

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN BERBASIS KOMPUTER DALAM
MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA CV NOTO SPORTSWEAR)**

SKRIPSI



Oleh:

CINDYLARAS LESMANA

1812311080/FE/AK

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA**

2022

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN BERBASIS KOMPUTER DALAM
MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA CV NOTO SPORTSWEAR)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi



Oleh:

CINDYLARAS LESMANA
1812311080/FE/AK

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA
2022**

SKRIPSI

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN BERBASIS KOMPUTER DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA CV NOTO SPORTSWEAR)**

Yang diajukan oleh:

**CINDYLARAS LESMANA
1812311080/FE/AK**

Disetujui untuk ujian skripsi oleh:

Pembimbing I



Malsina, SE., M.Si.
NIDN. 0717047803

Tanggal: 8-7-2022

Pembimbing II



Nur Lailiyatul Inayah, SE., M.Ak.
NIDN. 0713097401

Tanggal: 8-7-2022

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya



Dr. Siti Rosyafah, Drs., Ec., MM
NIDN. 0703106403

SKRIPSI


**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN BERBASIS KOMPUTER DALAM
MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA CV NOTO SPORTSWEAR)**

Disusun oleh:

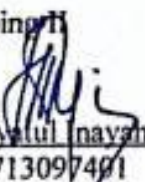
**CINDYLARAS LESMANA
1812311080/FE/AK**

Telah dipertahankan di hadapan
dan diterima oleh tim penguji skripsi
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya
Pada tanggal 20 Juli 2022

Pembimbing I


Mahsina, SE., M.Si.
NIDN. 0717047803

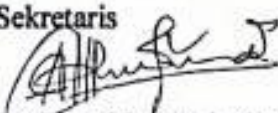
Pembimbing II


Nur Lailiyatul Inayah, SE., M.Ak.
NIDN. 0713097401

Tim Penguji
Ketua


Dra. Endang Siswati, MM., DBA
NIDN. 0720086403

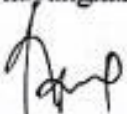
Sekretaris


Dr. Nurul Imamah, SE., ME
NIDN. 0719046702

Anggota


Mahsina, SE., M.Si.
NIDN. 0717047803

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya


Dr. Siti Rosyafah, Drs., Ec., MM
NIDN. 0703106403

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga saya mampu menyelesaikan skripsi dengan judul “**Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada CV Noto Sportswear)**” sebagai syarat kelulusan dan memperoleh gelar Sarjana Akuntansi. Saya menyadari bahwa kemudahan, kesulitan, suka, dan duka yang telah terjadi selama proses penyusunan skripsi, tidak lain dan tidak bukan atas berkah, kuasa, serta izin Allah SWT.

Dalam proses penyusunan skripsi, saya bersyukur karena menerima banyak bantuan dari berbagai pihak yang terkait maupun tidak terkait. Oleh sebab itu, saya ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dessy Dwi Rachmanita selaku ibu yang telah mengandung, melahirkan, dan membesarkan saya dengan penuh pengorbanan. Terimakasih, Ma untuk doa, dukungan, cinta, serta kasih sayang sepanjang masa yang selalu dan akan selamanya diberikan ke Kakak. Tanpa restu Mama, mustahil Kakak dapat menyelesaikan skripsi dengan lancar.
2. Ibu Mahsina, SE., M.Si. selaku dosen pembimbing satu yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukan, serta memberikan ilmu, kritikan, dan saran yang membangun untuk kepentingan penyusunan skripsi. Tanpa bimbingan beliau, mustahil saya dapat menghasilkan skripsi yang baik dan benar sebagaimana mestinya.

3. Ibu Nur Lailiyatul Inayah, SE., M.Ak. selaku dosen wali sekaligus dosen pembimbing dua yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukan, serta memberikan ilmu, kritikan, dan saran yang membangun untuk kepentingan penyusunan skripsi. Tanpa bimbingan beliau, mustahil saya dapat menghasilkan skripsi yang baik dan benar sebagaimana mestinya.
4. Diri saya sendiri, Cindylaras Lemana. Terimakasih karena telah berjuang dan tidak menyerah walaupun dilanda pusing, pening, dan rasa kurang percaya diri. Satu tanggung jawab ke orang tua, yaitu menyelesaikan pendidikan telah tercapai, namun beberapa tanggung jawab lain masih menanti. Jadi, tetap semangat, ya! Kamu hebat! Lain kali lebih percaya sama diri sendiri, boleh? karena kamu bisa dan kamu lebih dari apa yang kamu pikirkan. Aku sayang kamu.
5. Muhammad Naufal Hafiyyan yang telah memberikan bantuan, dukungan, dan semangat, baik secara langsung maupun tidak langsung, seperti menemani menyusun skripsi hingga dini hari. Terimakasih, ya untuk doa, semangat, kesabaran, dan keikhlasan yang tiada henti.
6. Yunan Nidzar selaku salah satu *founder* CV Noto Sportswear yang telah bersedia memberikan data dan informasi mendukung untuk kepentingan penelitian sehingga semuanya berjalan dengan lancar.
7. Seluruh teman baik yang telah memberikan doa, bantuan, dukungan, dan semangat, baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga skripsi dapat terselesaikan tepat pada waktunya.

8. Rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi, yang telah berjuang bersama menghadapi segala ujian, cobaan, dan rintangan dengan pantang menyerah selama kurang lebih empat tahun sehingga banyak kenangan yang terukir dengan indah.

Harap saya, semoga kebaikan dan ketulusan mereka membawa kenikmatan, keberkahan, dan kesuksesan bagi diri mereka sendiri. Semoga Allah SWT membalas mereka dengan beribu kali lipat pahala.

Sesungguhnya, skripsi yang saya buat masih jauh dari kata “sempurna” sehingga saya menerima semua kritik dan saran dari para pembaca yang budiman untuk menyempurnakan skripsi ini. Saya berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan semua pihak yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Surabaya, 8 Juli 2022

Cindylaras Lesmana

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Cindylaras Lesmana
NIM : 1812311080
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Jurusan Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada CV Noto Sportswear)**" merupakan hasil karya saya sendiri berdasarkan data berupa informasi yang diperoleh melalui penelitian. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi yang saya buat adalah hasil jiplakan karya orang lain maka saya bersedia menerima sanksi akademik yang berlaku di Universitas Bhayangkara Surabaya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya agar dapat digunakan bilamana diperlukan.

Surabaya, 8 Juli 2022
Yang Menyatakan,



Cindylaras Lesmana
NIM. 1812311080

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DALAM	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
SURAT PERNYATAAN	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
ABSTRAK INDONESIA	xiii
ABSTRAK INGGRIS	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat Teoritis	7
1.4.2 Manfaat Praktik.....	7
1.5 Sistematika Penulisan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
2.1.1 Penelitian Mulyani (2015), Universitas Bhayangkara Surabaya	9
2.1.2 Penelitian Putri (2017), Universitas Bhayangkara Surabaya.....	10
2.1.3 Penelitian Etabella (2019), Universitas Bhayangkara Surabaya.....	11
2.2 Landasan Teori.....	15
2.2.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	15
2.2.2 Penjualan.....	23
2.2.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan	28
2.2.4 Efektivitas Penjualan	47
2.3 Kerangka Konseptual	48
2.4 <i>Research Question</i>	49
2.4.1 <i>Main Research Question</i>	49
2.4.2 <i>Mini Research Questions</i>	49
2.5 Model Analisis	50
2.5.1 Bagan Model Analisis	50
2.5.2 Proposisi Penelitian	50

2.5.3	Desain Studi Penelitian Kualitatif	52
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	53
3.1	Kerangka Proses Berpikir	53
3.2	Pendekatan Penelitian.....	54
3.3	Jenis dan Sumber Data	54
3.3.1	Jenis Data.....	54
3.3.2	Sumber Data.....	55
3.4	Batasan dan Asumsi Penelitian	55
3.4.1	Batasan Penelitian	55
3.4.2	Asumsi Penelitian.....	56
3.5	Unit Analisis	56
3.6	Teknik Pengumpulan Data.....	57
3.7	Teknik Analisis Data	58
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	61
4.1	Deskripsi Objek Penelitian	61
4.1.1	Sejarah Perusahaan.....	61
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan	62
4.1.3	Struktur Organisasi Perusahaan	63
4.1.4	Area Pemasaran.....	66
4.1.5	Data Penjualan	66
4.2	Data dan Hasil Analisi.....	67
4.2.1	Identifikasi Data Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear.....	67
4.2.2	Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear	71
4.2.3	Evaluasi Kelemahan dan Potensi Resiko Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear	79
4.3	Interpretasi	81
4.3.1	Analisis Usulan dan Rekomendasi Kelemahan dan Potensi Resiko Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear.....	81
4.3.2	Analisis Usulan dan Rekomendasi Perbaikan Struktur Organisasi Perusahaan pada CV Noto Sportswear	84
4.3.3	Analisis Usulan dan Rekomendasi Perbaikan <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear	86
4.3.4	Efektivitas Penjualan	98

BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	100
5.1 Simpulan	100
5.2 Saran	101
DAFTAR PUSTAKA.....	103

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Sekarang	14
Tabel 2.2 Penegasan Logis Proposisi Penelitian dengan Data	50
Tabel 2.3 Desain Studi Penelitian Kualitatif	52
Tabel 4. 1 Data Penjualan CV Noto Sportswear	66

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Bagian Pertama).....	36
Gambar 2.2 <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Bagian Kedua)	37
Gambar 2.3 <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Bagian Ketiga)	38
Gambar 2.4 <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Bagian Pertama).....	42
Gambar 2.5 <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Bagian Kedua)	43
Gambar 2.6 Kerangka Konseptual.....	49
Gambar 2.7 Model Analisis.....	51
Gambar 3.1 Kerangka Proses Berpikir	53
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	63
Gambar 4.2 <i>Invoice</i>	67
Gambar 4.3 Format Order	68
Gambar 4.4 Desain yang Telah Disetujui	69
Gambar 4.5 <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Pertama).....	71
Gambar 4.6 <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Kedua)	72
Gambar 4.7 <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Pertama).....	75
Gambar 4.8 <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Kedua)	76
Gambar 4.9 Usulan dan Rekomendasi Perbaikan Struktur Organisasi Perusahaan pada CV Noto Sportswear	85
Gambar 4.10 Usulan dan Rekomendasi Perbaikan <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Pertama)	86
Gambar 4.11 Usulan dan Rekomendasi Perbaikan <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Kedua).....	87
Gambar 4.12 Usulan dan Rekomendasi Perbaikan <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Pertama)	92
Gambar 4.13 Usulan dan Rekomendasi Perbaikan <i>Flow Chart</i> Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Kedua).....	93

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN BERBASIS KOMPUTER DALAM
MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA CV NOTO SPORTSWEAR)**

Oleh:

CINDYLARAS LESMANA

1812311080/FE/AK

Universitas Bhayangkara Surabaya, cindylaras.cl@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer dalam menunjang efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear.

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan jenis data primer dan sekunder yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan studi pustaka. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer yang diterapkan oleh CV Noto Sportswear kurang maksimal dalam menunjang efektivitas penjualan. Hal itu dikarenakan sistem yang tidak memiliki fitur *point of sales* (POS), adanya perangkapan tugas karyawan, dan penagihan piutang yang tidak memiliki kebijakan tegas.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Penjualan, Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer, Efektivitas Penjualan.

**ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN BERBASIS KOMPUTER DALAM
MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA CV NOTO SPORTSWEAR)**

Oleh:

CINDYLARAS LESMANA

1812311080/FE/AK

Universitas Bhayangkara Surabaya, cindylaras.cl@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to analyze the application of a computer-based sales accounting information system in supporting sales effectiveness on CV Noto Sportswear.

This type of research uses qualitative descriptive methods with primary and secondary types of data obtained through observation, interviews, and literature studies. The results of this research show that the computer-based sales accounting information system implemented by CV Noto Sportswear is not optimal in supporting sales effectiveness. This is because the system does not have a point of sales (POS) feature, the existence of dual employee duties, and collection of receivables that do not have a firm policy.

Keywords: *Accounting Information Systems, Sales, Computer-Based Sales Accounting Information Systems, Sales Effectiveness.*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia yang semakin modern diiringi dengan berkembangnya teknologi yang semakin canggih dan mutakhir menyebabkan seluruh informasi menjadi lebih mudah didapatkan. Teknologi dirancang untuk memudahkan misi penggunaannya, membuat segalanya menjadi lebih mudah, cepat, efektif, dan hasilnya pun lebih baik. Keuntungan yang diperoleh dari penggunaan teknologi menyebabkan teknologi banyak dimanfaatkan dalam berbagai bidang, seperti bidang pendidikan, bidang politik, bidang kesehatan, bidang keuangan, bidang akuntansi, dan lain-lain. Menurut Romney dan Steinbart (2016:4) teknologi informasi adalah komputer dan perangkat elektronik lainnya yang digunakan untuk menyimpan, mengambil, mentransmisikan, dan memanipulasi data.

Dalam dunia bisnis, teknologi dimanfaatkan untuk mempermudah aktivitas perusahaan karena dapat menghemat waktu dan tenaga. Dengan teknologi, aktivitas mencatat, mengolah, dan menyimpan tidak perlu dilakukan secara manual kembali. Pada umumnya, teknologi menggunakan *software* yang telah dirancang sesuai dengan kebutuhan penggunaannya sehingga meminimalisir kesalahan yang mungkin akan terjadi di kemudian hari, seperti *human error*.

Teknologi dapat meningkatkan interaksi perusahaan dengan pelanggan. Bukan hal yang tidak mungkin jika nantinya perusahaan dapat memaksimalkan laba yang diperoleh. Pernyataan itu didukung dengan pendapat Romindo, dkk., (2020:27) bahwa teknologi informasi dapat dikatakan seperangkat alat untuk bekerja dengan informasi dan melaksanakan tugas yang terkait dengan informasi. Kemudahan yang dimiliki tersebut dapat membantu dalam menunjang performa perusahaan sehingga mampu bertahan dan bersaing dengan kompetitor.

Setiap perusahaan memiliki tujuan akhir yang hampir sama, yaitu memperoleh laba yang maksimal. Salah satu caranya dengan melakukan aktivitas penjualan yang efektif. Aktivitas penjualan adalah salah satu fungsi pemasaran yang sangat menentukan untuk mencapai tujuan perusahaan, yaitu memperoleh laba guna kelangsungan hidup perusahaan (Rizal dan Misriati, 2018). Dengan demikian, tujuan aktivitas penjualan di dalam perusahaan adalah untuk menjual produk dengan cara yang efektif pada posisi tetap, bahkan meningkat, dan menghasilkan laba yang maksimal. Laba tersebut akan digunakan untuk memajukan perusahaan. Aktivitas penjualan dapat dikatakan efektif jika dapat mencapai target penjualan tertentu. Aktivitas penjualan dapat dikategorikan sebagai sumber pendapatan utama perusahaan sehingga sangat berpengaruh jika didukung dengan sistem informasi akuntansi yang baik dan memadai.

Menurut Susanto (2017:8) Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sistem yang berhubungan dengan fungsi akuntansi dalam mengolah data tentang aktivitas perusahaan yang memiliki nilai ekonomi. Beliau menambahkan bahwa hampir seluruh data akuntansi yang diolah oleh sistem informasi akuntansi akan disajikan

dalam sejumlah uang atau bentuk lain yang dapat dikonversikan ke dalam jumlah uang. Sistem informasi akuntansi yang memanfaatkan sumber daya teknologi, yakni komputer dalam pelaksanaan dan penerapannya sehingga perusahaan dapat melacak, melihat, dan mengawasi aktivitas akuntansi dengan jelas pada sistem tersebut. Pemanfaatan komputersisasi tersebut telah didesain sedemikian rupa oleh perusahaan untuk satu dan lain hal dikarenakan tuntutan zaman dan kebutuhan fleksibilitas pengembangan di masa depan (Marina, dkk., 2017). Sistem informasi akuntansi dirancang untuk mengumpulkan, mengolah, dan menyajikan data atau informasi akuntansi agar perusahaan dapat mengambil keputusan ekonomi dengan tepat. Pendapat itu sejalan dengan definisi sistem informasi akuntansi menurut Marina, dkk. (2017:32), yaitu sistem informasi akuntansi merupakan jaringan dari seluruh prosedur, formulir-formulir, catatan-catatan, dan alat-alat yang digunakan untuk mengolah data keuangan menjadi bentuk laporan yang akan digunakan oleh pihak manajemen dalam mengendalikan kegiatan usahanya dan mengambil keputusan manajemen.

Sesungguhnya, dalam aktivitas penjualan risiko terjadi kecurangan sangat besar. Hal itu dikarenakan aktivitas penjualan berhubungan dengan kas sehingga dibutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dan memadai untuk mencegah kecurangan tersebut. Sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dan memadai meliputi serangkaian prosedur yang tidak luput dari pemeriksaan manajemen. Sistem informasi akuntansi penjualan yang sesuai dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, seperti komputer akan menghasilkan catatan dan prosedur penjualan yang cepat, tepat, dan akurat. Untuk itu diharapkan sistem

informasi akuntansi mampu mendukung penyediaan informasi yang cepat, tepat, akurat, dan sesuai dengan kebutuhan bisnis terkini karena dunia bisnis yang amat kompleks, terlebih lagi dengan pertumbuhan teknologi, seperti perekayasaan, pengembangan produk-produk baru, dan penggunaan *gadget* untuk mendukung pengolahan informasi (Marina, dkk., 2017). Ketepatan dan keakuratan catatan dan prosedur penjualan dapat digunakan untuk mencegah tindak pencurian, penyalahgunaan (kecurangan), dan kecelakaan sedini mungkin. Dengan demikian, dapat menunjang performa perusahaan karena aktivitas penjualan dilakukan dengan efektif dan efisien sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang sebesar-besarnya.

Persaingan bisnis yang kian hari kian ketat memaksa banyak perusahaan mengikuti perkembangan teknologi pada abad 21 ini. Mau atau tidak mau perusahaan harus menyesuaikan dengan kemajuan teknologi sehingga mampu bertahan dan bersaing dengan kompetitor. CV Noto Sportswear adalah salah satu usaha yang dapat menyesuaikan dengan perkembangan kemajuan teknologi saat ini karena telah menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer untuk mendukung aktivitas penjualan. Bergerak di bidang pembuatan jersey dengan basis usaha di Kabupaten Jember, Jawa Timur, CV Noto Sportswear melayani pemesanan dan penjualan jersey melalui toko *offline* dan *online*, seperti WhatsApp dan Shopee. Mayoritas pelanggannya adalah tim olahraga sepak bola dan futsal, baik tim profesional maupun amatir. Tim olahraga tersebut berkeinginan memiliki jersey sesuai dengan identitas tim masing-masing. Mengingat pelanggan yang banyak dan tersebar di seluruh Indonesia mengharuskan CV Noto Sportswear

mendigitalisasikan aktivitas perusahaan mereka dengan menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan secara terkomputerisasi untuk mendukung aktivitas penjualan. Tidak mungkin jika pemesanan dan penjualan dari pelanggan yang begitu banyaknya dilakukan secara manual karena akan menguras waktu dan tenaga. Sistem tersebut adalah aplikasi Paper.id. Paper.id dapat mencatat transaksi jual beli dan keuangan secara teratur (pembukuan), membuat dan mengelola *invoice*, menerima pembayaran yang secara otomatis direkonsiliasi dengan *invoice*, mengelola kas dan rekening bank, serta menghasilkan laporan keuangan. Namun, sangat disayangkan karena masih terdapat kendala dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer yang menggunakan aplikasi Paper.id pada CV Noto Sportswear, seperti tidak ada fitur *point of sales* (POS) sehingga bagian kas (kasir) terpisah dengan bagian faktur (*invoice*) dan perangkapan tugas karyawan. Tentu saja mengakibatkan aktivitas perusahaan, khususnya bagian penjualan menjadi kurang efektif karena tidak berjalan dengan semestinya. Proses pemesanan dan penjualan jersey, serta pelayanan terhadap pelanggan tidak dapat terlaksana dalam waktu cepat. Padahal semakin singkat waktu yang digunakan untuk memproses pemesanan dan penjualan maka semakin banyak pelanggan yang dilayani sehingga secara tidak langsung dapat menunjang efektivitas penjualan. Jika efektivitas penjualan dapat tercapai menandakan perolehan laba dapat dimaksimalkan pula. Akibat lain yang bisa saja ditimbulkan adalah kesalahan dalam menghitung pemasukan dan pengeluaran kas sehingga perusahaan mengalami kerugian. Karyawan dibebankan oleh lebih dari satu tugas yang menyebabkan kelelahan, penurunan, bahkan kehilangan konsentrasi dan fokus

sehingga besar kemungkinannya karyawan tersebut melakukan kesalahan. Oleh sebab itu, CV Noto Sportswear membutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, memadai dan secara terkomputerisasi untuk menunjang efektivitas penjualan, memaksimalkan perolehan laba, meminimalisir kesalahan, dan mencegah kerugian.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti ingin melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada CV Noto Sportswear)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

Bagaimana analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer dalam menunjang efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer dalam menunjang efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak yang membutuhkan, baik secara teoritis maupun praktis, yaitu:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan, dan memberikan gambaran mengenai peran sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer untuk mendukung kegiatan dan menunjang efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear, serta sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang dipelajari saat mengenyam bangku perkuliahan.

