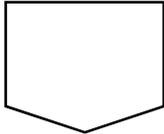
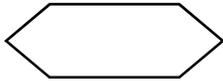
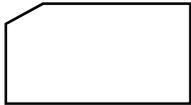
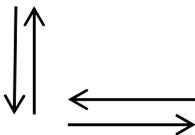
Menurut Muslihudin dan Oktafianto (2016:46)^[26] *Data Flow Diagram* adalah suatu model logika data atau proses yang dibuat untuk menggambarkan dari mana asal data kemana tujuan data yang keluar dari sistem, dimana data tersimpan,, proses yang menghasilkan data tersebut dan interaksi antara data tersimpan dan proses yang dikenakan pada data tersebut. Sedangkan menurut Maniah dan Hamidin (2017:44)^[27] mengemukakan bahwa *Data Flow Diagram*, terutama untuk menggambarkan sistem operasional dimana fungsi sistem sangat penting dan kompleks dibandingkan data yang dimanipulasi sistem. Keunggulan dari DFD adalah : DFD mudah dipahami oleh orang teknik maupun non teknik, memberikan gambaran sistem secara menyeluruh, lengkap dengan lingkup sistem dan hubungan ke sistem lainnya dan memberikan tampilan komponen-komponen sistem secara detail

Dari uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *Data Flow Diagram* merupakan teknik untuk menggambarkan sistem agar mudah dipahami baik orang-orang teknik maupun non teknik untuk memberikan gambaran sistem secara menyeluruh.

2.6.2. Simbol-Simbol *Data Flow Diagram*

Data Flow Diagram memiliki simbol tersendiri yang digunakan untuk menggambarkan algoritma dalam bentuk diagram alur dan kegunaan dari simbol-simbol yang bersangkutan dijelaskan tabel di bawah ini. Sumber Sitorus (2015)^[28].

No	Simbol	Nama	Fungsi
1		Terminal	Menyatakan permulaan atau akhir suatu program
2		Input / output	Menyatakan proses input atau output tanpa tergantung jenis peralatannya
3		Process	Menyatakan suatu tindakan (proses) yang dilakukan oleh komputer
4		Decision	Menunjukkan suatu kondisi tertentu yang akan menghasilkan dua kemungkinan jawaban ya/tidak
5		Connector	Menyatakan sambungan dari proses ke proses lainnya dalam halaman

			yang sama
6		Offline Connector	Menyatakan sambungan dari proses ke proses lainnya dalam halaman yang berbeda
7		Predefined Process	Menyatakan penyediaan tempat penyimpanan suatu pengolahan untuk memberi harga awal
8		Punched Card	Menyatakan input berasal dari kartu atau output ditulis ke kartu
9		Punch Tape	
10		Document	Mencetak keluaran dalam bentuk dokumen (melalui printer)
11		Flow	Menyatakan jalannya arus suatu proses

Sumber data : Sitorus (2015)

2.7. Penelitian Terdahulu

Berikut Penelitian terdahulu yang di ambil oleh peneliti.

NO	NAMA PENELITI (TAHUN) “JUDUL PENELITIAN “	ALAT ANALISIS	HASIL PENELITIAN
1	Cynthia Putri Setiawan (2018) “ <i>Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Studi Kasus di Garden)</i> ”.	Teknik analisis Deskriptif dan Analisis Pieces.	Hasil Analisis menggunakan metode PIECES, Sistem Informasi Akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan sudah sesuai dengan semua aspek yang ada. Baik dalam kerangka kerja <i>Perfomance, Information, Economy, Control, Efisiency, dan Service.</i>
2	Erni Rahmawati (2018) “ <i>Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada PT. Gajah Mada Sukses</i> ”.	Analisis yang digunakan menggunakan metode Deskriptif .	Perusahaan sistem penjualan tunai dimana pembeli harus membayar terlebih dahulu baru barang akan dikirim,

				<i>Tritunggal Sidoarjo</i> ".	penulis membandingkan antara sistem penjualan menurut mulyadi dengan sistem penjualan yang diterapkan pada PT. Gajah Mada Sukses Tritunggal.
3	Tintania (2020)	Humaira	Penelitian	“ <i>Analisis Sistem Akuntansi Kamar dan Penerimaan Kas pada Hotel Grandhika Setiabudi Medan</i> ”.	Hasil penelitian menyatakan bahwa pelaksanaan sistem dan prosedur yang diterapkan masih ditemukan beberapa kelemahan yang harus diperbaiki yaitu dalam segi <i>internal control</i> yang menimbulkan berbagai penyelewengan dan dapat berakibat pada pendapatan laba yang tidak seimbang.
4	Annisa Zahroh	Fatmatuz	Metode	“ <i>Sistem</i> penelitian	Sistem Akuntansi Penjualan Kredit sudah

