PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA CV JACK ADVERTISING KEDIRI

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Skripsi Guna

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi S.E.

pada Progam Studi Akuntansi

Disusun oleh :

MUHAMMAD BAGUS WIJAYA

NPM : 12.1.02.01.0125

PROGAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2016

Skripsi oleh :

MUHAMMAD BAGUS WIJAYA

NPM : 12.1.02.01.0125

Judul :

PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA CV JACK ADVERTISING KEDIRI

Telah disetujui untuk diajukan Kepada
Panitia Ujian/sidang Skripsi Progam Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri

Tanggal : 27 Juli 2016

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Dr. Sri Aliami, S.E., M.M.	**Mar'atus Solikah, M.Ak.**
NIDN. 0716086403	NIDN. 0709047405

ii

Skripsi oleh :

MUHAMMAD BAGUS WIJAYA

NPM : 12.1.02.01.0125

Judul :

PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA CV JACK ADVERTISING KEDIRI

Telah dipertahankan didepan Panitia Ujian/sidang Skripsi
Progam Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Nusantara PGRI Kediri
pada Tanggal: 09 Agustus 2016

dan Dinyatakan Telah Memenuhi Persyaratan

Panitia penguji:

1. Ketua : **Dr. Sri Aliami, S.E., M.M.** .....
2. Penguji I : **Dr. H. M. Anas, M.M., M.Si.** .....
3. Penguji II : **Mar'atus Solikah, M.Ak.** .....

Mengetahui,
Dekan FE

UNIVERSITAS NUSANTARA FAKULTAS EKONOMI PGRI KEDIRI

Dr. Subagyo, M.M.
NIDN. 0717066601

iii

PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN PADA CV JACK ADVERTISING KEDIRI

Muhammad Bagus Wijaya
12.1.02.01.0125
Ekonomi - Akuntansi
baguswijjaya@gmail.com
Dr. Sri Aliami, S.E., M.M. dan Mar'atus Solikah, M.Ak.
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi bahwa perusahaan memerlukan alat untuk mengawasi dan mengendalikan secara tidak langsung pada karyawannya dalam mencapai tujuan perusahaan dan perusahaan perlu melakukan suatu evaluasi terhadap sistem pengendalian intern dalam sistem informasi akuntansi penjualan.Fokus penelitian ini adalah (1) Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan yang dilaksanakan CV Jack Advertising Kediri, (2) Bagaimana sistem pengendalian intern pada CV Jack Advertising Kediri, (3) Bagaimana peranan sistem informasi penjualan pada CV Jack Advertising Kediri untuk mendukung terciptanya sistem pengendalian intern.

Penelitian ini menggunakan metode *expost facto* yang artinya sebuah penelitian yang bermaksud mengugkap data atau sebab terjadinya suatu gejala atau masalah yang berhubungan dengan data atau fakta yang terjadi sebelum penelitian dilakukan. Untuk tempat dan waktu penelitian dilakukan pada CV Jack Advertising Kediri, dengan alamatPerum Permata Biru Blok I No.14 Kediri. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *field research* terdiri dari *interview*, *dokumentasi*, dan *obsevarsi* serta *library research*. Sedangkan teknik analisa yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan melakukan evaluasi terhadap Sistem Pengendalian Intern, kemudian menyimpulkan adanya kelemahan-kelemahan dalam sistem akuntansi penjualan yang telah ditetapkan oleh CV Jack Advertising Kediri.

Kesimpulan hasil penelitian ini adalah sistem pengendalian intern dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV Jack Advertising Kediri kurang baik. Di dalam perusahaan tersebut masih terdapat beberapa kelemahan, diantaranya; (1) Masih adanya suatu perangkapan fungsi dalam sistem penjualan, (2) Dalam otorisasi sistem pencatatan belum dilaksanakan sebagaimana seharusnya, (3) Dalam sistem penjualan pada penyetoran jumlah kas yang diterima tidak seluruhnya disetor ke bank pada tanggal transaksi terjadi.