1.4.2 Manfaat Praktik

- a. Bagi peneliti, diharapkan dapat menjadi pengalaman yang berharga, serta sarana yang tepat untuk belajar, meningkatkan kemampuan dalam mengembangkan ilmu, dan mengimplementasikannya di kehidupan nyata.
- b. Bagi perusahaan, diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi untuk menyajikan sistem informasi akuntansi penjualan yang lebih baik setiap saat sehingga penjualan akan lebih efektif dan pengambilan keputusan ekonomi akan lebih akurat pula.
- c. Bagi pihak lain, diharapkan dapat digunakan sebagai sumber dan bahan referensi untuk penelitian berikutnya.

1.5 Sistematika Penulisan

Agar memudahkan dalam memahami penelitian ini, maka peneliti memberikan gambaran menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini akan menyajikan latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini akan mengandung uraian yang sistematis terkait penelitian terdahulu, landasan teori, kerangka konseptual, *research question*, dan model analisis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini akan menyajikan penjelasan bagaimana penelitian akan dilakukan dimulai dengan kerangka proses berpikir, pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, batasan dan asumsi penelitian, unit analisis, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini mengandung hasil penelitian dan pembahasan terkait penelitian tersebut sebagai dasar dalam menarik kesimpulan.

BAB V : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menyajikan kesimpulan dari hasil penelitian dan saran berdasarkan pembahasan terkait penelitian tersebut.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

2.1.1 Penelitian Mulyani (2015), Universitas Bhayangkara Surabaya

Penelitian Mulyani (2015) dengan judul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT Peony Indah Makmur memberikan hasil penelitian bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT Peony Indah Makmur sudah cukup baik secara keseluruhan, tetapi masih memiliki beberapa kekurangan, seperti perangkapan tugas pada bagian penerima pesanan dengan penyajian pesanan dan bagian kasir dengan pembukuan, serta hasil laporan keuangan sedikit meragukan karena pencatatannya dilakukan oleh kasir dan tidak ada validasi atau pengujian kebenaran atas catatan laporan keuangan sehingga beberapa kekurangan tersebut menyebabkan pelayanan tidak maksimal dan penurunan keuntungan. Meskipun demikian, PT Peony Makmur selalu berhasil mencapai target yang telah ditentukan.

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang saat ini sedang dikerjakan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian terdahulu dan saat ini membahas sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan pada suatu usaha, dan

2. Penelitian terdahulu dan saat ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan memanfaatkan data kualitatif dan selanjutnya diuraikan secara deskriptif.

Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang saat ini sedang dikerjakan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian terdahulu menggunakan PT Peony Indah Makmur sebagai objek, tetapi objek yang digunakan pada penelitian saat ini adalah CV Noto Sportswear, dan
2. Penelitian terdahulu tidak dijelaskan mengenai sistem informasi akuntansi yang digunakan apakah berbasis manual atau komputer, tetapi penelitian saat ini menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis komputer.

2.1.2 Penelitian Putri (2017), Universitas Bhayangkara Surabaya

Penelitian yang telah dilakukan oleh Putri (2017) mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan untuk meningkatkan efektivitas pengendalian *intern* pada CV Sabil Rizqy Sidoarjo memberikan hasil penelitian bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal yang diterapkan oleh CV Sabil Rizqy Sidoarjo masih tergolong lemah sehingga kegiatan yang berlangsung kurang efektif dan efisien, serta terdapat jumlah yang cukup besar pada piutang tidak tertagih. Hal itu disebabkan oleh penumpukan fungsi tugas bagian penjualan dan administrasi karena tidak ada fungsi tugas bagian piutang dan akuntansi.

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang saat ini sedang dikerjakan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian terdahulu dan saat ini membahas sistem informasi akuntansi penjualan pada suatu usaha, dan
2. Penelitian terdahulu dan saat ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan memanfaatkan data kualitatif dan selanjutnya diuraikan secara deskriptif.

Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang saat ini sedang dikerjakan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian terdahulu berhubungan dengan meningkatkan efektivitas pengendalian *intern*, tetapi penelitian saat ini berhubungan dengan menunjang efektivitas penjualan;
2. Penelitian terdahulu menggunakan CV Sabil Rizqy Sidoarjo sebagai objek, tetapi objek yang digunakan pada penelitian saat ini adalah CV Noto Sportswear, dan
3. Penelitian terdahulu dilakukan pada objek yang menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis manual, tetapi penelitian saat ini objeknya menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis komputer.

2.1.3 Penelitian Etabella (2019), Universitas Bhayangkara Surabaya

Penelitian Etabella (2019) dengan judul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai *Pick Up* Jasa Berbasis *Online* sebagai Alat Pengendalian *Intern* pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) Agen Surabaya memberikan hasil penelitian bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) sudah terlaksana dengan cukup baik, tetapi masih memiliki beberapa kekurangan, seperti perangkapan tugas

pada bagian administrasi dengan keuangan dan ketidaksesuaian antara jumlah uang yang seharusnya diterima dari pembeli dengan jumlah uang yang tercantum dalam lembar faktur penjualan tunai karena perusahaan memberikan kepercayaan penuh kepada bagian pengiriman tanpa melakukan pemeriksaan lebih lanjut yang menyebabkan masalah ketidaksesuaian tersebut terjadi.

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang saat ini sedang dikerjakan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian terdahulu dan saat ini membahas sistem informasi akuntansi penjualan pada suatu usaha, dan
2. Penelitian terdahulu dan saat ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif dengan memanfaatkan data kualitatif dan selanjutnya diuraikan secara deskriptif.

Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang saat ini sedang dikerjakan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian terdahulu berhubungan dengan meningkatkan efektivitas pengendalian *intern*, tetapi penelitian saat ini berhubungan dengan menunjang efektivitas penjualan;
2. Penelitian terdahulu menggunakan PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) Agen Surabaya sebagai objek, tetapi objek yang digunakan pada penelitian saat ini adalah CV Noto Sportswear, dan
3. Penelitian terdahulu dilakukan pada objek yang menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis manual, tetapi penelitian saat ini objeknya menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis komputer.

Agar lebih mudah dimengerti dan dipahami maka peneliti membuat ringkasan tentang persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan sekarang menggunakan tabel 2.1

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Sekarang

No.	Nama, Tahun, dan Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Elis Dwi Nurul Mulyani (2015), Universitas Bhayangkara Surabaya dengan judul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT Peony Indah Makmur.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membahas sistem informasi akuntansi penjualan, dan 2. Menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Terletak pada objek penelitian, dan 2. Penelitian terdahulu tidak dijelaskan mengenai sistem informasi akuntansi yang digunakan apakah berbasis manual atau komputer, tetapi penelitian saat ini menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis komputer.
2.	Widia Yanua Putri (2017), Universitas Bhayangkara Surabaya dengan judul Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Pengendalian <i>Intern</i> pada CV Sabil Rizqy Sidoarjo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membahas sistem informasi akuntansi penjualan, dan 2. Menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penelitian terdahulu berhubungan dengan meningkatkan efektivitas pengendalian <i>intern</i>, tetapi penelitian saat ini berhubungan dengan menunjang efektivitas penjualan; 2. Terletak pada objek penelitian, dan 3. Penelitian terdahulu dilakukan pada objek yang menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis manual, tetapi penelitian saat ini objeknya menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis komputer.
3.	Vieta Adeline Etabella (2019), Universitas Bhayangkara Surabaya dengan judul Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai <i>Pick Up</i> Jasa Berbasis <i>Online</i> sebagai Alat Pengendalian <i>Intern</i> pada PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir (JNE) Agen Surabaya.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membahas sistem informasi akuntansi penjualan, dan 2. Menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penelitian terdahulu berhubungan dengan meningkatkan efektivitas pengendalian <i>intern</i>, tetapi penelitian saat ini berhubungan dengan menunjang efektivitas penjualan; 2. Terletak pada objek penelitian, dan 3. Penelitian terdahulu dilakukan pada objek yang menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis manual, tetapi penelitian saat ini objeknya menggunakan sistem informasi akuntansi berbasis komputer.

(Sumber: Peneliti 2022)

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Sistem Informasi Akuntansi

2.2.1.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi

“Sistem informasi akuntansi (Mulyadi, 2013:5) adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan.”

Menurut Laudon (2013:52) dalam buku Sistem Informasi Akuntansi karangan Azhar Susanto, sistem informasi akuntansi adalah “Komponen-komponen yang saling berhubungan dan bekerjasama untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan koordinasi, pengendalian, dan untuk memberikan gambaran aktivitas di dalam perusahaan.”

Dengan demikian, dilihat dari definisi sistem informasi akuntansi yang telah diuraikan di atas, sistem informasi akuntansi adalah aktivitas perusahaan yang berfungsi untuk mengumpulkan, mencatat, mengolah, menyimpan, dan menyediakan informasi akuntansi yang memudahkan perusahaan dan digunakan dalam berbagai macam kebutuhan perusahaan, seperti pengambilan keputusan.

2.2.1.2 Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Mulyadi (2008:3) menyebutkan, “Unsur suatu sistem informasi pokok adalah formulir dan catatan yang terdiri dari jurnal, buku besar, dan buku pembantu, serta laporan.”

Sedangkan menurut Wilkinson (2005:4) yang diterjemahkan oleh Maulana, unsur-unsur sistem informasi akuntansi, yaitu: (1) sumber daya manusia, (2) alat yang digunakan, (3) sistem dan prosedur yang digunakan.

Pendapat tersebut sejalan dengan Susanto (2014:207) mengenai komponen sistem informasi akuntansi yang dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Perangkat Keras (*Hardware*)

Hardware merupakan peralatan fisik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan, memasukkan, memproses, menyimpan, dan mengeluarkan hasil pengolahan data dalam bentuk informasi.

2. Perangkat Lunak (*Software*)

Software adalah kumpulan dari program-program yang digunakan untuk menjalankan aplikasi tertentu pada komputer, sedangkan program merupakan kumpulan dari perintah-perintah komputer yang tersusun secara sistematis. *Software* dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu perangkat lunak sistem (*system software*) dan perangkat lunak aplikasi (*application software*).

3. Manusia (*Brainware*)

Brainware atau sumber daya manusia (SDM) merupakan bagian terpenting dari komponen sistem informasi dalam dunia bisnis yang dikenal sebagai sistem informasi akuntansi. Komponen SDM ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan komponen lainnya di dalam suatu sistem informasi akuntansi sebagai hasil dari perencanaan, analisis, perancangan,

dan strategi implementasi yang didasarkan kepada komunikasi di antara sumber daya manusia yang terlibat dalam suatu organisasi.

4. Prosedur (*Procedure*)

Prosedur merupakan rangkaian aktivitas atau kegiatan yang dilakukan secara berulang-ulang dengan cara yang sama. Sedangkan aktivitas pada dasarnya melakukan suatu kegiatan berdasarkan informasi yang masuk dan persepsi yang dimiliki tentang informasi.

5. Basis Data (*Database*)

Database merupakan kumpulan data-data yang tersimpan di dalam media penyimpanan di suatu perusahaan (arti luas) atau di dalam komputer (arti sempit).

6. Teknologi Jaringan Komunikasi (*Communication Network Technology*)

Telekomunikasi atau komunikasi data dapat didefinisikan sebagai penggunaan media elektronik atau cahaya untuk memindahkan data atau informasi dari suatu lokasi ke satu atau beberapa lokasi lain yang berbeda. Komunikasi yang terjadi di antara beberapa pihak yang berkomunikasi harus difasilitasi dengan infrastruktur berupa jaringan telekomunikasi yang konfigurasiya bisa berbentuk bintang (*star*), cincin (*ring*), dan hierarki (*BUS*). Jadi dengan menguasai jaringan telekomunikasi telah menolong persoalan yang disebabkan karena masalah geografi dan waktu sehingga memungkinkan organisasi untuk mempercepat produksi atau pengambilan keputusan.

2.2.1.3 Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi

Krismiadi (2005:15) mengemukakan pendapatnya mengenai karakteristik yang terkandung dalam sistem informasi akuntansi sebagai berikut:

1. Relevan, yaitu menambah pengetahuan atau nilai bagi para pembuat keputusan dengan cara mengurangi ketidakpastian, meningkatkan kemampuan prediksi, atau menegaskan ekspektasi semula.
2. Dapat dipercaya, yaitu menghasilkan informasi yang tepat, bebas dari kesalahan, atau akurat menggambarkan aktivitas organisasi.
3. Lengkap, yaitu menyajikan informasi sebagaimana mestinya dengan tidak menghilangkan data penting yang dibutuhkan oleh pengguna informasi tersebut.
4. Tepat waktu, yaitu menyajikan informasi tepat pada waktunya sehingga dapat digunakan dalam mempengaruhi proses pengambilan keputusan.
5. Mudah dipahami, yaitu menyajikan informasi dengan format yang mudah dimengerti oleh pengguna informasi tersebut.
6. Dapat diuji kebenarannya, yaitu memungkinkan beberapa orang yang kompeten menghasilkan informasi yang sama secara independen.

2.2.1.4 Fungsi dan Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Susanto (2013:8) fungsi sistem informasi akuntansi, yaitu:

1. Mendukung aktivitas perusahaan sehari-hari.

Suatu perusahaan agar dapat tetap eksis maka harus terus beroperasi dengan melakukan sejumlah aktivitas bisnis yang disebut sebagai transaksi, seperti melakukan pembelian, penyimpanan proses produksi, dan penjualan.

2. Mendukung proses pengambilan keputusan.

Tujuan yang sama pentingnya dari sistem informasi akuntansi adalah memberikan informasi yang diperlukan dalam proses pengambilan keputusan. Keputusan tersebut harus dibuat dalam kaitannya dengan perencanaan dan pengendalian aktivitas perusahaan. Informasi yang tidak dapat diperoleh dari sistem informasi akuntansi, tetapi diperlukan dalam proses pengambilan keputusan, yaitu berupa informasi data kuantitatif yang tidak bersifat uang dan data kualitatif. Informasi tersebut dapat diperoleh jika perusahaan menerapkan Sistem Informasi Manajemen (SIM) karena sistem informasi manajemen merupakan sistem informasi perusahaan secara keseluruhan, sedangkan sistem informasi akuntansi merupakan bagian terbesar dari sistem informasi manajemen tersebut dan informasi akuntansi yang dihasilkan bersifat detail.

3. Membantu pengelola perusahaan dalam memenuhi tanggung jawabnya kepada pihak eksternal.

Setiap perusahaan harus memenuhi tanggung jawab hukum. Salah satu tanggung jawab penting adalah keharusannya dalam memberikan informasi kepada pemakai yang berada di luar perusahaan atau *stakeholder*, seperti pemasok, pelanggan, kreditor, analisis keuangan, pemegang saham, investor besar, serikat kerja, asosiasi industri, atau bahkan publik secara umum.

Selain fungsi, tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi, yaitu: (1) untuk meningkatkan kualitas informasi, (2) untuk meningkatkan kualitas internal

cek atau sistem pengendalian *intern*, (3) untuk dapat menekan biaya-biaya tata usaha (Midjan dan Susanto, 2005:37). Sedangkan tujuan utama penyusunan sistem informasi akuntansi menurut Susanto (2005:9), yaitu:

1. Untuk mengelola aktivitas penjualan agar target penjualan dapat tercapai;
2. Untuk mengamankan sumber pembiayaan perusahaan;
3. Untuk menjaga perubahan posisi harta yang menyangkut piutang jika penjualan dilakukan secara kredit dan jumlah barang yang berkurang karena penjualan.

Mardi (2014:5) juga berpendapat mengenai sistem informasi akuntansi yang memiliki 3 tujuan sebagai berikut:

1. Guna memenuhi setiap kewajiban sesuai dengan otoritas yang diberikan kepada seseorang. Pengelolaan perusahaan selalu mengacu pada tanggung jawab manajemen guna menata secara jelas sesuatu yang berhubungan dengan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Keberadaan sistem informasi akuntansi membantu ketersediaan informasi yang dibutuhkan oleh pihak eksternal melalui laporan internal yang dibutuhkan oleh seluruh jajaran dalam bentuk laporan pertanggungjawaban pengelolaan perusahaan.
2. Setiap informasi yang dihasilkan merupakan bahan yang berharga bagi pengambilan keputusan manajemen. Sistem informasi menyediakan informasi guna mendukung setiap keputusan yang diambil oleh pimpinan sesuai dengan pertanggungjawaban yang ditetapkan.

3. Sistem informasi diperlukan untuk mendukung kelancaran operasional perusahaan sehari-hari. Sistem informasi menyediakan informasi bagi setiap satuan tugas dalam berbagai level manajemen sehingga mereka dapat lebih produktif.

Dari beberapa tujuan sistem informasi akuntansi, baik tujuan pokok maupun tujuan utama berdasarkan pendapat para ahli yang telah dijabarkan sebelumnya maka dapat disimpulkan tujuan sistem informasi akuntansi untuk menyediakan informasi akuntansi yang berguna dan bermanfaat dalam perencanaan, pengendalian internal, dan pengambilan keputusan, serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas akuntansi di dalam perusahaan.

2.2.1.5 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi

Manfaat sistem informasi akuntansi menurut Mulyadi (2013:64) adalah sebagai berikut:

1. Membuat laporan eksternal.

Perusahaan menggunakan sistem informasi akuntansi untuk menghasilkan laporan khusus guna memenuhi kebutuhan informasi akuntansi dari investor, kreditor, otoritas pajak, instansi pemerintah, dan lain-lain. Laporan tersebut meliputi laporan keuangan, surat pemberitahuan pajak, dan laporan yang dibutuhkan oleh instansi pemerintah yang mengatur perusahaan di sektor perbankan dan utilitas.

2. Mendukung aktivitas rutin.

Manajer membutuhkan sistem informasi akuntansi dalam mengelola aktivitas operasi rutin sepanjang siklus operasi perusahaan, seperti

menerima pesanan, mengirimkan barang atau jasa, membuat faktur, dan aktivitas lain perangkat lunak yang mendukung operasi rutin perusahaan tersebut.

3. Mendukung pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi dibutuhkan untuk mendukung pengambilan keputusan yang tidak rutin pada semua tingkat organisasi di dalam perusahaan.

4. Perencanaan dan pengendalian.

Sistem informasi akuntansi menyediakan informasi yang komprehensif mengenai anggaran dan biaya standar dan dapat digunakan untuk merencanakan dan mengendalikan aktivitas perusahaan, serta nantinya dapat digunakan untuk membuat dan membandingkan laporan berdasarkan angka dengan jumlah sebenarnya (konkret).