<p><i>Akuntansi Penjualan Kredit pada CV. Pranafood Sukses Manfaat Sidoarjo</i>”.</p>	<p>menggunakan penelitian kuantitatif.</p>	<p>berjalan dengan cukup baik namun terdapat kekurangan fungsi dalam perusahaan yaitu belum adanya fungsi kredit sehingga tidak adanya prosedur persetujuan kredit dan juga perusahaan belum memisahkan piutang pelanggan dalam kartu piutang.</p>
---	--	--

5	<p>Marisa Putri Riskianing Anggraini (2018) “<i>Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Terkomputerisasi pada Toko Hijau Berbah</i>”.</p>	<p>Penelitian ini menggunakan metode SDLC (<i>Sistem Development Life Cycle</i>) atau siklus hidup pengembangan sistem.</p>	<p>Sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada Toko Hijau masih menggunakan sistem manual dan tergolong sederhana. Akan dirubah dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai terkomputerisasi.</p>
---	--	---	---

6	Dwijanarti Prakasita N (2015) “ <i>Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Persediaan di Central Steak and Coffe Boyolali</i> ”.	Analisis Penelitian menggunakan Analisis Pieces, Analisis Kebutuhan Sistem dan Analisis Kelayakan.	Sistem informasi akuntansi penjualan dan persediaan dapat mempermudah operasi perusahaan dan menghasilkan informasi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
7	Dia Astuti (2019) “ <i>Analisis Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern dalam Penjualan Kredit</i> ”.	Alat penelitian ini menggunakan analisis Deskriptif kualitatif.	Sistem informasi akuntansi penjualan kredit telah menggunakan komputerisasi dengan cukup baik, namun masih memiliki kekurangan yaitu sistem yang digunakan sering eror. Pengendalian intern yang digunakan belum sesuai dengan teori karena masih ada karyawan yang berperan

			menjadi dua fungsi sekaligus.
8	Reka Anjelina Saragih (2019) “ <i>Efektifitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Intern Sistem Penjualan pada PT. Alfa Scorpii Cabang Bagan Batu</i> ”.	Metode penelitian menggunakan metode deskriptif.	Sistem informasi menggunakan komputerisasi dengan baik. Sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan dilaksanakan secara efektif dapat menunjang pelaksanaan pengendalian intern penjualan perusahaan.
9	Fitriyanti (2016) “ <i>Analisis Prosedur Penjualan Kredit dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih pada PT. Bima Multi Finance Cabang Pemalang</i> ”.	Penelitian ini menggunakan Analisis Kualitatif dan Analisis Kuantitatif.	Hasil penelitian prosedur penjualan kredit pada PT. Bima Multi Finance cabang Palembang tidak dilaksanakan sesuai SOP karena proses penjualan kredit akan memakan waktu yang lama.

10	Kurniawan (2016)	Teknik	Hasil penelitian penjualan
	<i>“Pengaruh Sistem Analisis Data Perusahaan Masih Sederhana Tetapi Secara Umum Dapat Dikatakan Cukup Baik, Meskipun Proses Penjualan Yang Dilakukan Dengan Cara Manualisasi. Pada Sistem Penjualan Ini Masih Terdapat Kekurangan Yang Sekiranya Perlu Diperbaiki Lagi Karena Dapat Mengakibatkan Kesalahan Pencatatan</i>	analisis data perusahaan masih sederhana tetapi secara umum dapat dikatakan cukup baik, meskipun proses penjualan yang dilakukan dengan cara manualisasi. Pada sistem penjualan ini masih terdapat kekurangan yang sekiranya perlu diperbaiki lagi karena dapat mengakibatkan kesalahan pencatatan	

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat pada Toko Bagong Elektronik yang beralamat di Jalan Diponegoro No. 109 Kota Tegal.

3.2 Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 5 bulan, terhitung dari tanggal 1 Februari 2021 sampai dengan 30 Juni 2021.

3.3 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian adalah data kualitatif menurut Suliyanto (2005:134)^[29] yaitu data dalam bentuk kata-kata atau bukan bentuk angka. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti laporan penjualan tunai dan penjualan kredit.

3.4 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Data Primer menurut Suliyanto (2005:131)^[29] adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini seperti hasil wawancara dan

observasi berupa catatan dan dokumen yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak pengelola Toko Bagong Elektronik.

2. Data Sekunder

Data sekunder menurut Suliyanto (2005:132)^[29] adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya.

Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini seperti penjualan tunai dan penjualan kredit pada 1 Februari 2020.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut :

1. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2016, Hlm. 240) mendefinisikan mengenai studi dokumentasi bahwa Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya- karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan, misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (life histories), cerita, biografi, peraturan kebijakan.

2. Observasi

Observasi menurut Sugiyono (2014: 145)^[31] yaitu teknik pengumpulan data yang berkaitan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi

dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada instansi dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir ini.