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan sistem pengendalian intern dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV Jack Advertising Kediri kurang baik. Di dalam perusahaan tersebut masih terdapat beberapa kelemahan, diantaranya; (1) Masih adanya suatu perangkapan fungsi dalam sistem penjualan, antara fungsi gudang dan fungsi pengiriman yang hanya dilakukan oleh bagian produksi dan gudang. (2) Sistem Otorisasi terhadap persetujuan pengiriman barang masih di otorisasi bagian produksi dan gudang. (3) Dalam sistem penjualan pada penyetoran jumlah kas yang diterima tidak seluruhnya disetor ke bank pada tanggal transaksi berlangsung.

Kata Kunci : sistem informasi akuntansi penjualan**,** sistem pengendalian internal.

I. LATAR BELAKANG

Derasnya arus globalisasi menyebabkan pengaruh lingkungan perusahaan menjadi semakin luas dan kompleks. Segala jenis perusahaan yang berkembang di Indonesia akan menghadapi banyak tantangan dari perusahaan sejenis yang bermunculan baik berasal dari dalam negeri maupun luar negeri. Hal ini mengakibatkan persaingan yang semakin ketat dan tajam. Untuk menjadi unggulan dalam persaingan, perusahaan harus memiliki manajemen yang baik, sehingga tujuan utama perusahaan tercapai yaitu mencapai laba yang maksimal secara efektif, efisien, dan ekonomis.

Seiring perkembangan teknologi saat ini, penerapan sistem informasi akuntansi merupakan suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas- aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat lebih cepat, tepat, akurat dan efisien. Dengan sistem yang ada tersebut diharapkan aktivitas perusahaan berjalan sesuai dengan yang telah direncanakan. Pemahaman mengenai sistem dan prosedur kemudian diimplementasikan dalam lingkup akuntansi, yang memunculkan sistem akuntansi. Menurut Mulyadi (2008:31), Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah sekumpulan perangkat sistem yang berfungsi untuk mencatat data transaksi, mengolah data, dan menyajikan informasi akuntansi kepada pihak *internal* (manajemen perusahaan) dan pihak *eksternal* (pembeli, pemasok, pemerintah, kreditur, dan sebagainya). Sistem informasi akuntansi penjualan bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola dan memproses data transaksi secara efektif dan efisien (Wing Wahyu, 2006:1.9) (sic).

Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama. Saat perusahaan menjual barang dagangnya, maka diperoleh pendapatan. Jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang

bersangkutan. Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut. Dalam kegiatan penjualan perusahaan terdapat beberapa bagian yang terkait diantaranya fungsi kredit, penjualan, gudang, pengiriman, akuntansi, dan fungsi penagihan (Adisti, 2013).

Bentuk pengendalian yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah mengenai pengendalian terhadap sistem dan prosedur akuntansi penjualan. Pelaksanaan sistem dan prosedur akuntansi penjualan sangat dipengaruhi oleh isi laporan yang akan dihasilkan dan jika diterapkan dalam penjualan maka distribusi penjualan adalah prosedur peringkasan rincian yang tercantum dalam faktur penjualan. Menurut Mulyadi (2008:163), menyatakan bahwa, "Pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen". Pengendalian atas sistem dan prosedur distribusi penjualan bertujuan untuk proses pengendalian agar sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dapat berjalan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Dengan diterapkannya pengendalian internal dalam organisasi perusahaan, diharapkan secara menyeluruh harta perusahaan dapat dilindungi dari kerusakan fisik dan kecurangan manusia dalam hal ini adalah pegawai. Selain itu, juga terjaminnya keakuratan data dan terhindarnya kesalahan pencatatan baik disengaja maupu tidak disengaja. Dengan pengendalian internal diharapkan juga pemborosan biaya dan manipulasi dapat dihindarkan sehingga efisiensi dapat ditingkatkan.