5. Menerapkan pengendalian internal.

Sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi dengan baik dapat digunakan untuk mencapai tujuan pengendalian internal, meliputi berbagai kebijakan dan prosedur, melindungi aset perusahaan agar terhindari dari kerusakan, kerugian, dan korupsi, serta menjaga ketepatan dan keakuratan data keuangan.

2.2.2 Penjualan

2.2.2.1 Definisi Penjualan

Budhidarmo (2000:495) berdasarkan pendapat Dowes dan kawan-kawan yang telah diterjemahkan, “Penjualan adalah pendapatan yang diterima dan ditukarkan dengan barang atau jasa yang dicatat untuk satu periode akuntansi tertentu, baik atas dasar kas (sebagaimana diterima) atau atas dasar aktual (sebagaimana diperoleh).”

Sedangkan menurut Mulyadi (2010:202) penjualan adalah “Kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai.”

Selanjutnya, Mulyadi (2016:202) juga mengemukakan, penjualan dapat diartikan sebagai “Kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai mengalihkan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.”

Dengan demikian, dilihat dari definisi penjualan yang telah diuraikan di atas, penjualan adalah aktivitas menjual barang atau jasa secara kredit atau tunai yang bertujuan untuk memperoleh pendapatan dan laba. Penjualan merupakan proses peralihan kepemilikan barang atau jasa dari perusahaan ke konsumen yang diawali dengan permintaan konsumen, lalu mengubah permintaan konsumen tersebut yang berupa barang atau jasa menjadi piutang, dan akhirnya menjadi uang tunai.

2.2.2.2 Tujuan Penjualan

Secara umum, penjualan memiliki tujuan untuk memperoleh pendapatan sehingga dapat mendatangkan keuntungan atau laba. Dengan adanya pendapatan, perusahaan dapat melakukan aktivitas perusahaan secara terus-menerus. Hal itu selaras dengan pendapat Winardi (2005:125) yang menyebutkan tujuan umum penjualan bagi perusahaan, yaitu:

1. Untuk memenuhi target penjualan yang telah ditentukan;
2. Untuk memaksimalkan perolehan laba dengan meminimalkan modal;
3. Menjaga kelangsungan hidup perusahaan, dan
4. Menunjang perkembangan perusahaan.

2.2.2.3 Klasifikasi Penjualan

Beberapa orang tidak mengetahui bahwa penjualan tidak hanya diklasifikasikan sebagai penjualan tunai dan kredit saja. Mulyadi (2010:455) mengemukakan pendapatnya mengenai klasifikasi penjualan sebagai berikut:

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang dilakukan perusahaan dengan mengharuskan pembeli membayar harga barang atau jasa terlebih dahulu sebelum perusahaan menyerahkan barang atau jasa tersebut ke pembeli.
2. Penjualan secara kredit, yaitu penjualan yang dilakukan perusahaan dengan menyerahkan barang atau jasa ke pembeli dan pembeli akan membayar harga barang atau jasa tersebut dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan tagihan yang dimiliki perusahaan.
3. Penjualan cicilan atau angsuran, yaitu penyerahan barang atau jasa milik perusahaan ke pembeli dengan penerimaan pembayaran di muka (*down*

payment) terlebih dahulu dan sisa pembayaran dilakukan dalam bentuk cicilan atau angsuran dalam jangka waktu tertentu.

4. Penjualan konsinyasi, yaitu pihak pemegang barang atau jasa bertindak sebagai agen bagi pemilik sebenarnya barang atau jasa tersebut.

2.2.2.4 Penjualan Tunai

2.2.2.4.1 Definisi Penjualan Tunai

Menurut Swastha (2012:23) penjualan tunai diartikan sebagai penjualan dengan transaksi pembayaran dan penerimaan barang dilakukan pada saat yang sama.

Sedangkan Samryn (2014:249) mengemukakan, “Penjualan tunai merupakan penjualan yang direalisasikan dengan penerimaan kas pada saat penjualan.”

Begitu pula dengan Mulyadi (2015:143) yang berpendapat bahwa penjualan tunai adalah penjualan dengan mengirimkan barang dari pemasok ke pelanggan dan pembayaran dilakukan memakai uang tunai saat itu juga.

Dari beberapa definisi penjualan tunai berdasarkan pendapat para ahli yang telah dijabarkan sebelumnya maka dapat disimpulkan penjualan tunai adalah transaksi jual beli antara penjual dengan konsumen yang penyerahan barang atau jasa dilakukan bersamaan saat pembayaran barang atau jasa tersebut menggunakan uang tunai.

2.2.2.4.2 Dokumen Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013:463) dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai, yaitu:

1. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen faktur penjualan tunai dibuat oleh bagian *order* penjualan yang digunakan sebagai dokumen penyerta saat transaksi pembayaran dari pembeli ke bagian kasir sedang berlangsung. Selanjutnya, dokumen ini diserahkan ke bagian pengiriman untuk menunjukkan bahwa pembeli telah membayar uang tunai seperti yang seharusnya diterima oleh bagian kasir. Selain itu, dokumen faktur penjualan tunai berfungsi untuk mencatat semua informasi mengenai transaksi penjualan tunai yang dibutuhkan manajemen dan sumber data dalam membuat jurnal penjualan.

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

Dokumen pita register kas merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai. Dokumen ini dihasilkan oleh bagian kasir dengan cara mengoperasikan mesin kasir yang digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

2.2.2.4.3 Prosedur Penjualan Tunai

Prosedur yang terdapat dalam penjualan tunai telah disebutkan dan diuraikan oleh Mulyadi (2013:476) sebagai berikut:

1. Bagian *Order* Penjualan

Bagian *order* penjualan berfungsi membuat tiga lembar faktur penjualan tunai setelah menerima pesanan dari pembeli. Tiga lembar faktur tersebut akan dibagikan ke bagian kasir, bagian gudang

bersamaan dengan proses pengiriman, dan perusahaan untuk disimpan sebagai arsip.

2. Bagian Kas

Bagian kasir berfungsi menerima lembar faktur penjualan tunai pertama dari bagian *order* penjualan untuk mengetahui jumlah uang tunai yang seharusnya diterima dari pembeli. Bagian kasir mengoperasikan mesin kasir untuk mendapatkan pita register kas yang digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

3. Bagian Gudang

Bagian gudang berfungsi menerima lembar faktur penjualan tunai kedua dari bagian *order* penjualan untuk mengetahui informasi barang yang dipesan dan menyerahkan barang pesanan yang seharusnya diterima oleh pembeli disertai lembar faktur penjualan tunai kedua ke bagian pengiriman. Setelah itu, bagian gudang mencatat persediaan barang terkini pada kartu gudang.

4. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman berfungsi menerima lembar faktur penjualan tunai pertama dan pita registrasi kas dari bagian kasir sebagai bukti bahwa pembeli telah membayar uang tunai seperti yang seharusnya diterima oleh bagian kasir, serta menerima lembar faktur penjualan tunai kedua dari bagian gudang yang keduanya digunakan sebagai bahan perbandingan. Setelah sesuai, akan dilakukan penyerahan atau

pengiriman barang pesanan ke pembeli beserta lembar faktur penjualan tunai kedua.

5. Bagian Jurnal

Bagian jurnal berfungsi menerima lembar faktur penjualan tunai dan slip setoran bank. Lembar faktur penjualan tunai digunakan untuk membuat jurnal penjualan, sedangkan slip setoran bank digunakan untuk membuat jurnal penerimaan kas.

2.2.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.2.3.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Mulyadi (2012:405) berpendapat bahwa sistem informasi akuntansi penjualan adalah alat yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data penjualan lainnya menjadi informasi.

Setelah itu, menurut Mulyadi (2013:5) sistem informasi akuntansi penjualan merupakan “Suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan, dan memperoleh informasi untuk mendukung pengambilan keputusan penjualan.”

Sedangkan Midjan dan Susanto (2013:5) mendeskripsikan, “Sistem informasi akuntansi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode, dan semua itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak yang membutuhkannya.”

Dengan demikian, dilihat dari definisi sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diuraikan di atas, sistem informasi akuntansi penjualan adalah sistem

yang dirancang dengan deretan struktur untuk memperoleh dan mengolah data penjualan menjadi informasi yang dibutuhkan oleh pengguna informasi tersebut.

2.2.3.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Tujuan penyusunan sistem informasi akuntansi penjualan menurut Adikoesoema (2005:202), yaitu:

1. Mencatat aktivitas penjualan dengan cepat, tepat, dan teliti, baik penjualan tunai maupun kredit;
2. Memeriksa semua pengiriman barang dari tempat penyimpanan (gudang) untuk meminimalisir pencurian atau penyalahgunaan barang, baik barang dijual atau tidak dijual;
3. Persetujuan merupakan syarat utama dari retur penjualan untuk mencegah pencurian, penyalahgunaan (kecurangan), dan kecelakaan;
4. Memeriksa prosedur penjualan dan penerimaan kas untuk mewujudkan internal cek yang tepat, dan
5. Mengawasi dan meninjau aktivitas penjualan kredit dengan memadai sehingga ketelitian dapat diperiksa secara teratur untuk menciptakan pengendalian atas piutang.

Sedangkan, Midjan dan Susanto (2013:6) berpendapat bahwa tujuan sistem informasi akuntansi penjualan, yaitu:

1. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Pengelolaan aktivitas penjualan yang kurang akan merugikan perusahaan karena menyebabkan penjualan tidak memenuhi target dan pendapatan menurun;

2. Pendapatan penjualan merupakan sumber pembiayaan perusahaan sehingga harus dijamin kemanannya, dan
3. Penjualan dapat menyebabkan posisi aset berubah yang berhubungan dengan timbulnya piutang, arus kas masuk (penjualan tunai), dan pengurangan jumlah barang akibat aktivitas penjualan.

Dari beberapa tujuan sistem informasi akuntansi penjualan berdasarkan pendapat para ahli yang telah dijabarkan sebelumnya maka dapat disimpulkan tujuan sistem informasi akuntansi penjualan adalah menghasilkan catatan dan prosedur penjualan yang tepat dan akurat sehingga dapat mencegah tindak pencurian, penyalahgunaan (kecurangan), dan kecelakaan. Hal itu erat kaitannya untuk menunjang performa, efektivitas, dan efisiensi penjualan sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya.

2.2.3.3 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

2.2.3.3.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2014:199) sistem informasi akuntansi penjualan tunai dapat diartikan sebagai serangkaian prosedur yang mencakup formulir, catatan, dan laporan yang terkoordinasi satu sama lain dan memiliki komponen yang dapat membangun sistem, terdiri dari *input*, *output*, model, teknologi, basis data, dan pengendalian sehingga menghasilkan informasi penjualan. Penjualan tunai perusahaan dilakukan dengan mengharuskan pembeli membayar harga barang atau jasa terlebih dahulu sebelum perusahaan menyerahkan barang atau jasa tersebut ke pembeli. Perusahaan akan mencatat transaksi penjualan tunai setelah menerima uang tunai dan menyerahkan barang atau jasa sesuai dengan pesanan pembeli.

Sedangkan Sujarweni (2015:79) mengemukakan, “Sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah sistem yang diberlakukan perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan ke pembeli.”

Dengan demikian, dilihat dari definisi sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang telah diuraikan di atas, sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah sistem yang dirancang dengan serangkaian prosedur untuk memperoleh dan mengolah data penjualan tunai yang mengharuskan pembeli membayar harga barang atau jasa terlebih dahulu sebelum perusahaan menyerahkan barang atau jasa tersebut ke pembeli menjadi informasi yang dibutuhkan oleh pengguna informasi tersebut.

2.2.3.3.2 Unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Mulyadi (2010:236) menyebutkan unsur sistem informasi akuntansi penjualan yang terdiri dari:

1. *Input*;
2. *Output*;
3. Model;
4. Teknologi;
5. Basis Data, dan
6. Pengendalian.

2.2.3.3.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:383) fungsi sistem informasi penjualan tunai, yaitu:

1. Fungsi *Order* Penjualan

Fungsi ini memiliki tanggung jawab dalam menerima *order* dari pembeli dan mengisi tiga lembar faktur penjualan tunai yang akan dibagikan ke bagian kasir, bagian gudang bersamaan dengan proses pengiriman, dan perusahaan untuk disimpan sebagai arsip.

2. Fungsi Kas

Fungsi ini memiliki tanggung jawab dalam menerima faktur penjualan tunai lembar pertama dari bagian *order* penjualan untuk mengetahui jumlah uang tunai yang seharusnya diterima dari pembeli. Selain itu, kasir berfungsi dalam mengoperasikan mesin kasir untuk mendapatkan pita register kas yang digunakan sebagai bukti penerimaan kas, menyerahkan faktur penjualan tunai lembar pertama dan pita register kas ke pembeli sebagai bukti bahwa pembeli telah membayar uang tunai seperti yang seharusnya diterima oleh bagian kasir, menyetorkan kas dari hasil penjualan tunai ke bank, dan mengisi tiga lembar bukti setoran bank yang akan dibagikan ke bank bersamaan dengan kas dari hasil penjualan tunai yang disetor, bagian akuntansi (jurnal), dan bagian kasir untuk disimpan berdasarkan nomor urut sebagai arsip.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini memiliki tanggung jawab dalam menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian *order* penjualan untuk mengetahui informasi barang yang dipesan, menyerahkan barang

pesanan yang seharusnya diterima oleh pembeli disertai faktur penjualan tunai lembar kedua ke bagian pengiriman, dan mencatat persediaan barang terkini pada kartu gudang.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini memiliki tanggung jawab dalam menerima dan membandingkan faktur penjualan tunai lembar pertama dan pita registrasi kas dari bagian kasir sebagai bukti bahwa pembeli telah membayar uang tunai seperti yang seharusnya diterima oleh bagian kasir dengan faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang, menyerahkan atau mengirimkan barang pesanan ke pembeli disertai faktur penjualan tunai lembar kedua setelah terdapat kesesuaian antara dua lembar faktur penjualan tunai tersebut, serta menyerahkan faktur penjualan lembar pertama ke bagian akuntansi disertai pita register kas.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini memiliki tanggung jawab dalam mencatat transaksi penjualan tunai dan menerima faktur penjualan tunai lembar pertama yang digunakan sebagai bahan untuk membuat jurnal penjualan.

2.2.3.3.4 Dokumen Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai telah disebutkan dan diuraikan oleh Mulyadi (2013:463) sebagai berikut:

1. Faktur penjualan tunai merupakan dokumen yang digunakan untuk mencatat semua informasi mengenai transaksi penjualan tunai yang dibutuhkan manajemen.

2. Pita registrasi kas (*cash register tape*) merupakan dokumen yang dihasilkan oleh bagian kas dengan cara mengoperasikan mesin kasir.
3. Bukti setoran bank merupakan dokumen yang dibuat oleh bagian kas sebagai bukti penyetoran kas dari hasil penjualan tunai ke bank.
4. Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen yang digunakan untuk merangkum harga pokok persediaan yang telah dijual selama satu periode tertentu. Disamping itu, terdapat dokumen yang berfungsi sebagai dasar pencatatan harga pokok persediaan yang telah dijual selama satu periode tertentu disebut bukti memorial.

2.2.3.3.5 Prosedur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Mulyadi (2008:469-470) berpendapat bahwa serangkaian prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan adalah sebagai berikut:

1. Prosedur *Order* Penjualan

Prosedur yang menerima *order* dari pembeli dan membuat tiga lembar faktur penjualan tunai yang salah satu lembar faktur penjualan tunai digunakan pembeli untuk membayarkan uang tunai sesuai harga barang ke fungsi kasir, serta lembar faktur penjualan tunai lainnya digunakan fungsi gudang dan fungsi pengiriman untuk menyerahkan dan mengirimkan barang sesuai pesanan ke pembeli.

2. Prosedur Penerimaan Kas

Prosedur yang menerima pembayaran uang tunai sesuai harga barang dari pembeli berdasarkan lembar faktur penjualan tunai dan

memberikan pita registrasi kas ke pembeli agar dapat melakukan pengambilan barang sesuai pesanan dari fungsi pengiriman.

3. Prosedur Penyerahan Barang

Prosedur yang fungsi pengiriman menyerahkan atau mengirimkan barang sesuai pesanan ke pembeli setelah terdapat kesesuaian antara satu sama lain lembar faktur penjualan tunai.

4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

Prosedur yang fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai sebagai bahan pembuatan jurnal penjualan dan mencatat persediaan barang terkini pada kartu persediaan.

5. Prosedur Penyetoran Kas ke Bank

Prosedur yang fungsi kasir menyetorkan seluruh kas dari hasil penjualan tunai ke bank karena diharuskan dalam sistem pengendalian internal kas.

6. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

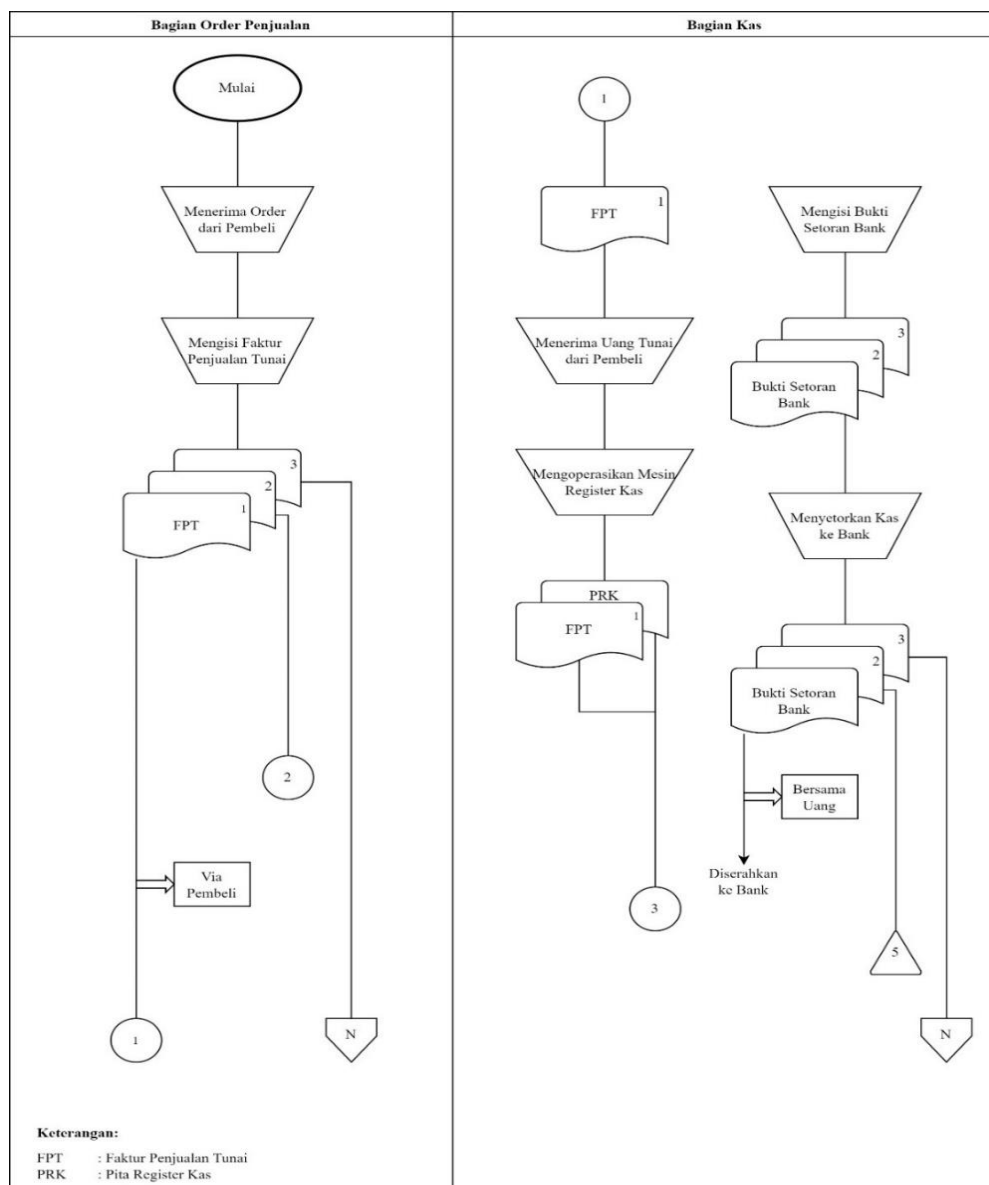
Prosedur yang fungsi akuntansi melakukan pencatatan penerimaan kas sebagai bahan pembuatan jurnal penerimaan kas berdasarkan slip setoran bank yang telah diterima fungsi akuntansi melalui fungsi kasir.