3. Wawancara

Wawancara menurut Suliyanto (2004 : 137)^[29] yaitu teknik pengambilan data dimana peneliti langsung berdialog dengan responden untuk menggali informasi dari responden. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dalam penyusunan penelitian tugas akhir ini.

4. Studi Pustaka

Studi Pustaka menurut Sugiyono (2012:291)^[31] merupakan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literature-literatur ilmiah.

3.6 Metode Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Penggunaan metode tersebut dengan pertimbangan bahwa penelitian ini untuk melihat Bagaimana Tingkat efektivitas pelaksanaan sistem informasi akuntansi terhadap pengendalian intern sistem penjualan pada Toko Bagong Elektronik. Terdapat beberapa langkah dalam melakukan analisis data, yaitu

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan tahap dari teknik analisis data kualitatif. Reduksi data merupakan penyederhanaan, penggolongan, dan membuang yang tidak perlu data sedemikian rupa sehingga data tersebut dapat menghasilkan informasi yang bermakna dan memudahkan dalam penarikan kesimpulan.

2. Penyajian data

penyajian data juga merupakan tahap dari teknik analisis data kualitatif. Penyajian data merupakan kegiatan saat sekumpulan data disusun secara sistematis dan mudah dipahami, sehingga memberikan kemungkinan menghasilkan kesimpulan. Bentuk penyajian data kualitatif bisa berupa teks naratif (berbentuk catatan lapangan), matriks, grafik, jaringan ataupun bagan. Melalui penyajian data tersebut, maka nantinya data akan terorganisasikan dan tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.

3. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan dan verifikasi data merupakan tahap akhir dalam teknik analisis data kualitatif yang dilakukan melihat hasil reduksi data tetap mengacu pada tujuan analisis hendak dicapai. Tahap ini bertujuan untuk mencari makna data yang dikumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan untuk ditarik kesimpulan sebagai jawaban dari permasalahan yang ada.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum

Barang Elektronik merupakan kebutuhan yang sangat penting. Seiring perkembangan jaman, barang elektronik telah menjadi salah satu gaya hidup sehari-hari. Dikarenakan kebutuhan yang sangat penting, akhirnya Bapak Sugiarto mendirikan Toko Bagong Elektronik pada tahun 2003 untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Toko Bagong Elektronik pertama kali berdiri bertempat di daerah Jalan Serayu No. 91. Pada tahun 2008, Toko Bagong Elektronik membuka cabang di jalan Ar. Hakim. Disana Toko Bagong tidak hanya menjual barang elektronik, ada juga audio mobil dan pemasangannya.

Toko Bagong Elektronik kembali membuka cabang baru di Jalan Diponegoro No 109 (Gili Tugel) Kota Tegal. Owner Bagong Electronic di Jalan Diponegoro ini merupakan cabang ketiga. Selain itu, Toko Bagong Elektronik menjadi toko elektronik yang terbesar dan terluas yang menyediakan berbagai barang macam elektronik seperti CCTV, Audio Mobil, Audio Pro, *Running Text*, *Vidio Tron*, *Fingerprint*, HT, *Access door*, *Soundsystem*, Blower, Kipas Angin dan lain-lain.

4.2. Hasil Penelitian

4.2.1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Kegiatan penjualan pada Toko Bagong Elektronik konsumen data ke toko lalu memilih barang yang ingin di beli. Kemudian setelah menemukan barang yang dicari pembeli langsung datang ke kasir untuk melakukan transaksi baik tunai maupun kredit. Fungsi kasir lalu langsung melakukan prosdur penjualan.

1. Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai

a. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan pada tunai pada Toko Bagong Elektronik menerima pembelian dari konsumen. Konsumen akan datang ke toko dan memilih barang, setelah itu berdiskusi harga yang tepat. Konsumen akan diarahkan menuju kasir, saat melakukan pembayaran kasir akan menanyakan mau pembayaran uang tunai atau menggunakan karu debit.

b. Fungsi Kas

Fungsi kas dari Toko Bagong menerima uang dari hasil transaksi penjualan barang secara tunai.

c. Fungsi Gudang

Fungsi gudang pada Toko Bagong untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar kepada konsumen.

2. Dokumen yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai

Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada Toko Bagong Elektronik

a. Nota Penjualan Tunai

Nota penjualan tunai dibuat ketika terjadi transaksi penjualan.