Pada CV Jack Advertising Kediri dalam kaitanya dengan sistem informasi penjualan yang digunakan kurang efektif. Dari hasil pengamantan peneliti hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor misalnya, kurangnya sarana promosi, seperti tidak adanya iklan di televisi ataupun tidak tersedianya brosur

promosi secara menyeluruh yang disebarkan ke masyarakat/ perusahaan/ instansi atau calon konsumen, sehingga dapat mempengaruhi volume penjualan. Selain itu, faktor pelayanan yang kurang maksimal, misalnya interaksi terhadap konsumen kurang sehingga konsumen merasa tidak puas dengan pelayanan yang ada. Ketidakterbukaan harga yang dijual di CV Jack Advertising Kediri juga akan mempengaruhi tingkat volume penjualan, karena apabila di dalam membuat iklan disertakan harga/biaya barang yang dijual di CV Jack Advertising Kediri tersebut, maka konsumen akan berpandangan bahwa sesuatu menjadi kebutuhannya sesuai dengan daya beli.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis mengambil judul "**Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV Jack Advertising Kediri**".

II. METODE

Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu pendekatan yang menganalisis data yang berbentuk uraian kata atas laporan yang diterima penulis dan kemudian dikumpulkan dan dianalisis untuk mendapatkan kesimpulan yang benar.

Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif yaitu penelitian yang bertujuan menggambarkan secara terperinci keadaan serta kondisi dari suatu subjek penelitian. Data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Hal ini disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif dan semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti.

Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian kualitatif, kehadiran peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Sebagaimana salah satu ciri penelitian kualitatif dalam pengumpulan data dilakukan sendiri oleh peneliti. Sedangkan kehadiran peneliti dalam penelitian ini sebagai pengamat partisipan/berperan serta, artinya dalam proses pengumpulan data peneliti mengadakan pengamatan dan mendengarkan hasil wawancara dengan objek penelitian

secermat mungkin sampai pada yang sekecil-kecilnya sekalipun.

Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini diperlukan objek/sasaran penelitian yang dapat mendukung kelancaran dalam penelitian dan memberikan informasi mengenai hal-hal yang berhubungan dengan penelitian yang akan dilakukan. Objek atau sasaran tersebut adalah CV Jack Advertising Kediri dengan alamat Perum Permata Biru Blok I No.14 Kediri.

Tahapan Penelitian

Adapun tahapan tersebut adalah:

1. Tahap Pra-lapangan
   a. Menyusun rancangan penelitian
   b. Memilih lapangan penelitian
   c. Mengurus perizinan
   d. Menjajaki dan menilai lapangan
   e. Memilih dan memanfaatkan informasi
   f. Menyiapkan perlengkapan penelitian
   g. Persoalan etika penelitian
2. Tahap Pekerjaan lapangan
   a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri
   b. Memasuki lapangan
   c. Berperan-serta mengumpulkan data
3. Tahap Analisis Data
   a. Mengidentifikasi data temuan
   b. Membandingkan data temuan dengan teori yang ada
   c. Menyimpulkan hasil perbandingan data temuan dengan teori

Sumber Data

Untuk memperoleh data yang nyata dan konkrit, diperlukan sumber data yang potensial dan dapat membantu memberikan penjelasan sehubungan dengan permasalahan yang diteliti. Ada dua macam sumber dalam pengambilan data, yaitu:

1. Data Primer

   Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dilapangan oleh peneliti sebagai objek penulisan. Metode wawancara mendalam atau *in-depth interview* dipergunakan untuk memperoleh data dengan metode wawancara, dengan narasumber yang diwawancarai. Wawancara dengan penggunakan pedoman (*interview guide*) dimaksudkan untuk wawancara yang lebih mendalam dengan memfokuskan pada sistem

informasi akuntansi penjualan dan juga sistem pengendalian internal.

2. Data Sekunder

Data ini diperoleh berdasarkan dokumen-dokumen, catatan-catatan yang berhubungan dengan penelitian, literatur buku yang terkait sistem akuntansi penjualan selain itu peneliti menggunakan jurnal-jurnal terdahulu.

Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data merupakan sesuatu cara yang digunakan untuk mendapatkan data yang berkualitas berdasarkan prosedur yang telah ditentukan. Adapun prosedur pengumpulan data yang dilakukan penulis untuk mendapatkan data-data yang diperlukan guna menunjang keakuratan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. ***Field Research***, adalah pengumpulan data dengan cara meneliti secara lansung ke lapangan yang menjadi subjek dan objek penelitian. Survey lapangan ini meliputi :
   a. Wawancara
   b. Dokumentasi
   c. Observasi
2. ***Library Research***, yaitu pengumpulan data dengan jalan membaca dari literatur-literatur, karya ilmiah dan hasil survey dari pihak lain yang berhubungan dengan masalah sistem informasi akuntansi penjualan dan sistem pengendalian internal untuk digunakan sebagai landasan teori.

Teknik Analisis Data

Dalam menganisis data, penulis menggunakan cara analisis deskritif kualitatif. Adapun teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Mengumpulkan dokumen-dokumen, catatan-catatan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh CV Jack Advertising Kediri..
2. Mengidentifikasi dokumen tersebut dan kemudian dilakukan evaluasi terhadap sistem pengendalian internal penjualan yang diterapkan CV Jack Advertising Kediri.
3. Menyimpulkan adanya kekurangan atau kelemahan dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan CV Jack Advertising Kediri.
4. Membuat kesimpulan dan membuat saran terhadap kelemahan yang ada pada sistem

pengendalian internal dalam sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada CV Jack Advertising Kediri.

Pengecekan Keabsahan Temuan

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbarui dari konsep validitas dan realibilitas data. Oleh sebab itu, dalam penelitian ini ada beberapa cara yang dilakukan untuk mencari validitasi suatu data yang terkumpul dan cara-cara tersebut antara lain:

1. Perpanjangan Penelitian Lapangan

   Pada tahap ini, peneliti mengadakan adanya perpanjangan waktu dalam penelitian dengan tujuan untuk mendapatkan data yang lebih aktual dan valid dan memungkinkan bisa meningkatkan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan dari CV Jack Advertising Kediri.

2. Ketekunan pengamatan

   Pada tahap ini, peneliti selama di lapangan menggunakan waktu seefisien mungkin dan tekun mengamati serta memusatkan perhatian pada hal-hal yang sesuai dengan pokok permasalahan penelitian secara kontinyu dan kemudian menelaah faktor-faktor yang ditemukan secara rinci agar dapat dimengerti dan dipahami.

3. Triangulasi

   Adapun yang dimaksud triangulasi yaitu verifikasi dari penemuan dengan menggunakan berbagai sumber informasi dan berbagai metode pengumpulan data, sedangkan triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah Triangulasi sumber data maksudnya membandingkan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif.

III. HASIL DAN KESIMPULAN

Temuan

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti pada CV Jack Advertising Kediri didapatkan beberapa temuan data. Adapun beberapa temuan tersebut diantarannya adalah :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Jack Advertising Kediri Masih kurang baik diantaranya sebagai berikut :
   a. Pada CV Jack Advertising Kediri belum sepenuhnya

memisahkan wewenang dan tanggung jawab fungsional secara tegas didalam sistem penjualan, yaitu dalam penjualan, masih terlihat adanya suatu perangkapan fungsi antar fungsi produksi dan fungsi pengiriman barang yang hanya dilaksanakan oleh satu bagian saja yaitu bagian produksi dan gudang.

b. Dalam otorisasi sistem pencatatan belum dilaksanakan sebagaimana seharusnya. Dalam sistem penjualan otorisasi terhadap persetujuan penjualan, dimana pengiriman barang masih dilakukan oleh bagian produksi dan gudang. Sedangkan untuk penerimaan kas semuanya masih dilakukan oleh bagian administrasi yang seharusnya hanya bertugas mengawasi pemasukan dan dan pengeluaran keuangan serta menyelenggarakan kegiatan surat menyurat dengan pihak luar.

c. Praktik yang sehat secara umum sudah dilaksanakan cukup baik, hanya masih terdapat kelemahan dalam beberapa hal yaitu dalam sistem penjualan dimana pada penyetoran jumlah kas yang diterima tidak seluruhnya disetor ke bank pada hari yang sama dengan diterimanya kas tersebut.