7. Prosedur Penentuan Harga Pokok Penjualan

Prosedur yang fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan hasil pencatatan pada kartu persediaan.

Setelah itu, fungsi akuntansi membuat bukti memorial pada jurnal umum.

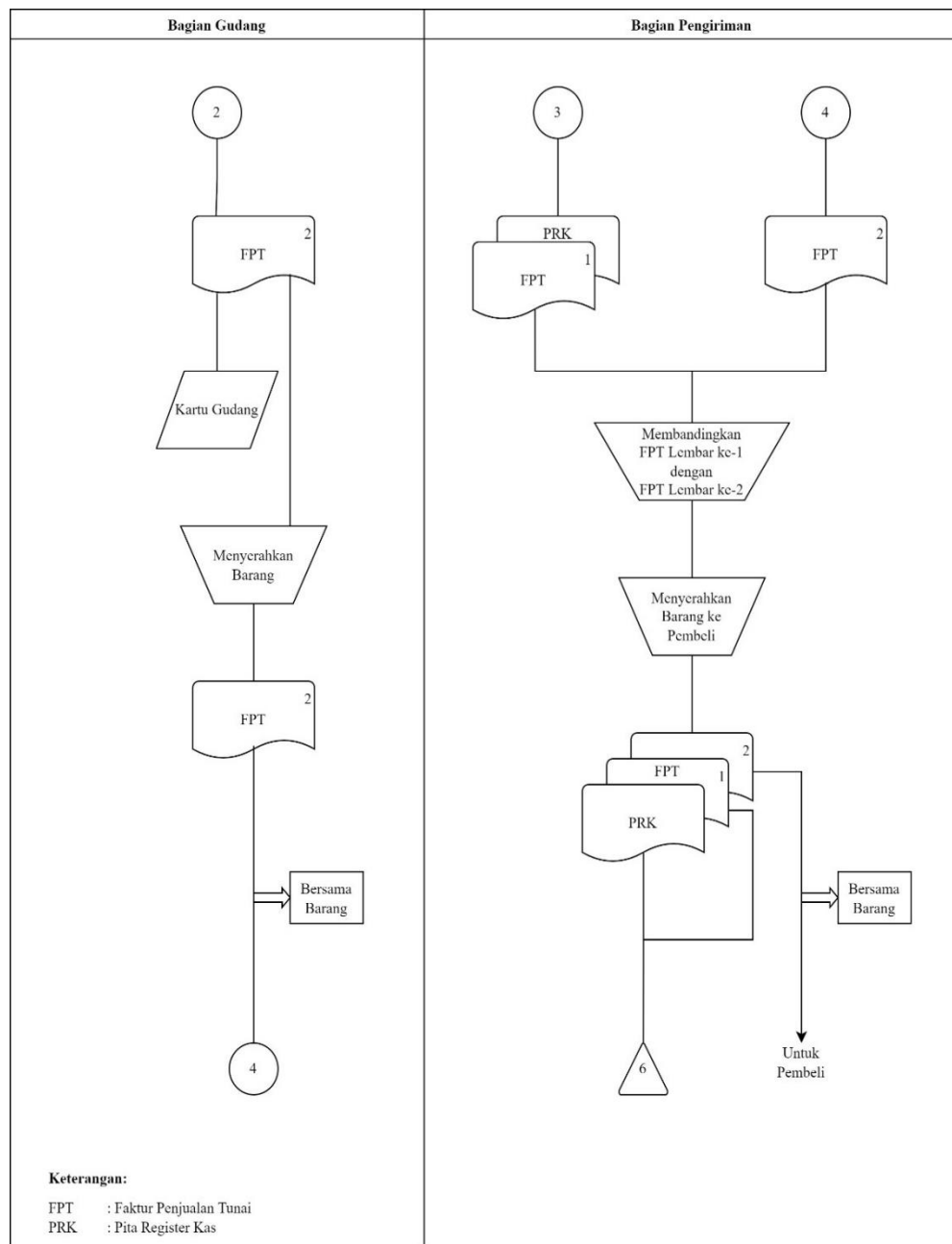
Alur fungsi dan serangkaian prosedur sistem informasi akuntansi penjualan tunai dapat digambarkan dengan lebih jelas dan rinci melalui gambar 2.1, 2.2, dan 2.3



Gambar 2. 1

Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Bagian Pertama)

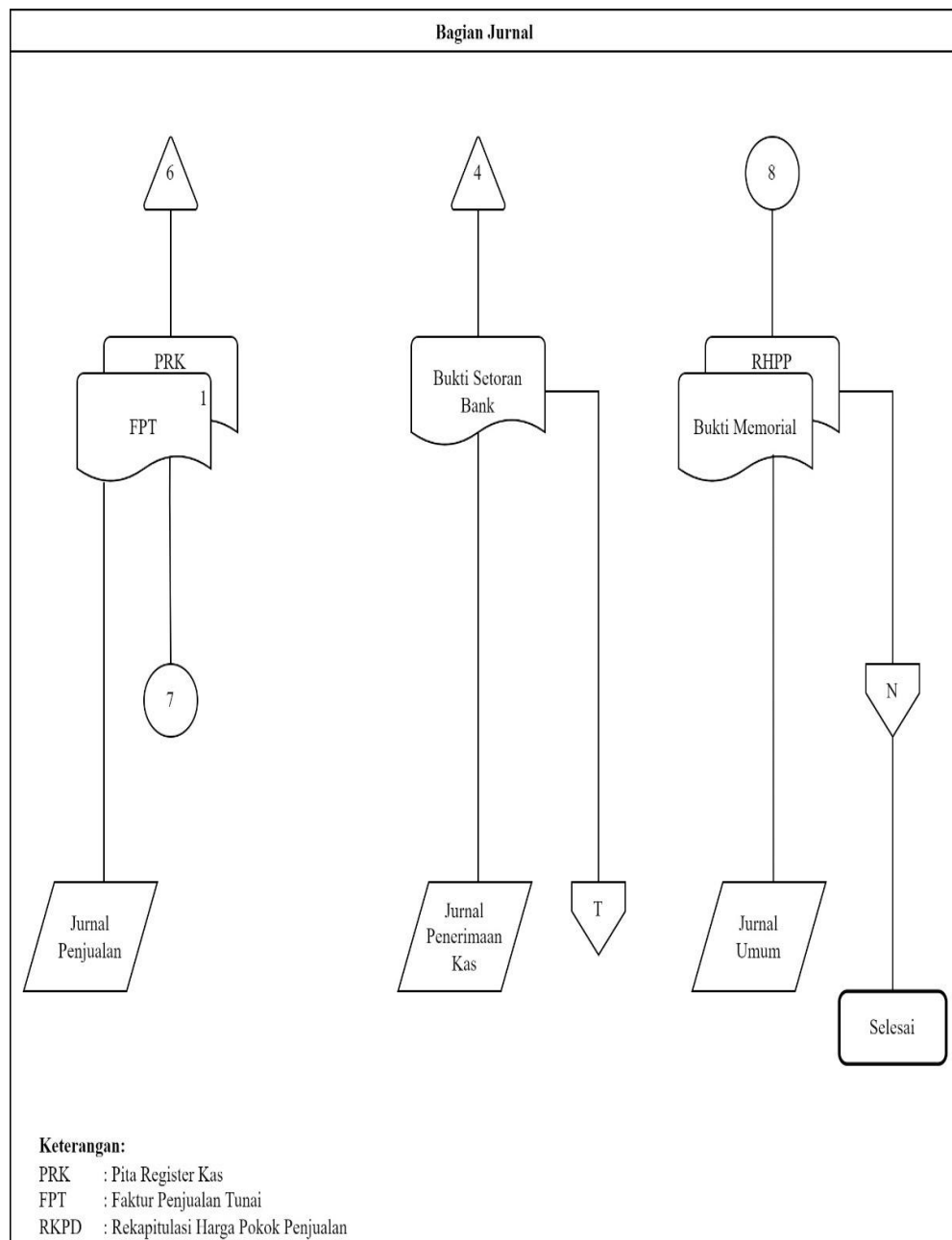
(Sumber: Mulyadi, 2005)



Gambar 2. 2

Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Bagian Kedua)

(Sumber: Mulyadi, 2005)



Gambar 2. 3
Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Bagian Ketiga)

(Sumber: Mulyadi, 2005)

2.2.3.3.6 Penjelasan *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Tunai

Berikut penjelasan *flow chart* sistem informasi akuntansi penjualan tunai berdasarkan gambar 2.1, 2.2, dan 2.3

- a. Bagian *Order* Penjualan
 1. Menerima *order* dari pembeli, dan
 2. Mengisi tiga lembar faktur penjualan tunai yang akan dibagikan ke bagian kasir, bagian gudang bersamaan dengan proses pengiriman, dan perusahaan untuk disimpan sebagai arsip.
- b. Bagian Kas
 1. Menerima faktur penjualan tunai lembar pertama dari bagian *order* penjualan;
 2. Menerima jumlah uang tunai yang sesuai dari pembeli;
 3. Mengoperasikan mesin kasir untuk mendapatkan pita register kas;
 4. Menambahkan cap “LUNAS” dan menempelkan pita register kas pada faktur penjualan tunai lembar pertama;
 5. Menyerahkan faktur penjualan tunai lembar pertama disertai pita register kas ke pembeli;
 6. Menyetorkan kas dari hasil penjualan tunai ke bank, dan
 7. Mengisi tiga lembar bukti setoran bank yang akan dibagikan ke bank bersamaan dengan kas dari hasil penjualan tunai yang disetor, bagian jurnal, dan bagian kasir untuk disimpan berdasarkan nomor urut sebagai arsip.

c. Bagian Gudang

1. Menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian *order* penjualan;
2. Menyerahkan barang pesanan yang sesuai disertai faktur penjualan tunai lembar kedua ke bagian pengiriman, dan
3. Mencatat jumlah barang pesanan yang akan diserahkan ke bagian pengiriman pada kartu gudang.

d. Bagian Pengiriman

1. Menerima faktur penjualan tunai lembar pertama dan pita register kas dari bagian kas;
2. Menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang;
3. Membandingkan faktur penjualan tunai lembar pertama dan pita register kas dari bagian kas dengan faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang;
4. Menyerahkan barang pesanan disertai faktur penjualan tunai lembar kedua ke pembeli setelah terdapat kesesuaian antara dua lembar faktur penjualan tunai tersebut, dan
5. Menyerahkan faktur penjualan tunai lembar pertama disertai pita register kas ke bagian jurnal.

e. Bagian Jurnal

1. Menerima faktur penjualan tunai lembar pertama dan pita register kas dari bagian pengiriman;

2. Mencatat faktur penjualan tunai lembar pertama ke dalam jurnal penjualan;
3. Mengirim faktur penjualan tunai lembar pertama dan pita register kas ke bagian kartu persediaan;
4. Menerima bukti setoran bank lembar kedua dari bagian kas;
5. Mencatat bukti setoran bank lembar kedua ke dalam jurnal penerimaan kas;
6. Mengarsip bukti setoran bank lembar kedua untuk disimpan berdasarkan nomor urut;
7. Menerima bukti memorial dan rekapitulasi harga pokok penjualan dari bagian kartu persediaan;
8. Mencatat bukti memorial ke dalam jurnal umum, dan
9. Mengarsip bukti memorial dan rekapitulasi harga pokok penjualan untuk disimpan berdasarkan nomor urut.

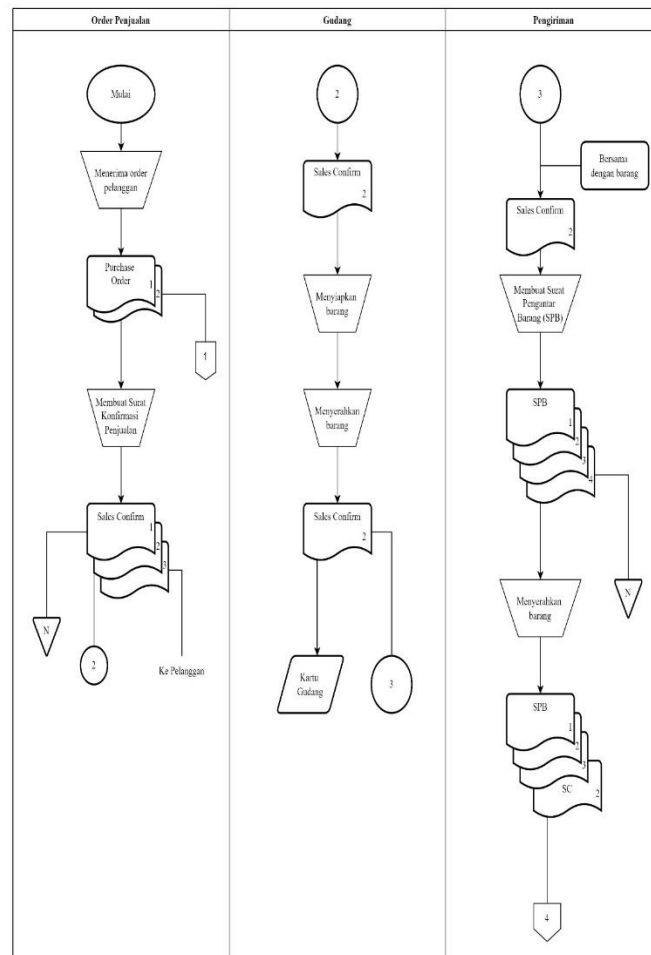
f. Bagian Kartu Persediaan

1. Menerima faktur penjualan tunai lembar pertama dan pita register kas dari bagian jurnal;
2. Mencatat jumlah dan harga pokok persediaan yang telah dijual ke dalam kartu persediaan;
3. Mengarsip faktur penjualan tunai lembar pertama dan pita register kas untuk disimpan berdasarkan nomor urut;
4. Membuat rekapitulasi harga pokok penjualan selama satu periode tertentu;

5. Membuat bukti memorial;
6. Menyerahkan bukti memorial disertai rekapitulasi harga pokok penjualan ke bagian jurnal.

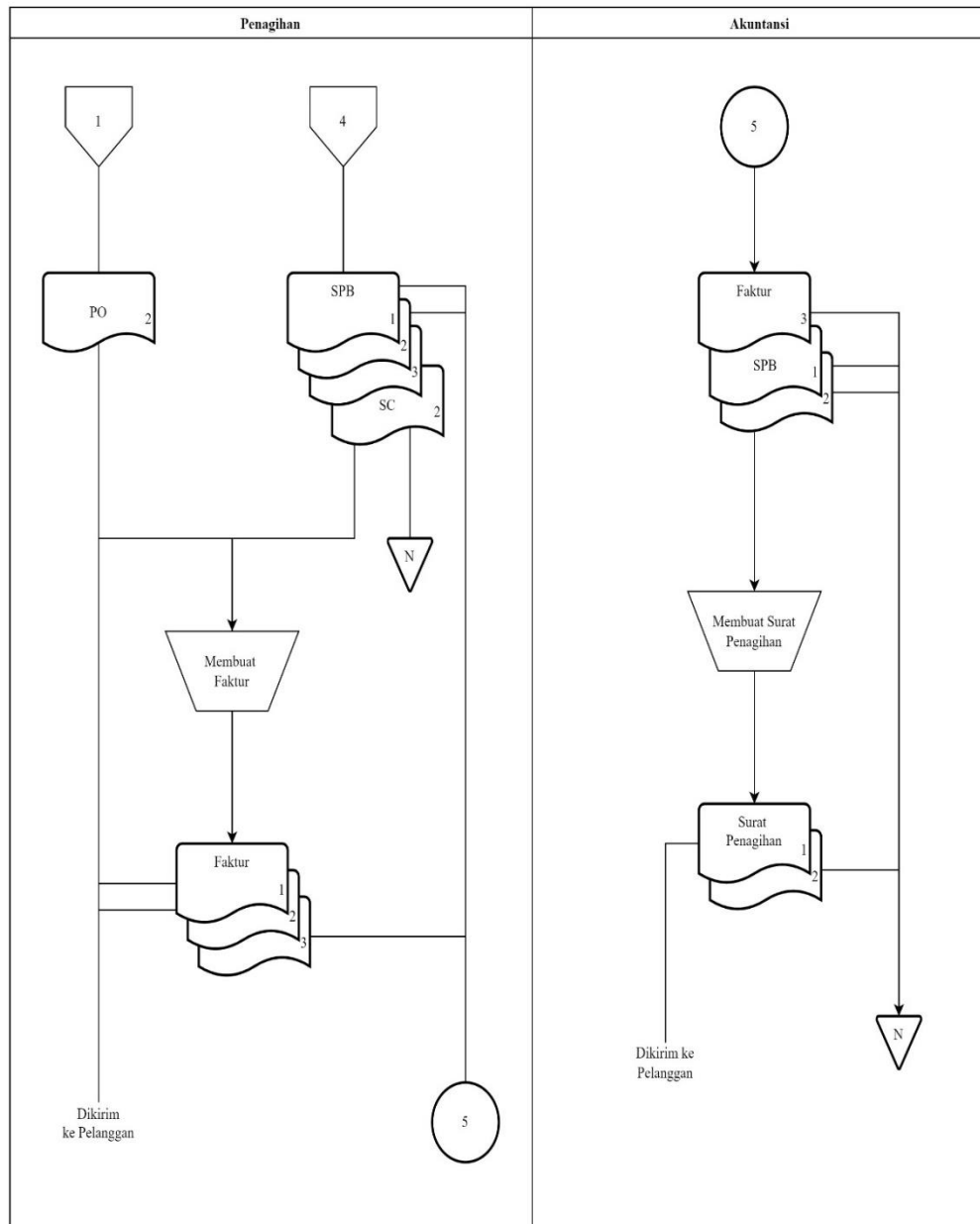
2.2.3.4 Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016:181-184) alur fungsi dan serangkaian prosedur sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat digambarkan dengan lebih jelas dan rinci melalui gambar 2.4 dan 2.5



Gambar 2.4
Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Bagian Pertama)

(Sumber: Mulyadi, 2016)



Gambar 2. 5
Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Bagian Kedua)

(Sumber: Mulyadi, 2016)

2.2.3.4.1 Penjelasan *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Kredit

Berikut penjelasan *flow chart* sistem informasi akuntansi penjualan kredit berdasarkan gambar 2.4 dan 2.5

- a. Bagian *Order* Penjualan
 1. Menerima *order* dari pembeli;
 2. Membuat Surat *Order* Pengiriman dan faktur;
 3. Mendistribusikan Surat *Order* Pengiriman lembar pertama ke bagian gudang, lembar kedua, ketiga, keempat, dan kelima ke bagian pengiriman, lembar keenam ke pembeli, lembar ketujuh ke bagian kredit, serta lembar kedelapan dan kesembilan disimpan berdasarkan nomor urut tanggal sebagai arsip;
 4. Menerima Surat *Order* Pengiriman lembar ketujuh dari bagian kredit untuk diarsipkan berdasarkan abjad;
 5. Menerima Surat *Order* Pengiriman lembar pertama dan kedua dari bagian pengiriman pada Surat *Order* Pengiriman lembar kesembilan, dan
 6. Menyerahkan Surat *Order* Pengiriman lembar pertama dan kedua ke bagian penagihan.
- b. Bagian Kredit
 1. Memeriksa status kredit berdasarkan Surat *Order* Pengiriman lembar ketujuh dari bagian *order* penjualan;
 2. Memberikan otorisasi kredit, dan

3. Mengembalikan Surat *Order* Pengiriman lembar ketujuh ke bagian *order* penjualan.

c. Bagian Gudang

1. Menyiapkan barang berdasarkan Surat *Order* Pengiriman lembar pertama;
2. Menyerahkan barang yang telah disiapkan;
3. Merekap pada kartu gudang berdasarkan Surat *Order* Pengiriman lembar pertama, dan
4. Menyerahkan Surat *Order* Pengiriman lembar pertama bersama dengan barang ke bagian pengiriman.

d. Bagian Pengiriman

1. Menerima Surat *Order* Pengiriman lembar pertama dan barang dari bagian gudang, serta Surat *Order* Pengiriman lembar kedua, ketiga, keempat, dan kelima;
2. Menempelkan Surat *Order* Pengiriman lembar kelima pada pembungkus barang yang berfungsi sebagai slip pembungkus;
3. Menyerahkan barang ke perusahaan jasa angkutan;
4. Mengembalikan Surat *Order* Pengiriman lembar pertama dan kedua ke bagian *order* pengiriman dan Surat *Order* Pengiriman lembar ketiga ke perusahaan jasa angkutan, dan
5. Mengarsipkan Surat *Order* Pengiriman lembar keempat untuk disimpan berdasarkan nomor urut.