Konsumen biasanya datang ke toko lalu memilih barang-barang yang ingin dipesan dan setelah itu di arahkan menuju kasir. Pembayaran dilakukan secara tunai dengan pembayaran bisa menggunakan uang cash atau kartu debit.

b. Bukti setor bank

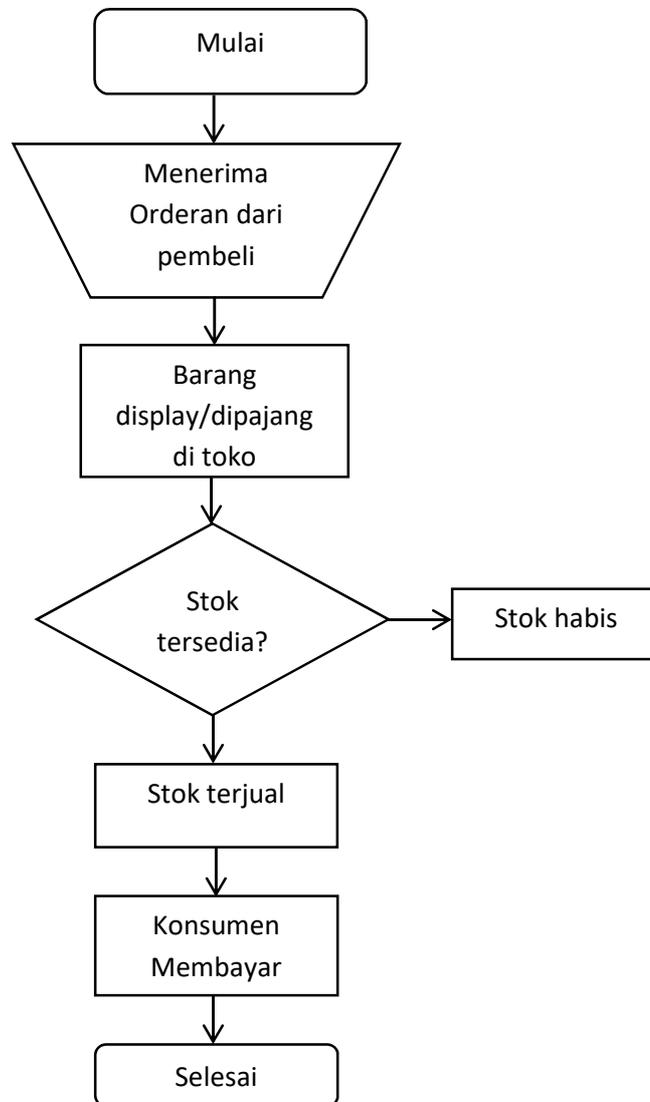
Dokumen ini digunakan oleh bagian pencatatan sebagai data untuk membuat laporan keuangan.

3. Laporan Penjualan Tunai

Laporan penjualan tunai ini berupa laporan penjualan harian yang dibuat oleh kasir ketika toko akan tutup. Biasanya berisi total penjualan, baik dengan uang tunai maupun dengan kartu debit/kredit. Kemudian dokumen tersebut diserahkan kepada pemilik toko dengan penjualan hari itu. Dokumen ini digunakan untuk mempertanggung jawabkan pendapatan harian.

Bagan Alur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Pada Toko Bagong Elektronik



Gambar 4.1 Bagan Alir Penjualan Tunai

4.2.2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Kegiatan penjualan pada Toko Bagong Elektronik konsumen data ke toko lalu memilih barang yang ingin di beli. Kemudian setelah menemukan barang yang dicari pembeli langsung datang ke

kasir untuk melakukan transaksi baik tunai maupun kredit. Fungsi kasir lalu langsung melakukan prosedur penjualan.

1. Fungsi yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit

a. Fungsi Penjualan

Fungsi pada Toko Bagong konsumen datang kepada toko menanyakan barang-barang dan menanyakan bagaimana pembayarannya. Pembayaran bisa tempo dengan perjanjian 2 hari setelah pemasangan selesai.

b. Fungsi Kredit

Fungsi ini pada Toko Bagong pemilik sendiri yang memberikan tanggung jawab untuk memberi status kredit kepada konsumen dengan perjanjian membayar dengan tempo 2 hari setelah pemasangan selesai.

c. Fungsi Gudang

Fungsi gudang menyiapkan barang yang dibutuhkan untuk pemasangan *CCTV dan Sound System*. Setelah itu diserahkan kepada teknisi untuk dipasang ke alamat konsumen.

d. Fungsi Penagihan

Fungsi ini pada Toko Bagong, pihak kasir memberikan nota putih yang ada tanda tangan konsumen. Jika konsumen sudah membayar lunas maka nota putih akan diberikan konsumen dan pihak penagih akan meminta nota pink.

e. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini pada Toko Bagong kasir merangkap menjadi fungsi akuntansi. Fungsi ini pada Toko Bagong pihak kasir melakukan pencatatan di excel untuk mengetahui siapa saja yang mempunyai kredit.