2. Pada dasarnya sistem pengendalian intern sudah cukup baik dalam mendukung sistem informasi akuntansi pada CV Jack Advertising Kediri. Walaupun masih ditemukan beberapa kelemahan. Kelemahan tersebut disebabkan karena sistem informasi akuntansi yang telah dibentuk dalam perusahaan belum mencerminkan penjabaran elemen-elemen dari sistem pengendalian intern yang ada secara keseluruhan.

Implikasi

Berdasarkan penelitian ini, terdapat dua implikasi yaitu implikasi teoris dan implikasi praktis yang dapat dijelaskan seabagai berikut :

1. Hasil implikasi teoritis

   Hasil penelitian ini memiliki kontribusi bagi perkembangan teori-teori sistem informasi akuntansi tentang penjualan

maupun sistem pengendalian intern. penelitian ini membuktikan bahwa sistem pengendalian intern penjualan dikatakan baik atau tidak dengan mempertimbangkan sistem informasi akuntansi penjualan, prosedur penjualan, unsur-unsur pengendalian intern.

2. Hasil implikasi praktis

   Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam proses penjualan pada CV Jack Advertising Kediri guna meningkatkan penjualan serta agar dalam proses penjualan tidak merangkapnya suatu bagian sehingga akan memaksimalkan penjualan itu sendiri dan tidak terjadi penumpukan pesanan.

Rekomendasi

Berdasarkan data diatas maka dapat dikemukakan beberapa rekomendasi yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dan masukan untuk perbaikan dalam mengatasi permasalahan yang ada. Adapun beberapa rekomendasi yang dapat penulis kemukanan sebagai berikut :

1. Memisahkan masing-masing bagian yaitu fungsi produksi dengan fungsi pengiriman sehingga ada pembagian wewenang dan tanggung jawab fungsional secara tegas untuk masing-masing bagian selain itu, akan memudahkan pengendalian dalam pelaksanaan penjualan.
2. Masing-masing fungsi sebaiknya diberikan wewenang penuh dalam memberikan otorisasi untuk setiap tugas yang menjadi wewenang dan tanggungjawabnya. Untuk penjualan pada penyerahan barang kepada pembeli sebaiknya diotorisasi oleh bagian pengiriman.
3. Segala bentuk pencatatan akuntansi baik jurnal,buku besar dan laporan keuangan sebaiknya dilakukan oleh bagian akuntansi, sehingga catatan akuntansi dapat terjamin ketelitiannya.
4. Jumlah kas yang diterima sebaiknya disetor ke bank pada hari yang sama dengan diterimanya kas tersebut. Hal tersebut dilakukan untuk mencegah atau paling tidak dapat meminimalisasi terjadinya manipulasi oleh bagian administrasi.
5. Adanya penambahan atau penyempurnaan dokumen dan

catatan akuntansi yang mendukung transaksi penjualan seperti bukti setor bank, kartu persediaan dll. Hal tersebut dilakukan agar tidak terjadi penyalahgunaan wewenang karena adanya dokumen pendukung dan catatan akuntansi yang lebih memadai.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Agoes, sukrisno. 2012. *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.

Adisti, Indri.2013. *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan (Penelitian pada PT. Bumbu Desa).* Skripsi (online), Universitas Kristen Maranatha, tersedia : http://repository.maranatha.edu/8256/3/0851409_Chapter1.pdf. diunduh pada 14 Juni 2016.

Baridwan, Zaki. 2009. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Diana, Anastasia dan Lilis Setyawati. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET.

Fahmi, Irham. 2011. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.

Mardi. 2011.*Sistem Informasi Akuntansi*. Bogor: Galia Indonesia.

Moleong, J Lexy, Prof. Dr. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakaya

Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Nazir, Mohammad. 2011. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Puspita, Lilis & Sri dewi Anggadini. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Graha ilmu.

Romney , B. Marshall Dan Paul John Steinbart. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Anwar, Sanusi. 2011. *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat

Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.

Wahyu Winarno, Wing. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta:UPPSTIM YKPN