- e. Bagian Penagihan
 1. Mengurutkan faktur berdasarkan Surat *Order* Pengiriman lembar pertama dan kedua dari bagian *order* penjualan;
 2. Mengirimkan faktur lembar pertama ke pembeli;
 3. Mengirimkan faktur lembar kedua bersama dengan Surat *Order* Pengiriman lembar pertama dan kedua ke bagian piutang;
 4. Mengirimkan faktur lembar ketiga ke bagian kartu persediaan;
 5. Mengirimkan faktur lembar keempat ke bagian jurnal, dan
 6. Mengirimkan faktur lembar kelima ke wiraniaga.

- f. Bagian Piutang
 1. Merekap pada kartu piutang berdasarkan faktur lembar kedua, dan
 2. Mengarsipkan faktur, Surat *Order* Pengiriman lembar pertama, dan kedua untuk disimpan berdasarkan nomor urut.

- g. Bagian Kartu Persediaan
 1. Merekap pada kartu persediaan berdasarkan faktur lembar ketiga;
 2. Mengarsipkan faktur lembar ketiga untuk disimpan berdasarkan nomor urut;
 3. Membuat rekapitulasi harga pokok penjualan secara periodik berdasarkan kartu persediaan;
 4. Membuat bukti memorial berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan, dan
 5. Mengirimkan rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial ke bagian jurnal.

- h. Bagian Jurnal
1. Merekap pada jurnal umum berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial, serta disimpan berdasarkan nomor urut sebagai arsip, dan
 2. Merekap pada jurnal penjualan berdasarkan faktur lembar keempat, serta disimpan sebagai arsip.

2.2.4 Efektivitas Penjualan

Menurut Handyaningrat (2009) efektivitas didefinisikan sebagai tolak ukur yang digunakan dalam mencapai suatu sasaran atau tujuan. Dikatakan efektif jika sasaran atau tujuan tersebut dapat dipenuhi dengan baik.

Sedangkan Mulyadi (2009) mengemukakan, “Pengukuran efektivitas dan efisiensi perusahaan didasarkan pada apakah sumber daya organisasi telah diperoleh dan digunakan secara ekonomis dalam artian tidak ada pemborosan, kebocoran, salah alokasi, atau salah sasaran dalam mencapai tujuan.”

Dari beberapa definisi efektivitas berdasarkan pendapat para ahli yang telah dijabarkan sebelumnya maka dapat disimpulkan efektivitas adalah standar atau tingkat keberhasilan yang digunakan untuk mencapai target yang telah ditentukan perusahaan dengan memperhatikan beberapa aspek. Efektivitas menunjukkan kesuksesan dari segi tercapai atau tidaknya target yang telah ditentukan perusahaan.

Setiap perusahaan menginginkan semua aktivitas yang beroperasi di dalam perusahaan dapat berlangsung secara efektif, terutama aktivitas penjualan. Penjualan yang efektif merupakan penjualan yang dapat mencapai target tertentu.

Semakin besar presentase target yang telah berhasil dicapai maka semakin tinggi efektivitasnya. Penjualan yang efektif dapat dilakukan dengan cara meningkatkan jumlah penjualan melalui memeriksa manajemen, kebijakan, dan perencanaan strategi yang digunakan perusahaan. Dengan penjualan yang efektif maka perusahaan dapat memaksimalkan perolehan laba.

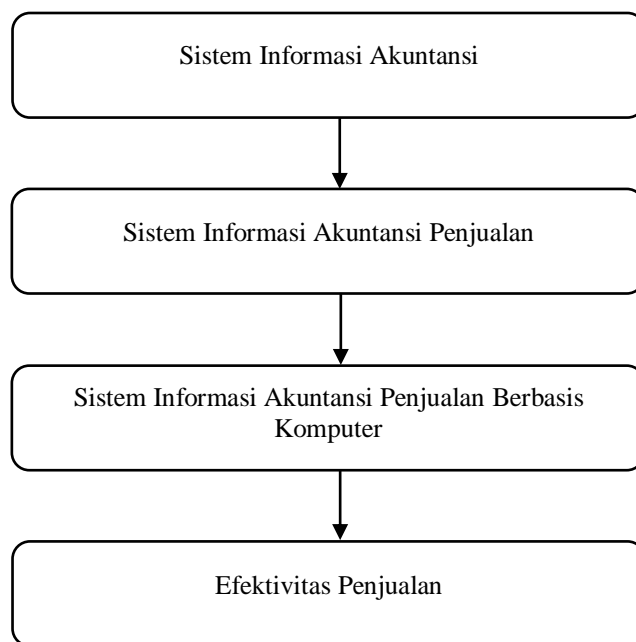
Hal itu selaras dengan pendapat Swastha (2008:28) mengenai manajemen penjualan, yaitu “Manajemen penjualan adalah perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian program-program kontak tatap muka, termasuk pengalokasian, penarikan, pemilihan, pelatihan, dan pemotivasian yang dirancang untuk mencapai tujuan penjualan perusahaan.”

Swastha (2008:37) menambahkan, beberapa hal yang harus diperhatikan untuk memperoleh efektivitas penjualan, yaitu:

1. Menentukan manajemen penjualan dan peranan penjualan tatap muka;
2. Merencanakan program penjualan dan menyusun anggarannya;
3. Mengorganisasikan angkatan penjualan;
4. Menarik dan memilih angkatan penjualan;
5. Melatih, mengkompensasi, dan memotivasi angkatan penjualan, dan
6. Mengevaluasi dan mengendalikan angkatan penjualan lapangan.

2.3 Kerangka Konseptual

Berikut kerangka konseptual penelitian menggunakan gambar 2.6



Gambar 2.6
Kerangka Konseptual

(Sumber: Peneliti, 2022)

2.4 Research Question

2.4.1 Main Research Question

Pada penelitian ini terdapat *main research question* yang dibuat berdasarkan keingintahuan peneliti, yaitu:

“Bagaimana analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer dalam menunjang efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear?”

2.4.2 Mini Research Questions

Selain *main research question*, pada penelitian ini terdapat *mini research questions*, yaitu:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer pada CV Noto Sportswear?
2. Apa saja hambatan yang terjadi dalam melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer pada CV Noto Sportswear?
3. Bagaimana efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear?

2.5 Model Analisis

2.5.1 Bagan Model Analisis

Berikut bagan model analisis penelitian menggunakan gambar 2.7

2.5.2 Proposisi Penelitian

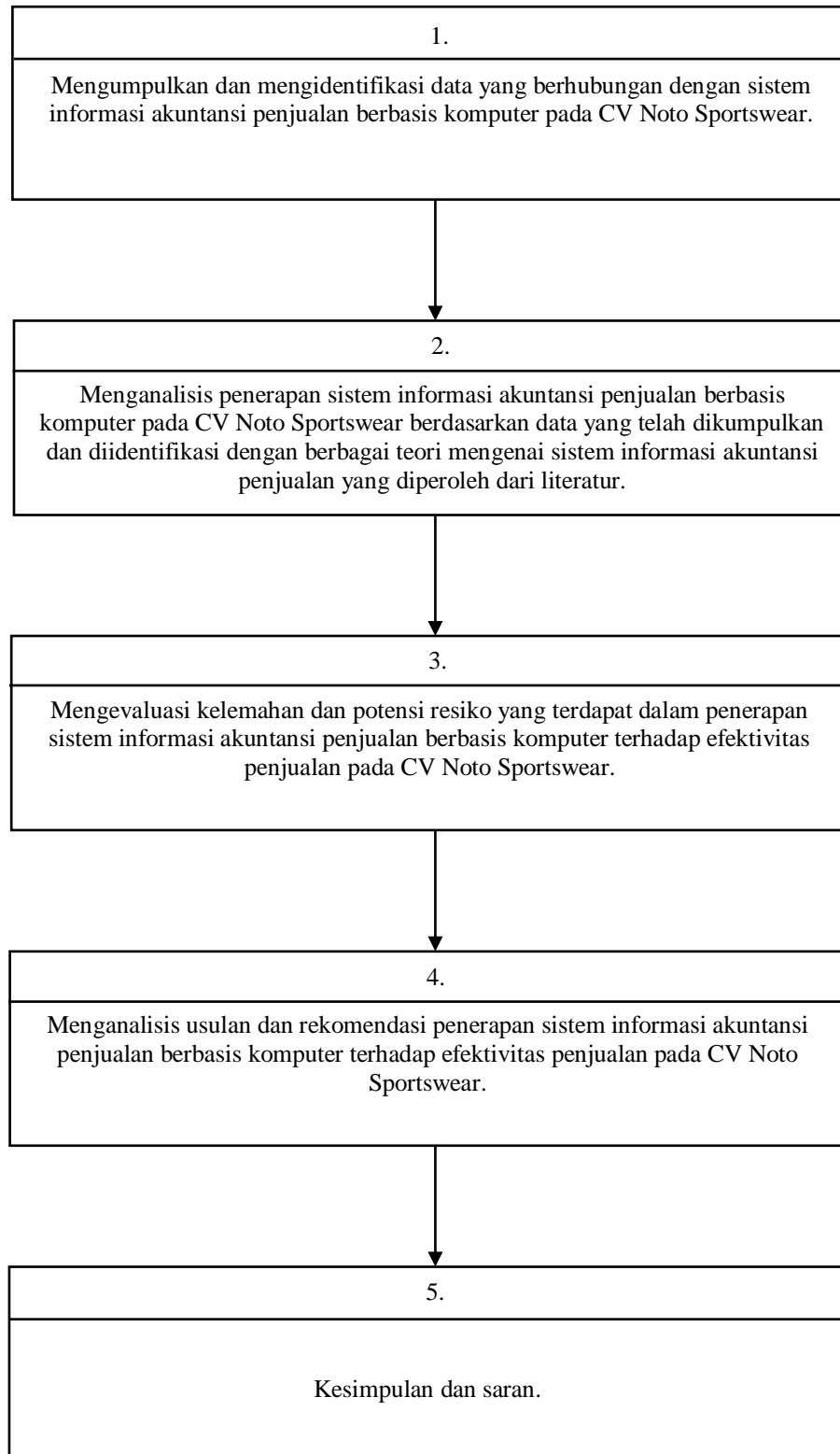
Pada penelitian ini terdapat proposisi penelitian yang digunakan untuk memberi arahan ke peneliti tentang suatu hal yang harus diteliti dalam ruang lingkup studi, yaitu:

“Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada CV Noto Sportswear)”. Berikut penegasan logis proposisi penelitian dengan data menggunakan tabel 2.2

Tabel 2.2
Penegasan Logis Proposisi Penelitian dengan Data

Proposisi	Data
Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada CV Noto Sportswear)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deskripsi objek penelitian; 2. Dokumen yang berhubungan dengan penjualan dan sistem informasi akuntansi penjualan, 3. Jurnal penjualan, dan 4. Jurnal penerimaan kas.

(Sumber: Peneliti, 2022)



Gambar 2.7
Model Analisis

(Sumber: Peneliti, 2022)

2.5.3 Desain Studi Penelitian Kualitatif

Berikut desain studi penelitian kualitatif menggunakan tabel 2.3

Tabel 2.3
Desain Studi Penelitian Kualitatif

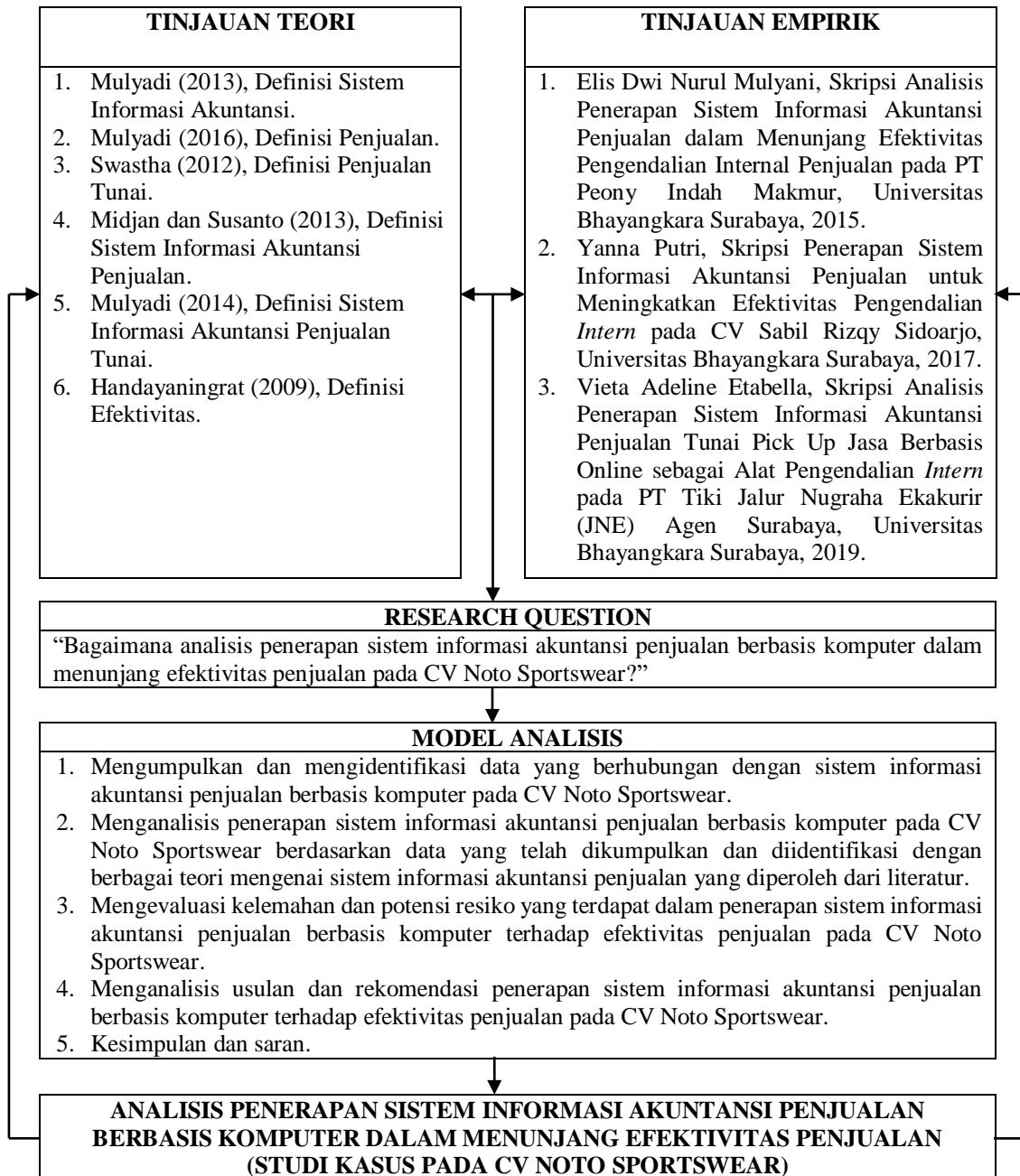
<i>Research Question</i>	Sumber, Metode Pengumpulan, dan Analisis Data	Aspek-Aspek Praktis (dilaksanakan di lapangan)	Justifikasi
<p><i>Main research question:</i> Bagaimana analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer dalam menunjang efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear?</p> <p><i>Mini research questions:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer pada CV Noto Sportswear? 2. Apa saja hambatan yang terjadi dalam melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer pada CV Noto Sportswear? 3. Bagaimana efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear? 	<p>Observasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aktivitas sehari-hari objek penelitian. <p>Wawancara:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pemilik, dan - Satu karyawan bagian administrasi (kasir). <p>Studi pustaka:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buku/literatur/jurnal/penelitian terdahulu, <p>Analisis dokumen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Berbagai sumber tertulis tentang sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer dan hubungannya dengan efektivitas penjualan. 	<p>Mendapatkan akses melalui teman, kolega, dan keluarga.</p> <p>Observasi langsung pada objek penelitian dengan mendatangi objek penelitian tersebut, tetapi tidak ikut berperan serta.</p> <p>Wawancara dilakukan saat hari kerja (Senin s.d. Jumat) kepada pemilik yang diawali dengan wawancara tidak terstruktur diikuti dengan semi terstruktur secara luring (luar jaringan) dan daring (dalam jaringan).</p>	<p>Pemilik dan bagian administrasi (kasir) merupakan pemain utama dalam objek penelitian.</p> <p>Wawancara tidak terstruktur memiliki tujuan untuk membantu peneliti dalam mengidentifikasi konsep awal yang sebaiknya dikembangkan dalam wawancara selanjutnya.</p> <p>Wawancara semi terstruktur memiliki tujuan untuk membantu peneliti dalam memberikan fokus terhadap permasalahan yang akan diteliti.</p> <p>Pengamatan analisis dokumen membantu menyediakan informasi tambahan yang sebelumnya telah diperoleh dari wawancara.</p>

(Sumber: Peneliti, 2022)

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Kerangka Proses Berpikir



Gambar 3. 1
Kerangka Proses Berpikir

(Sumber: Peneliti, 2022)

3.2 Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2018:86) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel maupun lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkannya dengan variabel yang lain. Pada umumnya, penelitian deskriptif memiliki dua tujuan, yaitu untuk mengidentifikasi perkembangan suatu material, serta mendeskripsikan dan menggambarkan suatu fenomena sosial dengan detail.

Selanjutnya peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yang berdasarkan pendapat Sugiyono (2019:18) adalah metode penelitian yang berlandaskan filsafat postpositivisme yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah (lawannya eksperimen), dimana peneliti berperan sebagai instrumen kunci.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Sehubungan dengan pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah kualitatif maka jenis datanya pun sama, kualitatif juga. Data kualitatif merupakan data dengan bentuk kata, skema, dan gambar yang mengungkapkan suatu informasi (Sugiyono, 2015).

Sementara itu, peneliti menggunakan dua jenis data yang dikelompokkan berdasarkan sumber datanya sesuai dengan pendapat Sugiyono (2018:213), terdiri dari:

1. Data primer, yaitu sumber data yang secara langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data berupa informasi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer pada CV Noto Sportswear yang diperoleh secara langsung melalui dokumen, observasi, dan wawancara.
2. Data sekunder, yaitu sumber data yang secara tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data yang diperoleh secara tidak langsung melalui berbagai sumber, seperti buku, literatur, jurnal penelitian terdahulu, internet, dan lain-lain yang dapat dijadikan referensi dalam menunjang kesuksesan penelitian ini.

3.3.2 Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan oleh peneliti terdapat pada objek penelitian, yaitu CV Noto Sportswear dengan menggali informasi yang berhubungan dengan kondisi atau aktivitas perusahaan, khususnya bagian penjualan.