2. Dokumen yang terkait dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit

Dalam sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada di Toko Bagong Elektronik

a. Nota Penjualan Kredit

Dokumen ini bukti pertama kali terjadinya transaksi penjualan kredit. Nota ini akan ada tanda tangan pembeli yang meminta pembayaran kredit dan sekaligus sebagai surat jalan.

b. Surat Tagihan

Surat tagihan ini yang ada pada Toko Bagong yaitu nota putih yang ada tanda tangan pembeli yang membayar kredit. Nota tersebut ditukarkan nota pink kepada pembeli ketika pembeli sudah membayar tagihan.

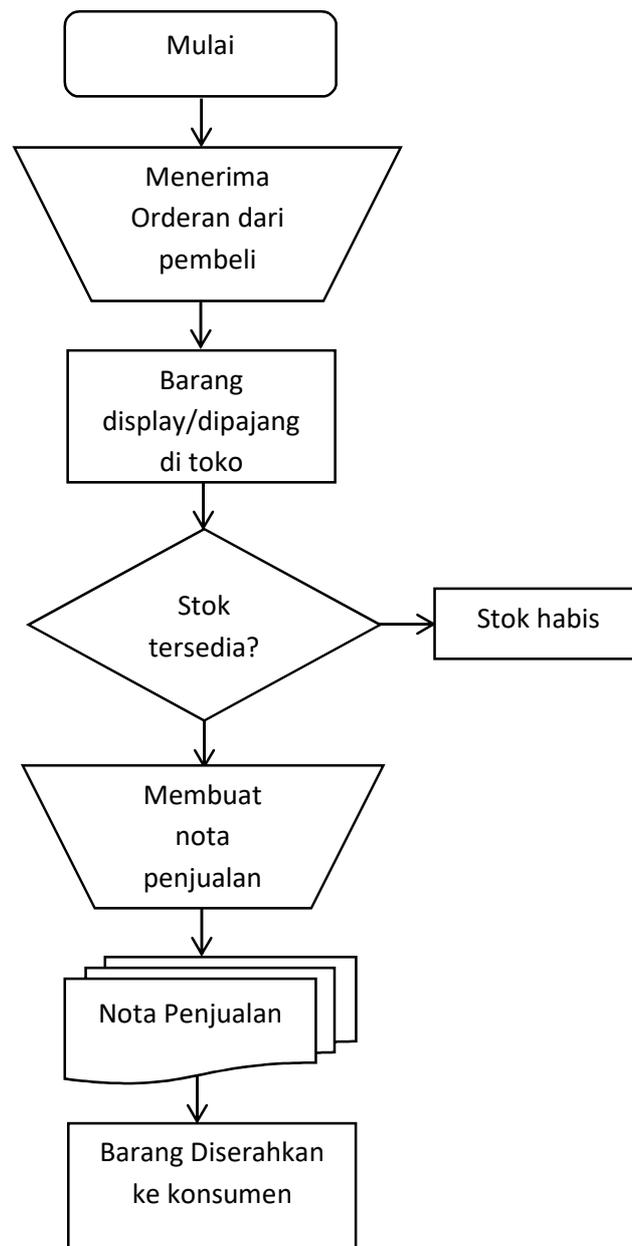
3. Laporan Penjualan Kredit

Laporan penjualan kredit ini dibuat secara komputerisasi dengan membuat data penjualan kredit menggunakan excel. SID Retail kurang efektif untuk menyimpan data penjualan kredit karena

sering *error*. Data yang dibuat di excel nantinya akan dilaporkan kepada pimpinan ketika sudah jatuh tempo.

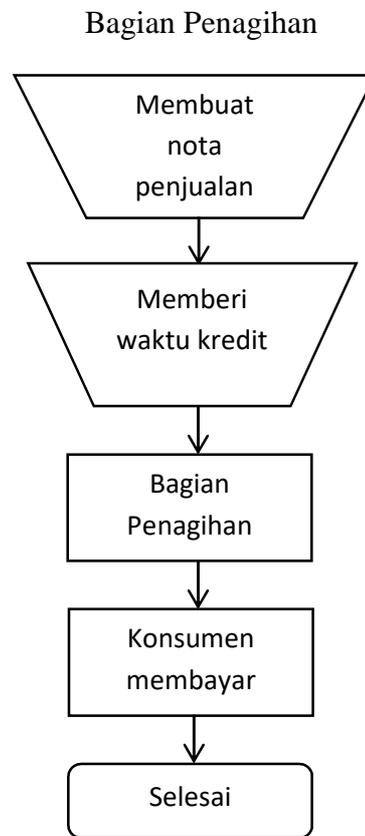
Bagan Alur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Pada Toko Bagong Elektronik



Gambar 4.1 Bagan Alur Penjualan Kredit

Bagan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit



Gambar 4.2 Bagan Alir Penjualan Kredit Bagian Penagihan.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan yang dibutuhkan oleh Toko Bagong Elektronik, sebagai berikut :

- a. Jumlah pendapatan dari penjualan harian.
- b. Jumlah harga pokok produk yang dijual.
- c. Kualitas produk yang akan dijual pada Toko Bagong Elektronik.

4.2.3. Pengendalian Intern pada Toko Bagong Eleketronik

Hasil penelitian mengenai sistem informasi akuntansi terhadap pengendalian intern sistem penjualan pada Toko Bagong Elektronik dimana pengendalian internal sangat penting dilakukan agar aktivitas penjualan dapat dikontrol sesuai dengan yang diharapkan. Penjualan merupakan bagian penting yang dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan, sehingga keuangan perusahaan dapat berjalan serta berkembang dengan dengan baik. Berikut akan dijelaskan mengenai sistem pengendalian internal di Toko Bagong Elektronik :

a. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan saran dan prasarana yang ada didalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian intern yang baik. Pada Toko Bagong Elektronik pengendalian internnya sudah baik hanya perlu di lakukan setiap bulan untuk mengecek data penjual agar tidak terjadi kesalahan.

b. Penaksiran Resiko

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai resiko yang dihadapi oleh perusahaan. Resiko yang dihadapi oleh Toko Bagong Elektroik barang yang hilang dan jumlah tidak sesuai dengan stok dan data penjualan.

c. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian yang ada pada Toko Bagong Elektronik kurangnya pengawasan terhadap jumlah barang, sehingga mudah untuk terjadinya pencurian. Pemisahan fungsinya pun belum dilaksanakan.

d. Informasi dan Komunikasi

Sistem Informasi di Toko Bagong Elektronik belum di rancang dengan baik apalagi pada sistem kasir untuk melakukan transaksi penjualan. Jika sistem kasir eror data penjualan menjadi banyak yang hilang.

e. Pematuan

kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan.

Keterbatasan Pengendalian Intern yang ada pada Toko Bagong Elektronik, sebagai berikut :

a. Faktor Manusia

Faktor yang sangat mempengaruhi sekali dalam setiap pelaksanaan transaksi penjualan dalam sistem pengendalian intern, ceroboh atau bersikap acuh tak acuh, terjadinya kecurangan

b. Persekongkolan (Kolusi)

Dimana kolusi ini akan dapat secara signifikan mengurangi keefektivas sebuah sistem dan mengeliminasi proteksi yang

ditawarkan dari pemisahan tugas. Kolusi yang terjadi di Toko Bagong Elektronik kurangnya pemisahan fungsi, khususnya pada transaksi penjualan tunai dan kredit.

c. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan juga dapat memicu keterbatasan pengendalian intern. Dalam perusahaan yang berskala kecil, sebagai contoh, Toko Bagong Elektronik untuk menerapkan pemisahan tugas sangat sulit karena adanya karyawan yang merangkap seperti bagian kasir merangkap melayani.

4.3. Pembahasan

4.3.1. Konsep Penjualan

Penjualan merupakan bagian utama dalam perusahaan. Pelanggan akan membeli barang dalam jumlah yang besar dengan nominal yang disepakati bersama. Toko Bagong Elektronik mengembangkan perusahaannya dengan mempromosikan jualannya melalui media sosial dan mendekati diri kepada konsumennya. Toko Bagong Elektronik melakukan sistem penjualannya secara tunai/kredit.

4.3.2. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Toko Bagong Elektronik

1) Kegiatan Penjualan Tunai

Penjualan secara tunai yang diterapkan pada Toko Bagong Elektronik setelah dilakukan kesepakatan harga antara penjual

dengan pembeli. Setelah itu pelanggan diarahkan menuju kasir untuk dilakukan transaksi penjualan. Jika sudah dilakukan transaksi penjualan, maka barang bisa di bawa oleh pelanggan.

2) Fungsi yang terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Tabel Kesesuaian Penerapan Sistem Infomasai Akuntansi
Penjualan Tunai pada Toko Bagong Elektronik

No	Secara Teori Menurut Mulyadi (2016:385)	Praktek di Toko Bagong Elektronik	Keterangan
1	Fungsi Penjualan Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli.	Fungsi Penjualan ini bertanggung jawab untuk menerima orderan dari pembeli dengan pembayaran tunai.	Sesuai
2	Fungsi Kas Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.	Fungsi kas ini menerima kas atas pembelian barang yang dibayarkan secara tunai.	Sesuai
3	Fungsi Gudang fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang.	Fungsi ini berfungsi untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang, setelah itu di berikan langsung ke	Sesuai

pada pembeli.

Sumber Teori : Mulyadi

Dalam sistem penjualan tunai terdapat berbagai fungsi-fungsi didalam suatu perusahaan yang saling berkaitan dalam kegiatan penjualan tunai yaitu :

a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

b. Fungsi Kas

Fungsi ini bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.

c. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

3) Dokumen yang digunakan dalam Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai adalah nota penjualan dimana nota ini diberikan ketika pelanggan sudah melakukan pembayaran. Nota penjualan hanya terdapat dua rangkap putih dan merah muda. Nota Putih diberikan kepada

pelanggan, sedangkan nota merah diberikan ke pimpinan untuk laporan penjualan.