3.4 Batasan dan Asumsi Penelitian

3.4.1 Batasan Penelitian

Dikarenakan aspek yang berhubungan dengan permasalahan penelitian sangat banyak, agar pembahasan tidak menyimpang dari pokok permasalahan penelitian maka peneliti memberikan batasan. Batasan penelitiannya mengenai analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer dalam menunjang efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear saja.

3.4.2 Asumsi Penelitian

Dengan melihat dan memahami berbagai teori yang telah diuraikan pada tinjauan pustaka, serta sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer yang telah diterapkan pada CV Noto Sportswear, maka peneliti memberikan asumsi. Asumsi penelitiannya adalah sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer memiliki peranan terhadap aktivitas yang beroperasi di dalam perusahaan karena dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer, aktivitas perusahaan, khususnya bagian penjualan dapat berlangsung secara efektif sehingga dapat menunjang efektivitas penjualan.

3.5 Unit Analisis

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan unit analisis sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer dalam menunjang efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear. Agar aktivitas penjualan dapat berlangsung secara efektif maka dibutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dan memadai, meliputi unsur, fungsi, dokumen, dan prosedur melalui memeriksa manajemen, kebijakan, dan perencanaan strategi yang digunakan perusahaan.

Unsur yang terkandung dalam sistem informasi akuntansi penjualan tunai, yaitu *input*, *output*, model, teknologi, basis data, dan pengendalian. Fungsi sistem informasi akuntansi penjualan tunai, terdiri dari fungsi order penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan dalam sistem informasi akuntansi penjualan, yaitu faktur penjualan tunai, pita register kas (*cash register tape*), bukti setoran bank, rekapitulasi harga pokok

penjualan, dan bukti memorial. Sedangkan prosedur sistem informasi akuntansi penjualan tunai, terdiri dari prosedur *order* penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur penyerahan barang, prosedur pencatatan penjualan tunai, prosedur penyetoran kas ke bank, prosedur pencatatan penerimaan kas, dan prosedur penentuan harga pokok penjualan.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Agar masalah yang telah dirumuskan dapat dijawab melalui penelitian ini maka dibutuhkan data berupa informasi yang diperoleh dengan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Peneliti mengumpulkan data yang berhubungan dengan topik pembahasan penelitian ini melalui pengamatan secara langsung pada objek penelitian. Menurut Sugiyono (2018:229) observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga pada objek alam yang lain.

2. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara untuk menggali informasi subjektif yang berhubungan dengan topik pembahasan penelitian ini dari narasumber. Menurut Sugiyono (2018:140) wawancara adalah percakapan yang memiliki tujuan tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu mewawancarai (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewed*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan tersebut.

3. Studi Pustaka

Peneliti mempelajari buku, literatur, jurnal penelitian terdahulu, internet dan lain-lain yang berhubungan dengan topik pembahasan penelitian ini untuk memperoleh data sekunder. Menurut Sugiyono (2017:291) studi pustaka berhubungan dengan teori dan referensi lain yang mengandung nilai, budaya, dan norma yang tumbuh di tengah situasi sosial pada objek penelitian.

3.7 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif, teknik analisis data adalah proses mengumpulkan dan menyusun data dari hasil observasi lapangan, wawancara, dan dokumen lain secara sistematis agar dapat dimengerti dan diinformasikan dengan baik kepada orang lain (Sugiyono, 2018). Pada data kualitatif, teknik analisis data deskriptif berupa proses menggambarkan, mendeskripsikan, menganalisis, dan meringkas fenomena yang sedang diteliti pada objek penelitian.

Menurut Miles dan Huberman (1994:17) teknik analisis data kualitatif terdiri dari tiga tahap yang terjadi terus menerus selama penelitian ini, baik saat proses pengumpulan data maupun setelah seluruh data dikumpulkan, yaitu:

a. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Merupakan proses merangkum, memilih, menggolongkan, mengorganisir, dan mengarahkan data, serta memusatkan fokus pada hal penting yang berhubungan dengan topik pembahasan penelitian ini sehingga dapat ditarik kesimpulan.

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Menyajikan data yang berhubungan dengan topik pembahasan penelitian ini berupa format tabel, grafik, diagram, dan sejenisnya agar memiliki gambaran yang lebih jelas sehingga dapat dipahami dengan lebih mudah. Semua dirangkai untuk menggabungkan informasi satu dengan lainnya dalam bentuk susunan yang padu. Dengan mencermati penyajian data tersebut, peneliti dapat melihat fenomena yang terjadi dan menarik kesimpulan yang benar.

c. *Conclusion Drawing* (Penarikan Kesimpulan)

Merupakan sebagian dari suatu kegiatan dengan konfigurasi yang utuh. Kesimpulan kredibel disertai dengan bukti yang konsisten dan verifikasi yang berulang sehingga dapat dipertanggungjawabkan. Verifikasi tersebut berupa pemikiran yang terlintas kembali, peninjauan ulang pada catatan observasi lapangan, dan upaya yang besar untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam bagian data yang lain.

Berdasarkan ketiga tahap yang telah diuraikan di atas maka teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan dan mengidentifikasi data yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer pada CV Noto Sportswear;
2. Menganalisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer pada CV Noto Sportswear berdasarkan data yang telah dikumpulkan dan diidentifikasi dengan berbagai teori mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang diperoleh dari literatur;

3. Mengevaluasi kelemahan dan potensi resiko yang terdapat dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer terhadap efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear;
4. Menganalisis usulan dan rekomendasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer terhadap efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear, dan
5. Kesimpulan dan saran.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Perusahaan dengan nama CV Noto Sportswear berdiri pada Bulan Januari Tahun 2019 di Jalan Letjen Panjaitan, Lingkungan Sadengan, Kebonsari, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember, Jawa Timur. CV Noto Sportswear merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang konveksi, khususnya pembuatan jersey. Jersey adalah kaos dengan bahan polyster yang mengkilap, tidak memiliki pori, dan tidak menyerap keringat sehingga tidak disarankan untuk aktivitas sehari-hari. CV Noto Sportswear memberikan klaim bahwa bahan yang digunakan adalah bahan polyster yang digunakan pula oleh Tim Liga Nasional. Walaupun begitu, harga yang ditawarkan cukup beragam dan murah jika dilihat dari kualitas bahan yang digunakan dengan waktu pengerjaan yang terbilang cepat, yaitu 14 hari kerja. Pembayaran dilakukan di awal dengan dua cara, yaitu *down payment* (DP) minimal 70% atau lunas.

Meskipun belum tergolong perusahaan yang telah lama berdiri, namun CV Noto Sportswear secara sukses membangun kerja sama dengan sederet tim olahraga, seperti Persid Jember, Jakarta Fun Football, FTWT x Fajarussalem, dan Hore FC Jakarta. Selain itu, CV Noto Sportswear telah melayani dan berkolaborasi dengan lebih dari ratusan tim olahraga, dari tim kecil sampai tim liga profesional.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

4.1.2.1 Visi Perusahaan

CV Noto Sportswear memiliki visi, yaitu menambah rasa percaya diri pemain tim olahraga saat turun ke lapangan dengan mengenakan jersey berkualitas sehingga memberikan pengalaman yang tidak terlupakan.

4.1.2.2 Misi Perusahaan

Tidak hanya visi, CV Noto Sportswear memiliki misi yang direalisasikan untuk mencapai visi, yaitu:

a. *Best Quality*

Membuat jersey dengan menggunakan bahan premium dan mesin cetak modern sehingga menghasilkan kualitas yang terbaik.

b. *Best Fabric*

Menggunakan bahan premium, yaitu kain berteknologi yang mempercepat proses penguapan keringat sehingga jersey tetap kering dan nyaman saat dikenakan.

c. *Best Price*

Memberikan harga jersey yang kompetitif.

d. *Best Service*

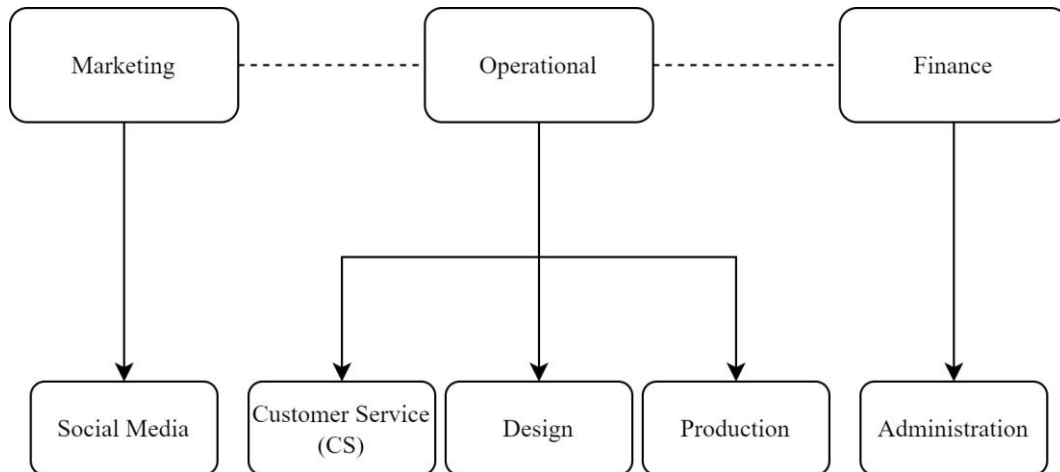
Menyelesaikan pesanan jersey dengan tepat waktu, bahkan sebelum batas waktu yang telah disepakati.

e. *Best Design*

Menciptakan desain jersey yang terbaik tanpa dipungut biaya apapun.

4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut struktur organisasi CV Noto Sportswear menggunakan gambar 4.1



Gambar 4. 1
Struktur Organisasi Perusahaan

(Sumber: CV Noto Sportswear, 2022)

4.1.3.1 Deskripsi Jabatan dan Tugas

a. *Marketing*

1. Berkoordinasi dengan bagian *operational* dan *finance* dalam mengelola CV Noto Sportswear;
2. Mengatur, mengontrol, dan mengawasi tugas staf divisi *social media*;
3. Mengenalkan, memasarkan, mempromosikan produk ke masyarakat, dan
4. Mengambil keputusan mengenai pengembangan strategi media sosial untuk masa mendatang.

b. *Operational*

1. Berkoordinasi dengan bagian *marketing* dan *finance* dalam mengelola CV Noto Sportswear;
2. Mengatur, mengontrol, dan mengawasi tugas staf divisi *customer service (CS)*, *design*, dan *production*;
3. Mengoordinasikan dan mengendalikan aktivitas rutin operasional, terutama produksi dan distribusi;
4. Mengevaluasi, merencanakan, dan mengembangkan SOP produksi dan distribusi untuk masa mendatang, dan
5. Mewakili perusahaan dalam komunikasi yang konstruktif dengan rekanan.

c. *Finance*

1. Berkoordinasi dengan bagian *marketing* dan *operational* dalam mengelola CV Noto Sportswear;
2. Mengatur, mengontrol, dan mengawasi staf divisi *administration*;
3. Menyusun, merencanakan, dan memajukan keuangan umum untuk masa mendatang, dan
4. Mengambil keputusan mengenai investasi dan pembiayaan operasional.

d. *Social Media*

1. Mengelola semua platform media sosial CV Noto Sportswear;
2. Membuat dan menulis *caption* yang kreatif pada semua *platform* media sosial, dan

3. Mengembangkan strategi media sosial untuk masa mendatang.

e. *Customer Service (CS)*

1. Menerima *order* dan pembayaran dari pembeli;
2. Membuat dua rangkap *invoice*, format desain, dan format *order*, dan
3. Mendistribusikan produk ke pembeli.

f. *Design*

1. Memproses pembuatan desain;
2. Mengonfirmasi ke pembeli apakah desain yang telah dibuat sesuai atau belum dengan permintaan pembeli, dan
3. Merevisi desain jika desain yang telah dibuat belum sesuai dengan permintaan pembeli.

g. *Production*

1. Membuat *invoice* produksi;
2. Menerima pembayaran dari bagian administrasi, dan
3. Melakukan proses produksi sesuai dengan pesanan.

h. *Administration*

1. Memeriksa *invoice*, desain yang telah disetujui pembeli, dan format *order*;
2. Membuat Surat Permintaan Produksi;
3. Melakukan pembayaran ke bagian produksi, dan
4. Mengontrol produk agar tidak terjadi kesalahan saat proses produksi sehingga sesuai dengan pesanan.

4.1.4 Area Pemasaran

Dalam memasarkan atau mempromosikan produk yang menjadi andalan, seperti jersey, sebagian besar dilakukan di daerah Jawa Timur, khususnya area Tapal Kuda yang meliputi 7 kabupaten, yaitu Banyuwangi, Bondowoso, Jember, Lumajang, Pasuruan, Situbondo, dan Probolinggo. Disamping itu, CV Noto Sportswear beberapa kali melakukan pengiriman jersey ke daerah Jawa Barat, Sumatera, Kalimantan, Papua, dan Nusa Tenggara Timur (NTT) untuk tim olahraga yang menginginkan jersey berkualitas dengan harga terjangkau.

4.1.5 Data Penjualan

Berikut data penjualan CV Noto Sportswear selama 6 bulan terakhir (Januari s.d. Juni) tahun 2022 menggunakan tabel 4.1

Tabel 4. 1
Data Penjualan CV Noto Sportswear

<i>Month (2022)</i>	<i>Amount</i>	<i>Down Payment (DP)</i>	<i>Paid</i>	<i>Amount Due</i>
<i>January</i>	Rp165.528.000,00	Rp9.100.000,00	Rp151.308.000,00	Rp5.120.000,00
<i>February</i>	Rp143.281.000,00	Rp12.250.000,00	Rp130.731.000,00	Rp300.000,00
<i>March</i>	Rp174.205.250,00	Rp14.800.000,00	Rp152.256.000,00	Rp7.149.250,00
<i>April</i>	Rp99.384.900,00	Rp7.400.000,00	Rp91.389.900,00	Rp595.000,00
<i>May</i>	Rp153.674.000,00	Rp6.000.000,00	Rp143.205.000,00	Rp4.469.000,00
<i>June</i>	Rp89.839.000,00	Rp3.900.000,00	Rp54.584.000,00	Rp31.355.000,00

(Sumber: CV Noto Sportswear, 2022)

4.2 Data dan Hasil Analisi

4.2.1 Identifikasi Data Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear

4.2.1.1 Dokumen yang Digunakan dalam Penjualan pada CV Noto Sportswear

1. Invoice

Merupakan faktur penjualan dibuat oleh bagian *customer service* (CS) dan berisi total biaya yang seharusnya dibayar oleh pembeli.

Produk	Kuantitas	Harga	Diskon	Jumlah
GRADE 2C PRINTING BADAN 2 SISI, TANPA POLYFLEX	66	150,000.00	0 %	9,900,000.00
UPGRADE LOGO POLYFLEX -	66	20,000.00	100 %	1,320,000.00
UPGRADE FABRIC NOTO AEROMESH	66	30,000.00	100 %	1,980,000.00
Subtotal				Rp 13,200,000.00
Total Diskon				Rp (5,300,000.00)
Diskon Tambahan				Rp (1,620,000.00)
Total				Rp 8,280,000.00
Total Terbayar				Rp 8,280,000.00
Sisa Tagihan:				Rp 0.00

Info Perusahaan	Tagihan Untuk
NOTO SPORTSWEAR Jl. Lejen Panjang No 80, Jember, Jawa Timur, 68121 Indonesia Telp: 08121713050 Email: noto.sportswear@gmail.com	UNIVERSITAS JEMBER - 2022 Telp: 082338952952

Referensi	Tanggal	Tgl. Jatuh Tempo
INV/2022/0138	09/03/2022	23/04/2022

Keterangan	9 Mar, 2022
POTONGAN HARGA : TANPA CELANA: 10PCS X 30.000,- = 300.000,- TAMBAHAN POTONGAN HARGA 86PCS X 20.000,- = 1.320.000,- TOTAL DISKON TAMBAHAN = 1.620.000,-	Finance

Syarat & Ketentuan
CUSTOM JERSEY

Gambar 4. 2
Invoice

(Sumber: CV Noto Sportswear, 2022)

2. Format Desain

Merupakan dokumen yang dibuat oleh bagian *customer service* (CS) dan berisi permintaan mengenai bagaimana jersey yang diinginkan pembeli.

3. Format *Order*

Merupakan dokumen yang dibuat oleh bagian *customer service* (CS) dan berisi ringkasan pesanan dan data pembeli, seperti nama, nomor telepon, dan alamat secara lengkap.



NOTO SPORTSWEAR

Jl. Letjen Panjaitan No.80 - Sumberseri
Jember - Indonesia
☎ 08121713030 ✉ notojember
✉ noto.sportswear@gmail.com
🌐 www.notosportswear.com

FORMAT ORDER CUSTOMER NOTO SPORTSWEAR

DATA PEMAIN HOME (LAKI – LAKI)

NO	NAMA PUNGGUNG	NO PUNGGUNG	UKURAN	KETERANGAN	LENGAN
1.		3	XL		PENDEK
2.		4	XL		PENDEK
3.		5	M		PENDEK
4.		6	L		PENDEK
5.		7	M		PENDEK
6.		8	L		PENDEK
7.		9	L		PENDEK
8.		10	M		PENDEK
9.		11	L		PENDEK
10.		12	M		PENDEK
11.		13	M		PENDEK
12.		14	XL		PENDEK
13.		12	M		PENDEK
14.		3	M		PENDEK
15.		4	M		PENDEK
16.		5	M		PENDEK
17.		6	S		PENDEK
18.		7	M		PENDEK
19.		8	M		PENDEK
20.		9	M		PENDEK
21.		10	M		PENDEK
22.		11	S		PENDEK
23.		13	M		PENDEK
24.		14	L		PENDEK

TOTAL – 24 JERSEY PEMAIN HOME (LAKI – LAKI)

Gambar 4. 3 Format *Order*

(Sumber: CV Noto Sportswear, 2022)

4. Desain yang Telah Disetujui

Merupakan dokumen yang dibuat oleh bagian desain dengan mempertimbangkan selera pembeli dan berisi gambar desain jersey yang telah mendapatkan persetujuan pembeli.



Gambar 4. 4
Desain yang Telah Disetujui

(Sumber: CV Noto Sportswear, 2022)

4.2.1.2 Fungsi yang Terkait dalam Penjualan pada CV Noto Sportswear

Untuk mendukung aktivitas penjualan perusahaan, fungsi yang terkait pada CV Noto Sportswear adalah sebagai berikut:

1. Fungsi *Customer Service* (CS)

Fungsi ini memiliki tanggung jawab dalam menerima *order* dan pembayaran dari pembeli sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice*, membuat dua rangkap *invoice*, format desain berisi permintaan pembeli, dan

format *order* berisi ringkasan dan data pembeli, serta menerima produk dari bagian produksi dan mendistribusikannya ke pembeli.

2. Fungsi Desain

Fungsi ini memiliki tanggung jawab dalam menerima format desain dari bagian *customer service* (CS) berisi permintaan pembeli, membuat desain sesuai dengan format desain, dan merevisi desain tersebut jika desain yang telah dibuat belum sesuai dengan permintaan pembeli.