4) Unsur-unsur Pengendalian Intern

Pengendalian intern dalam perusahaan sangatlah penting bertujuan agar tidak terjadi kesalahan. Untuk mencapai tujuan tersebut harus dilakukan pengendalian intern dengan baik. Adanya pengendalian intern pada suatu kesalahan dapat diketahui dengan cepat. Unsur pokok dari pengendalian intern :

- a. Struktur yang memisahkan tanggung jawab dan tugas setiap karyawan.
- b. Praktek yang sehat saat melakukan transaksi penjualan.
- c. Karyawan yang sesuai dengan tanggung jawanya.

4.3.3. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

1) Kegiatan Penjualan Kredit

Kegiatan penjualan kredit untuk meringankan pelanggan untuk mendapatkan barang yang diinginkan. Penjualan kredit yang dilakukan pada Toko Bagong Elektronik ini terjadi pada pemasangan CCTV saja. Dengan paket CCTV dan harga yang telah disepakati antara pelanggan dan Toko Bagong Elektronik. Biasanya pembayaran dilakukan setelah CCTV terpasang, lalu pihak yang memasang CCTV juga yang meminta nota pada kasir untuk dilakukan penagihan.

2) Fungsi yang terkait Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Tabel Kesesuaian Penerapan Sistem Infromasai Akuntansi
Penjualan Kredit pada Toko Bagong Elektronik

No	Secara Teori Mulyadi (2016 : 168)	Praktek di Toko Bagong Elektronik	Keterangan
1	Fungsi Penjualan Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli.	Fungsi Penjualan ini bertanggung jawab untuk menerima orderan dari pembeli dengan pembayaran tunai.	Sesuai
2	Fungsi Kredit Fungsi ini bertanggung jawab meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otoritas kredit kepada pembeli.	Fungsi Kredit ini bertanggung jawab melaporkan kepada pemimpin, untuk mendapatkan persetujuan kredit	Sesuai
3	Fungsi Gudang fungsi ini dalam penjualan kredit bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang.	Fungsi gudang ini berfungsi untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang, setelah itu di berikan langsung ke pada pembeli.	Sesuai

4	Fungsi Penagihan	Fungsi penagihan	Sesuai
	Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan	Fungsi ini bertanggung jawab untuk mengirimkan nota dan menangih pembeli sampai pembeli membayar	
5	Fungsi Akuntansi	Fungsi Akuntansi	Sesuai
	Fungsi ini bertanggung jawab atas pencatatan piutang yang timbul dari penjualan kredit	Fungsi bertujuan untuk mencatat piutang-piutang pelanggan agar mudah dilakukan penagihan	

Sumber Teori : Mulyadi

Dalam sistem penjualan kredit terdapat berbagai fungsi-fungsi didalam suatu perusahaan yang saling berkaitan dalam kegiatan penjualan kredit. Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit menurut adalah :

a. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengenai order dari pelanggan untuk menambah informasi yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otoritas kredit, menentukan tanggal pengiriman

b. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada dibawah keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit pada pelanggan.

c. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

d. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat dan mengirimkannya faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

e. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkannya pernyataan kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Disamping itu juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok penjualan yang dijual kedalam kartu persediaan.

3) Dokumen yang digunakan pada Penjualan Kredit

a. Nota Penjualan

Nota penjualan ini hanya terdapat dua rangkap putih dan merah muda. Jika pelanggan belum membayar maka pelanggan akan mendapatkan nota merah dan nota putih akan disimpan pihak kasir untuk dilakukan penagihan.

b. Nota Tagihan

Nota tagihan yang di maksud disini adalah nota putih yang di simpan oleh kasir. Jika konsumen ingin meminta nota dalam bentuk invoice dengan word bisa dilakukan biasanya nota tersebut untuk instansi karena dicantumkan PPN.

4) Unsur-unsur Pengendalian Intern

Pengendalian intern dalam perusahaan sangatlah penting bertujuan agar tidak terjadi kesalahan. Untuk mencapai tujuan tersebut harus dilakukan pengendalian intern dengan baik. Adanya pengendalian intern pada suatu kesalahan dapat diketahui dengan cepat. Unsur pokok dari pengendalian intern :

- a. Struktur yang memisahkan tanggung jawab dan tugas setiap karyawan.
- b. Praktek yang sehat saat melakukan transaksi penjualan.
- c. Karyawan yang sesuai dengan tanggung jawanbnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pembahasan selama melaksanakan kegiatan penelitian Tugas Akhir di Toko Bagong Elektronik, Penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem informasi akuntansi telah menggunakan sistem komputerisasi sudah menunjukkan cukup baik. Hal tersebut dapat terlihat dari laporan penjualan harian, laporan yang disajikan sesuai dengan yang ada disistem kasir.
2. Pengendalian intern penjualan telah dilaksanakan dengan baik namun masih ditemukan kekurangan dimana barang yang dikeluarkan saat transaksi tidak sesuai dengan kondisi fisik karena tidak adanya bagian gudang. Efektifitas pengendalian yang diterapkan kurang mampu memberikan perlindungan terhadap kecurangan saat terjadi penjualan karena tidak adanya pemisahan fungsi.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran-saran yang dapat bermanfaat dan menunjang kemajuan bagi Toko Bagong Elektronik, saraannya sebagai berikut :

1. Sistem informasi akuntansi yang diberikaan sudah cukup baik, hanya saat laporan harian pencatatannya hanya menggunakan tulisan

harusnya ada pencatatan pada komputer untuk dapat melaporkan omset bulanan.

2. Pengendalian intern harusnya dimaksimalkan dengan baik dan diberikan satu karyawan untuk bagian gudang agar tidak terjadi kesalahan antara fisik stok dan stok yang ada di sistem kasir. Efektifitas pengendalian yang baik harusnya diberikan pemisahan fungsi untuk meminimalisir kecurangan.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat berhubungan langsung dengan bagian administrasi untuk bisa menata barang dagang agar tidak terjadi kesalahan stok yang ada di sistem dengan fisik barang. Sehingga informasi yang dihasilkan menjadi lebih baik lagi dan meminimalkan kecurangan yang terjadi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Azhar Susanto. (2017:80). *Tentang Sistem Informasi Akuntansi*.
- [2] Basu Swasta. (2015:11). *Ada 5 jenis Penjualan : Trade Selling, Missionary Selling, Technical Selling, New Busines Selling, Responsive Selling*.
- [3] Basu Swasta. (2015:129). *Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan*.
- [4] Beni (2016:69). *Penjelasan tentang efektifitas adalah hubungan antara output*.
- [5] Dia Astuti (2019). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit (Studi Pada CV Bintang Jaya Bandar Lampung)*. Lampung.
- [6] Francis Tantri dan Thamrin. (2016:3). *Pengertian Tentang Penjualan Bagian dari Promosi*.
- [7] Gie (2015:45). *Tujuh Faktor yang mempengaruhi Efektifitas Kerja*.
- [8] Hermawan. (2018:1). *Tujuan Sistem Pengendalian Intern ialah memberikan jiwa*.
- [9] Halifah. (2018). *Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Hadji Kalla Cabang Alauddin*. Makasar.
- [10] Hery. (2018:1). *Keterbatasan Pengendalian Intern meliputi : Faktor Manusia, Persekongkolan, Ukuran Perusahaan*.
- [11] Krismiaji. (2015:218). *Pengertian tentang Sistem Pengendalian Intern*.
- [12] Maniah dan Hamidin. (2017:44). *Menjelaskan tentang Pengertian Diagram Flow Data*.
- [13] Mulyadi. (2016:3). *Unsur-unsur pokok tersebut yaitu : Formulir, Jurnal, Buku Besar, Buku Pembantu, Laporan*.
- [14] Mulyadi. (2016:168). *Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan Kredit*.
- [15] Mulyadi. (2016:385). *Fungsi yang terkait dalam Sistem Penjuala Tunai*.
- [16] Mulyadi. (2016:386). *Dokumen – Dokumen Yang terkait dalam Penjualan Tunai*.
- [17] Mulyadi. (2016:214). *Dokumen –Dokumen yang Terkait dalam Penjualan Kredit*.
- [18] Muslihudin dan Oktafianto. (2016:46). *Pengertian Data Flow Diagram*.
- [19] Reka Anjelina Saragih. (2019). *Efektifitas Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Intern Sistem Penjualan*. Medan.
- [20] Rommey Steinbart. (2018:10). *Pengertian Sistem Informasi Akuntansi*.
- [21] Rommey Steinbart. (2018:11). *Manfaat Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi*.
- [22] Rommey Steinbart. (2018:127). *Ancaman - Ancaman Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi*.
- [23] Sitorus. (2015). *Simbol – Simbol Data Flow Diagram*.
- [24] Suliyanto. (2005). *Metode Bisnis*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- [25] Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Administrasi dilengkapi R&D*. Cetakan Kedua Puluh, Alfabeta. Bandung
- [26] V. Wiratmah Sujarweni.(2015:69). *Tujuan Utama Perusahaan Dalam Sistem Pengendalian Intern*.

- [27]V. Wiratmah Sujarweni. (2015:71). *Komponen-Komponen Utama dalam Sistem Pengendalian Intern.*
- [28]V. Wiratmah Sujaweni. (2015:79). *Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.*

Toko Bagong Elektronik