3. Fungsi Administrasi

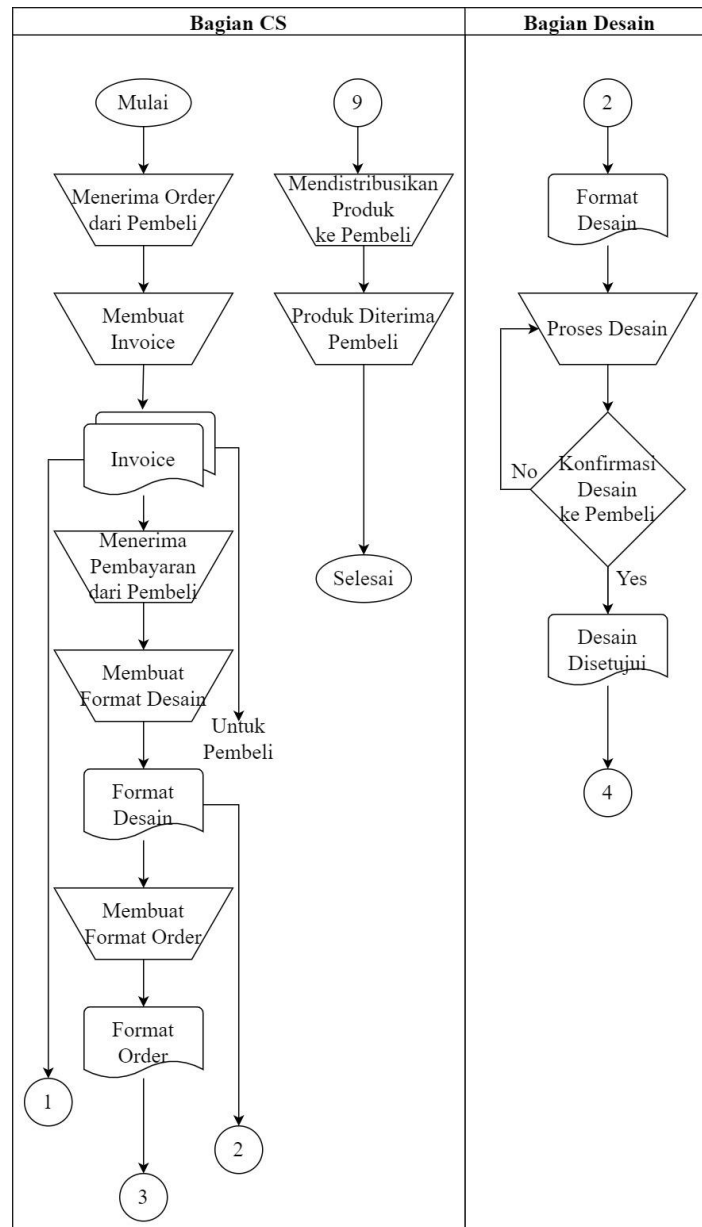
Fungsi ini memiliki tanggung jawab dalam menerima *invoice* dan format *order* dari bagian *customer service* (CS) berisi ringkasan pesanan dan data pembeli, menerima desain yang telah disetujui pembeli dari bagian desain, memeriksa *invoice*, format *order* berisi ringkasan pesanan dan data pembeli, dan desain yang telah disetujui pembeli, membuat Surat Permintaan Produksi, menerima *invoice* produksi, dan melakukan pembayaran ke bagian produksi sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi, serta mengontrol produk agar tidak terjadi kesalahan saat proses produksi sehingga sesuai dengan pesanan.

4. Fungsi Produksi

Fungsi ini memiliki tanggung jawab dalam menerima Surat Permintaan Produksi dan pembayaran sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi dari bagian administrasi, membuat *invoice* produksi, dan melakukan proses produksi sesuai dengan pesanan yang diinginkan pembeli.

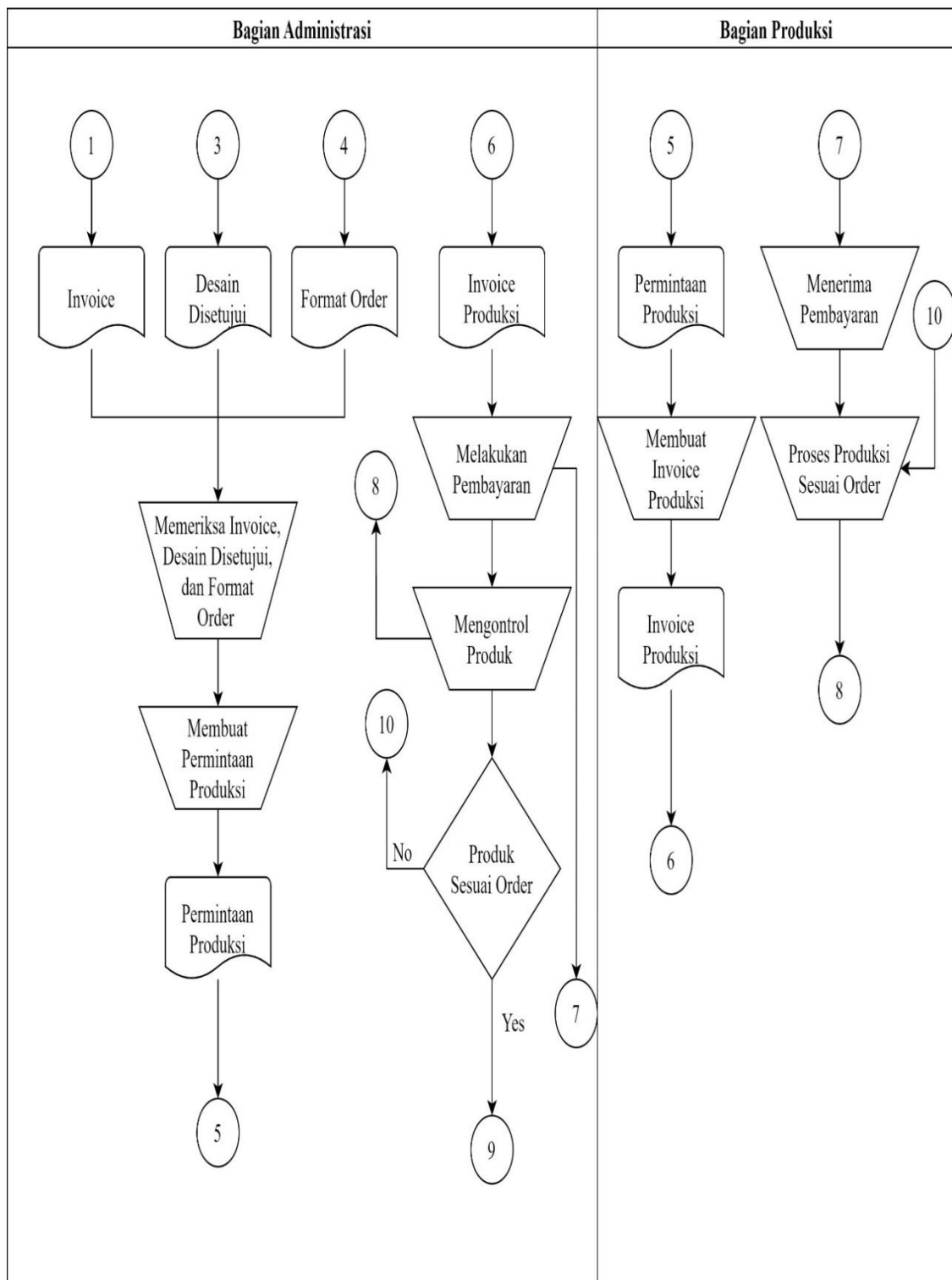
4.2.2 Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear

4.2.2.1 Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear



Gambar 4.5
Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Pertama)

(Sumber: CV Noto Sportswear, 2022)



Gambar 4. 6

Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Kedua)

(Sumber: CV Noto Sportswear, 2022)

4.2.2.2 Penjelasan *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear

Berikut penjelasan *flow chart* sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis komputer pada CV Noto Sportswear berdasarkan gambar 4.5 dan 4.6

- a. Bagian *Customer Service* (CS)
 1. Menerima *order* dari pembeli;
 2. Membuat dua rangkap *invoice* yang akan dibagikan ke bagian administrasi dan pembeli;
 3. Menerima pembayaran dari pembeli sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice*;
 4. Membuat format desain yang akan diberikan ke bagian desain;
 5. Membuat format *order* yang akan diberikan ke bagian administrasi, dan
 6. Mendistribusikan produk ke pembeli.
- b. Bagian Desain
 1. Menerima format desain dari bagian *customer service* (CS);
 2. Memproses pembuatan desain, dan
 3. Mengonfirmasi apakah desain yang telah dibuat sesuai dengan permintaan atau belum ke pembeli. Jika belum maka proses pembuatan desain dilakukan kembali (revisi) sampai mendapatkan persetujuan pembeli.

c. Bagian Administrasi

1. Menerima *invoice* dan format *order* dari bagian *customer service* (CS);
2. Menerima desain yang telah disetujui pembeli dari bagian desain;
3. Memeriksa *invoice*, desain yang telah disetujui pembeli, dan format *order*;
4. Membuat Surat Permintaan Produksi yang akan diberikan ke bagian produksi setelah terdapat kesesuaian antara *invoice*, desain yang telah disetujui pembeli, dan format *order*;
5. Menerima *invoice* produksi dari bagian produksi;
6. Membayar ke bagian produksi sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi;
7. Mengontrol produk agar tidak terjadi kesalahan saat proses produksi sehingga sesuai dengan pesanan, dan
8. Jika sesuai dengan pesanan maka boleh lanjut ke proses berikutnya dan sebaliknya. Jika belum maka proses produksi dilakukan kembali.

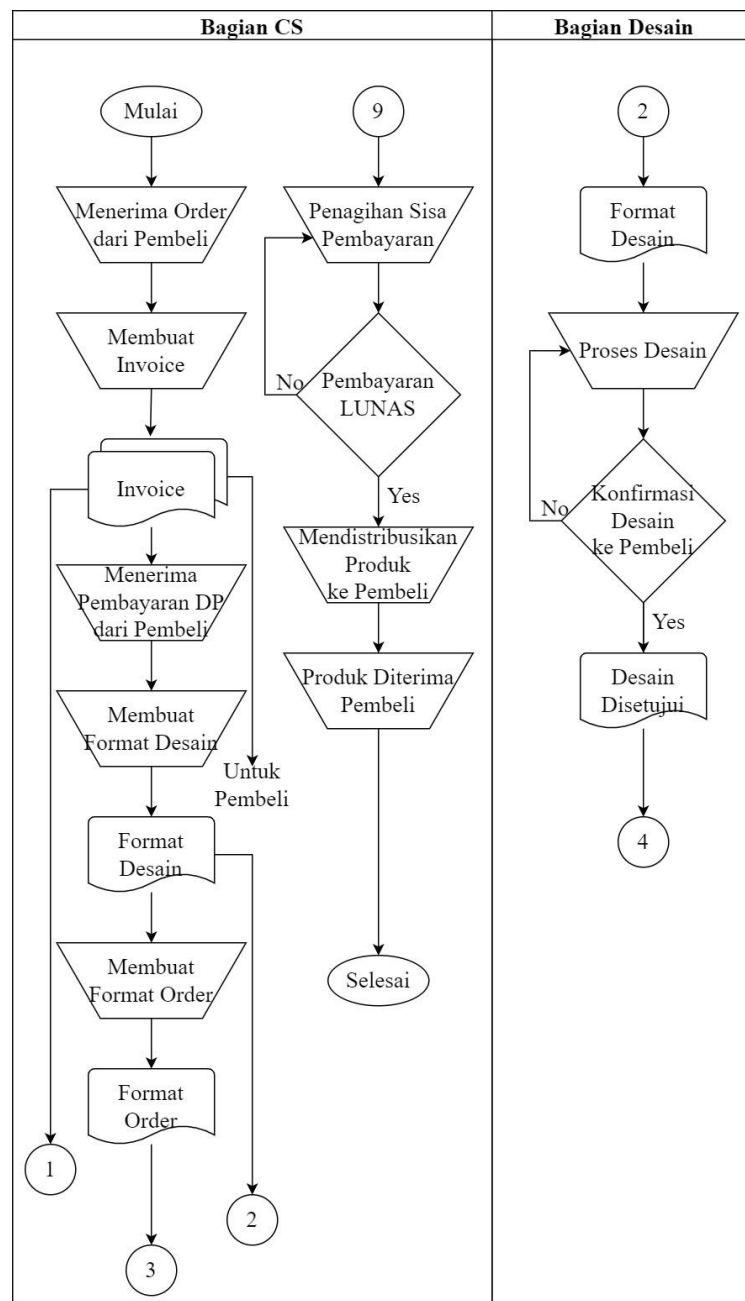
d. Bagian Produksi

1. Menerima Surat Permintaan Produksi dari bagian administrasi;
2. Membuat *invoice* produksi yang akan diberikan ke bagian administrasi;
3. Menerima pembayaran dari bagian administrasi sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi, dan

4. Melakukan proses produksi sesuai dengan pesanan.

4.2.2.3 Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis

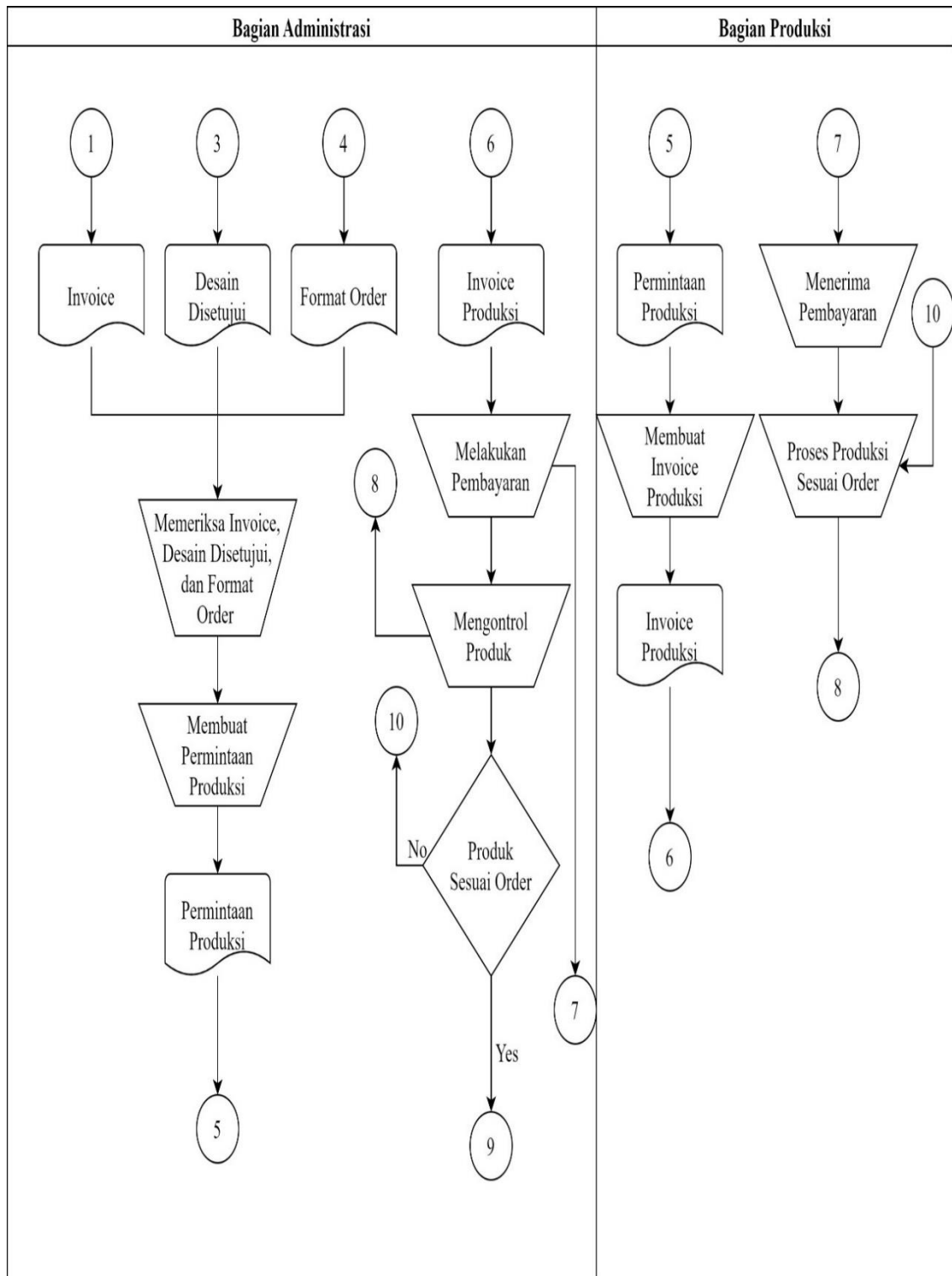
Komputer pada CV Noto Sportswear



Gambar 4. 7

Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Pertama)

(Sumber: CV Noto Sportswear, 2022)



Gambar 4. 8

Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Kedua)

(Sumber: CV Noto Sportswear, 2022)

4.2.2.4 Penjelasan *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear

Berikut penjelasan *flow chart* sistem informasi akuntansi penjualan kredit berbasis komputer pada CV Noto Sportswear berdasarkan gambar 4.7 dan 4.8

- a. Bagian *Customer Service* (CS)
 1. Menerima *order* dari pembeli;
 2. Membuat dua rangkap *invoice* yang akan dibagikan ke bagian administrasi dan pembeli;
 3. Menerima *Down Payment* (DP) sebesar 70% dari pembeli sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice*;
 4. Membuat format desain yang akan diberikan ke bagian desain;
 5. Membuat format *order* yang akan diberikan ke bagian administrasi;
 6. Setelah produk jadi, menagih sisa tagihan pembayaran sebesar 30%.
Jika pembeli telah melunasi sisa tagihan pembayaran maka produk dapat didistribusikan ke pembeli.
 7. Mendistribusikan produk ke pembeli.
- b. Bagian Desain
 1. Menerima format desain dari bagian *customer service* (CS);
 2. Memproses pembuatan desain, dan
 3. Mengonfirmasi apakah desain yang telah dibuat sesuai dengan permintaan atau belum ke pembeli. Jika belum maka proses pembuatan desain dilakukan kembali (revisi) sampai mendapatkan persetujuan pembeli.

c. Bagian Administrasi

1. Menerima *invoice* dan format *order* dari bagian *customer service* (CS);
2. Menerima desain yang telah disetujui pembeli dari bagian desain;
3. Memeriksa *invoice*, desain yang telah disetujui pembeli, dan format *order*;
4. Membuat Surat Permintaan Produksi yang akan diberikan ke bagian produksi setelah terdapat kesesuaian antara *invoice*, desain yang telah disetujui pembeli, dan format *order*;
5. Menerima *invoice* produksi dari bagian produksi;
6. Membayar ke bagian produksi sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi;
7. Mengontrol produk agar tidak terjadi kesalahan saat proses produksi sehingga sesuai dengan pesanan, dan
8. Jika sesuai dengan pesanan maka boleh lanjut ke proses berikutnya dan sebaliknya. Jika belum maka proses produksi dilakukan kembali.

d. Bagian Produksi

1. Menerima Surat Permintaan Produksi dari bagian administrasi;
2. Membuat *invoice* produksi yang akan diberikan ke bagian administrasi;
3. Menerima pembayaran dari bagian administrasi sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi, dan

4. Melakukan proses produksi sesuai dengan pesanan.

4.2.3 Evaluasi Kelemahan dan Potensi Resiko Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear

Setelah mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer pada CV Noto Sportswear, peneliti mengevaluasi kekurangan yang menjadi kelemahan dan potensi resiko sehingga menghambat keefektivitasan penjualan. Hasil evaluasi kekurangan yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Tidak ada fitur *Point of Sales* (POS)

CV Noto Sportswear menggunakan aplikasi Paper.id untuk hampir semua aktivitas penjualan dan keuangan perusahaan, seperti mencatat transaksi jual beli dan keuangan secara teratur, membuat dan mengelola *invoice*, menerima pembayaran yang secara otomatis direkonsiliasi dengan *invoice*, mengelola kas dan rekening bank, serta menghasilkan laporan keuangan agar segala sesuatunya dapat dilakukan dengan lebih mudah, cepat, dan efektif. Namun, aplikasi Paper.id tersebut tidak ada fitur *point of sales* (POS). CV Noto Sportswear memiliki toko *offline*. Transaksi pada toko *offline* tersebut tidak otomatis terhubung dengan aplikasi Paper.id, melainkan karyawan harus menginput item satu per satu terlebih dahulu pada aplikasi khusus *point of sales* (POS). Setelah itu, karyawan melakukan rekapitulasi yang dilanjutkan dengan menginput hasil rekapitulasi tersebut pada aplikasi Paper.id. Akibatnya, aktivitas penjualan menjadi kurang efektif karena karyawan membutuhkan dua kali pengerjaan yang

menyebabkan penyerahan *invoice* ke pembeli mengalami sedikit keterlambatan.

2. Perangkapan Tugas Karyawan

Pada bagian *customer service* (CS) yang tidak hanya berfungsi untuk melayani kebutuhan pelanggan, tetapi juga membuat *invoice* (fungsi kas). Karyawan *customer service* (CS) memiliki tanggung jawab dalam melayani kebutuhan pembeli. Segala kebutuhan pembeli harus dilayani dengan baik agar pembeli merasa nyaman. Akibatnya, 1). Karyawan *customer service* (CS) yang merangkap fungsi kas, beberapa kali mengabaikan pembeli karena sedang membuat *invoice* untuk pembeli lainnya sehingga pelayanan yang diberikan karyawan *customer service* (CS) ke pembeli menjadi tidak maksimal (lambat), dan 2). Kesalahan pada *invoice* yang dibuat karyawan *customer service* (CS) karena harus memecah konsentrasi mengingat beban tanggung jawab yang diberikan oleh perusahaan yang menyebabkan karyawan tersebut tidak dapat fokus pada satu tugas saja sehingga kehilangan ketelitian.

3. Kebijakan Penagihan Piutang

CV Noto Sportswear melayani penjualan tunai dan kredit. Namun, penjualan kredit tersebut menimbulkan beberapa piutang tak tertagih karena perusahaan belum memiliki kebijakan yang tegas dan kurang berusaha dalam menagih piutang ke pembeli. Disamping itu, perusahaan tidak bersikap profesionalitas karena belum memisahkan antara hubungan kerja dengan hubungan pribadi. Hal itu dibuktikan dengan pemberian toleransi

berlebih ke pembeli yang memiliki hubungan baik dengan perusahaan. Pembeli yang memiliki hubungan baik dengan perusahaan diperbolehkan melunasi piutang lebih dari batas waktu yang telah disepakati atas dasar hubungan pertemanan. Akibatnya, pendapatan perusahaan mengalami kerugian dan penurunan karena banyak piutang yang lewat jatuh tempo (*overdue*).

4.3 Interpretasi

4.3.1 Analisis Usulan dan Rekomendasi Kelemahan dan Potensi Resiko Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear

Berdasarkan kelemahan dan potensi resiko yang terdapat dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer terhadap efektivitas penjualan pada CV Noto Sportswear maka usulan dan rekomendasi dari peneliti agar efektivitas penjualan dapat tercapai, perolehan laba dapat dimaksimalkan, dan perusahaan tidak mengalami kerugian adalah sebagai berikut:

1. CV Noto Sportswear menggunakan aplikasi Paper.id untuk hampir semua aktivitas penjualan dan keuangan perusahaan, seperti mencatat transaksi jual beli dan keuangan secara teratur (pembukuan), membuat dan mengelola *invoice*, menerima pembayaran yang secara otomatis direkonsiliasi dengan *invoice*, mengelola kas dan rekening bank, serta menghasilkan laporan keuangan agar segala sesuatunya dapat dilakukan dengan lebih mudah, cepat, dan efektif. Namun, aplikasi Paper.id tersebut tidak ada fitur *point of*

sales (POS). CV Noto Sportswear memiliki toko *offline*. Transaksi pada toko *offline* tersebut tidak otomatis terhubung dengan aplikasi Paper.id, melainkan karyawan harus menginput item satu per satu terlebih dahulu pada aplikasi khusus *point of sales* (POS). Setelah itu, karyawan melakukan rekapitulasi yang dilanjutkan dengan menginput hasil rekapitulasi tersebut pada aplikasi Paper.id. Akibatnya, aktivitas penjualan menjadi kurang efektif karena karyawan membutuhkan dua kali pengerjaan yang menyebabkan penyerahan *invoice* ke pembeli mengalami sedikit keterlambatan. Oleh sebab itu, sebagai usulan peneliti menyarankan agar mengganti aplikasi yang sekarang digunakan dengan merekomendasikan aplikasi Majoo. Majoo merupakan aplikasi wirausaha yang terdiri dari banyak fitur dan layanan, serta digunakan untuk membantu mengelola aktivitas perusahaan. Salah satu fiturnya adalah *point of sales* (POS) yang tidak ditemukan pada aplikasi Paper.id. Dengan menggunakan aplikasi Majoo, diharapkan mampu meningkatkan efektivitas penjualan karena karyawan tidak membutuhkan dua kali pengerjaan sehingga proses pemesanan dan penjualan dapat terlaksana dalam waktu cepat, termasuk penyerahan *invoice* ke pembeli. Selanjutnya, semakin banyak pembeli dapat dilayani sehingga secara tidak langsung dapat menunjang efektivitas penjualan.

2. Pada bagian *customer service* (CS) yang tidak hanya berfungsi untuk melayani kebutuhan pelanggan, tetapi juga membuat *invoice* (fungsi kas). Karyawan *customer service* (CS) memiliki tanggung jawab dalam melayani

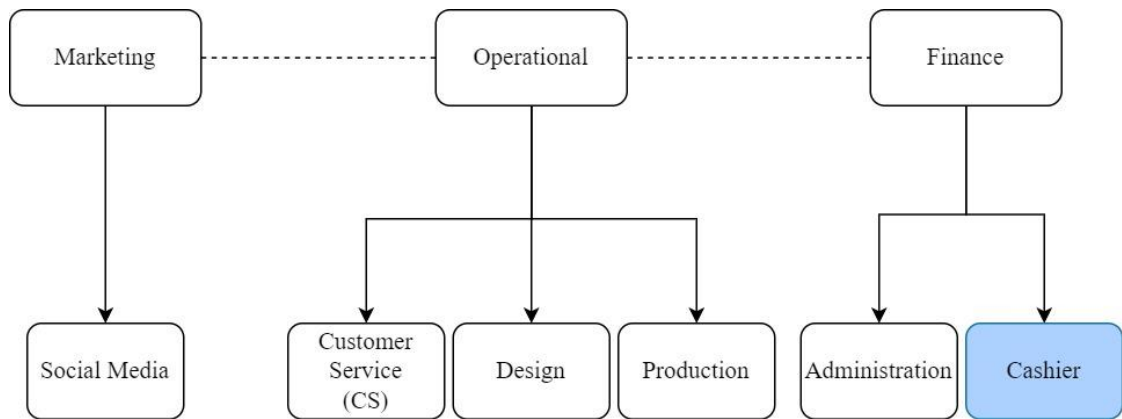
kebutuhan pembeli. Segala kebutuhan pembeli harus dilayani dengan baik agar pembeli merasa nyaman. Akibatnya, 1). Karyawan *customer service* (CS) yang merangkap fungsi kas, beberapa kali mengabaikan pembeli karena sedang membuat *invoice* untuk pembeli lainnya sehingga pelayanan yang diberikan karyawan *customer service* (CS) ke pembeli menjadi tidak maksimal (lambat), dan 2). Kesalahan pada *invoice* yang dibuat karyawan *customer service* (CS) karena harus memecah konsentrasi mengingat beban tanggung jawab yang diberikan yang menyebabkan karyawan tersebut tidak dapat fokus pada satu tugas saja sehingga kehilangan ketelitian. Oleh sebab itu, sebagai usulan peneliti menyarankan agar memisahkan karyawan bagian *customer service* (CS) dengan bagian kas yang diharapkan mampu meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pembeli karena dapat dilakukan dalam waktu yang cepat, serta menjaga ketepatan dan keakuratan informasi keuangan karena dibuat oleh karyawan yang berbeda sehingga meminimalisir hilangnya fokus dan ketelitian. Dengan demikian, secara tidak langsung dapat menunjang efektivitas penjualan. Saran tersebut akan mengubah struktur organisasi perusahaan sesuai dengan gambar 4.9

3. CV Noto Sportswear melayani penjualan tunai dan kredit. Namun, penjualan kredit tersebut menimbulkan beberapa piutang tak tertagih karena perusahaan belum memiliki kebijakan yang tegas dan kurang berusaha dalam menagih piutang ke pembeli. Disamping itu, perusahaan tidak bersikap profesionalitas karena belum memisahkan antara hubungan kerja dengan hubungan pribadi. Hal itu dibuktikan dengan pemberian toleransi

berlebih ke pembeli yang memiliki hubungan baik dengan perusahaan. Pembeli yang memiliki hubungan baik dengan perusahaan diperbolehkan melunasi piutang lebih dari batas waktu yang telah disepakati atas dasar hubungan pertemanan. Akibatnya, pendapatan perusahaan mengalami kerugian dan penurunan karena banyak piutang yang lewat jatuh tempo (*overdue*). Oleh sebab itu, sebagai usulan peneliti menyarankan agar melakukan *follow up* secara rutin, intens, dan sopan dengan menghubungi atau bila perlu menemui pihak tertagih. Selanjutnya, membuat kebijakan yang tegas dengan menerapkan penalti (hukuman). Pembeli yang tidak melunasi sisa tagihan pembayaran lebih dari batas waktu yang telah disepakati, tidak diperkenankan mengambil pesanan dan melakukan transaksi pembelian apapun di perusahaan (*blacklist*) sampai pembayaran lunas. Saran tersebut diharapkan mampu meminimalisir, bahkan mencegah timbulnya piutang tak tertagih sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan penurunan pendapatan.

4.3.2 Analisis Usulan dan Rekomendasi Perbaikan Struktur Organisasi Perusahaan pada CV Noto Sportswear

Berikut usulan dan perbaikan struktur organisasi perusahaan pada CV Noto Sportswear yang akan memperjelas tugas setiap divisi berdasarkan usulan dan rekomendasi dari peneliti agar efektivitas penjualan dapat tercapai, perolehan laba dapat dimaksimalkan, dan perusahaan tidak mengalami kerugian menggunakan gambar 4.9



Gambar 4. 9

**Usulan dan Rekomendasi Perbaikan Struktur Organisasi Perusahaan pada
CV Noto Sportswear**

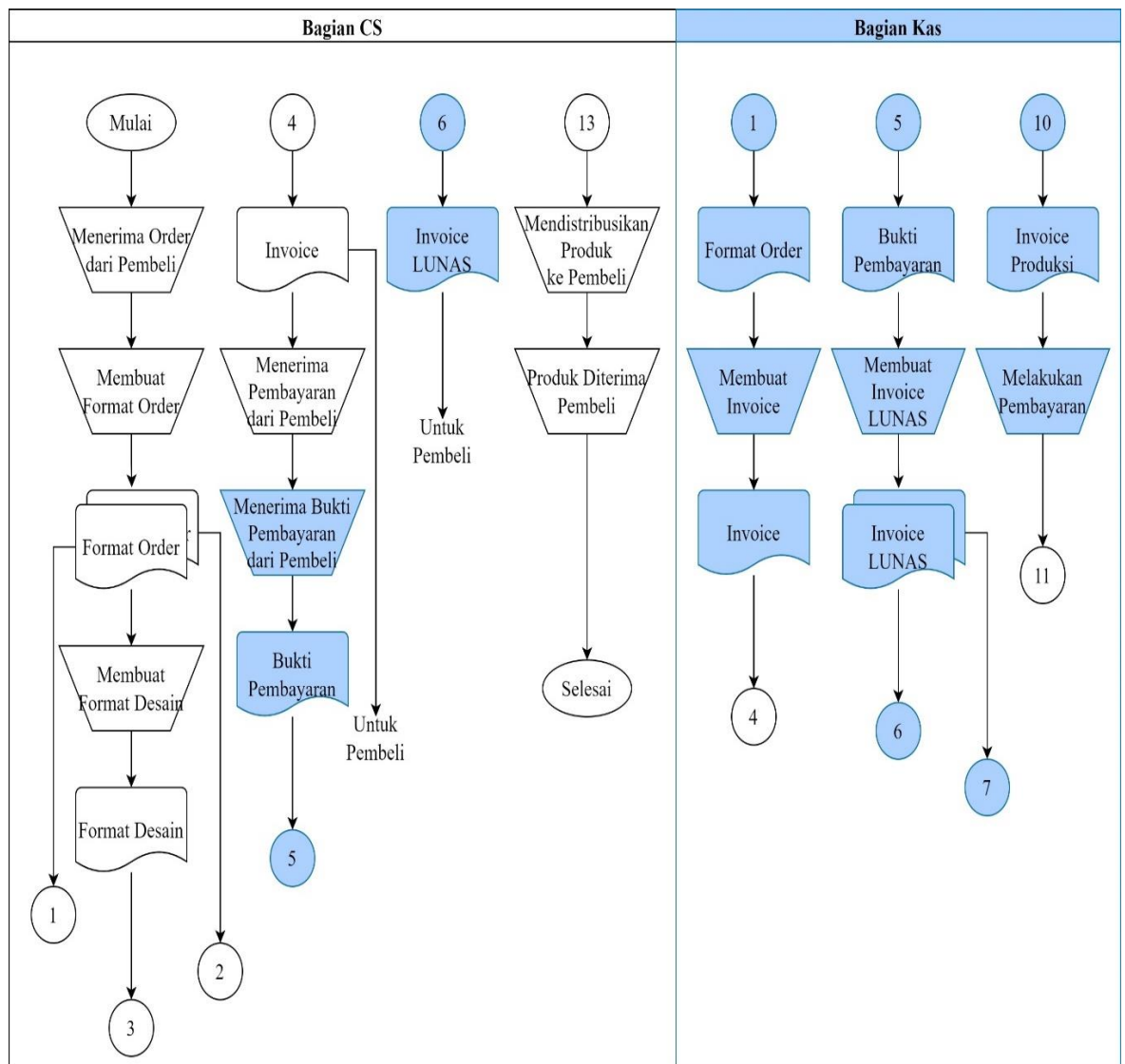
(Sumber: Peneliti, 2022)

4.3.3 Analisis Usulan dan Rekomendasi Perbaikan *Flow Chart* Sistem

Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear

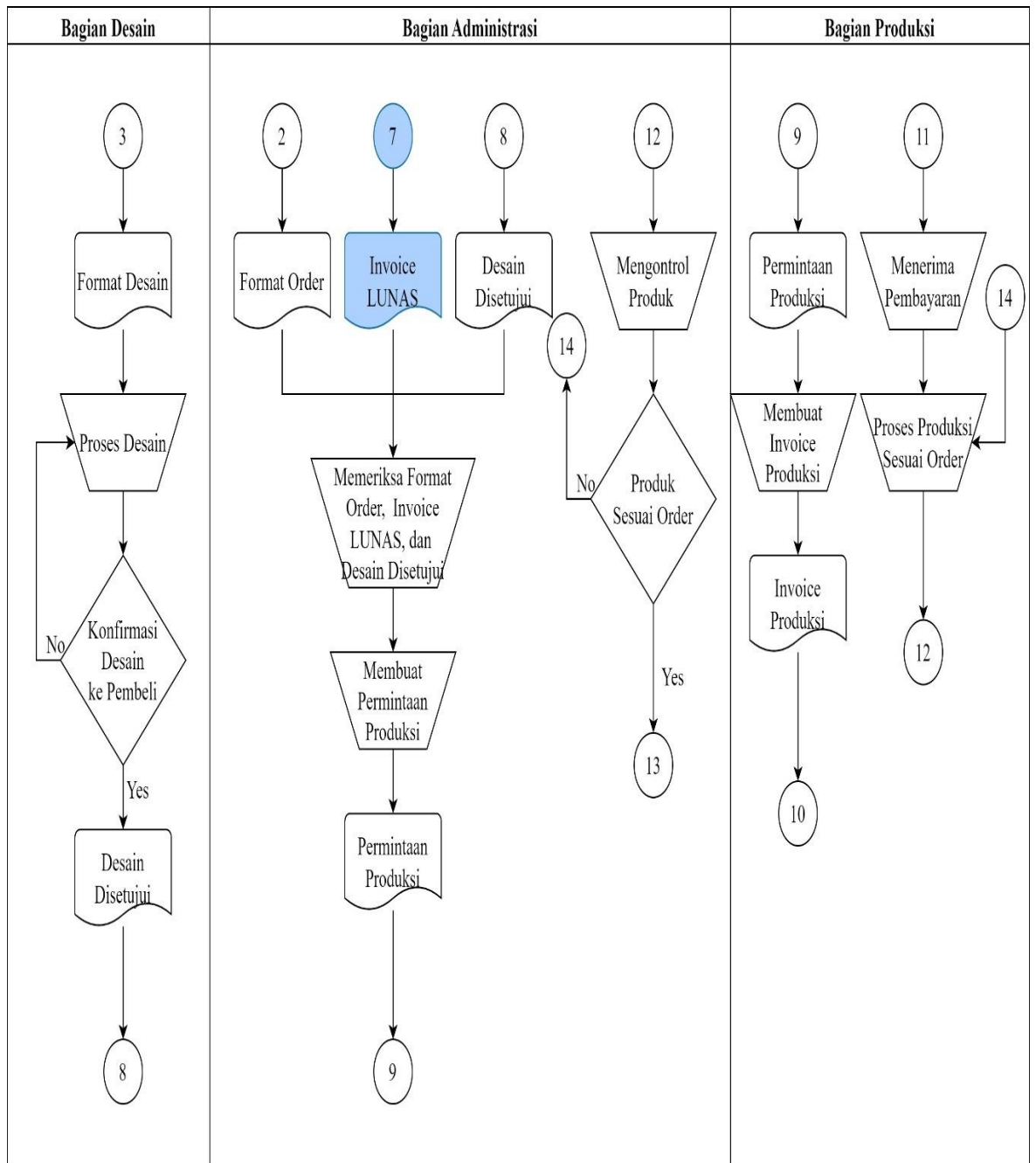
4.3.3.1 *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis

Komputer pada CV Noto Sportswear



Gambar 4. 10
Usulan dan Rekomendasi Perbaikan *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Pertama)

(Sumber: Peneliti, 2022)



Gambar 4. 11
Usulan dan Rekomendasi Perbaikan *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Kedua)

(Sumber: Peneliti, 2022)

4.3.3.2 Penjelasan *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear

Berikut penjelasan usulan dan rekomendasi perbaikan *flow chart* sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis komputer pada CV Noto Sportswear berdasarkan gambar 4.10 dan 4.11

- a. Bagian *Customer Service* (CS)
 1. Menerima *order* dari pembeli;
 2. Membuat dua rangkap format *order* berisi ringkasan pesanan dan data pembeli yang akan dibagikan ke bagian kas dan bagian administrasi;
 3. Membuat format desain berisi permintaan pembeli yang akan diberikan ke bagian desain;
 4. Menerima *invoice* dari bagian kas berisi total biaya yang seharusnya dibayar oleh pembeli. Selanjutnya, *invoice* tersebut akan diberikan ke pembeli;
 5. Menerima pembayaran dari pembeli sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice*;
 6. Menerima bukti pembayaran dalam bentuk dokumen dari pembeli yang menunjukkan bahwa pembeli telah membayar seperti yang seharusnya diterima oleh bagian *customer service* (CS). Selanjutnya, dokumen bukti pembayaran tersebut akan diberikan ke bagian kas;
 7. Menerima *invoice* LUNAS dari bagian kas sebagai tanda bahwa pembeli telah membayar seperti yang seharusnya diterima oleh

bagian *customer service* (CS). Selanjutnya, *invoice* LUNAS tersebut akan diberikan ke pembeli, dan

8. Mendistribusikan produk ke pembeli.

b. Bagian Kas

1. Menerima format *order* dari bagian *customer service* (CS) berisi ringkasan pesanan dan data pembeli;

2. Membuat *invoice* berisi total biaya yang seharusnya dibayar oleh pembeli berdasarkan format *order*. Selanjutnya, *invoice* tersebut akan diberikan ke bagian *customer service* (CS);

3. Menerima sekaligus memeriksa bukti pembayaran dalam bentuk dokumen dari bagian *customer service* (CS) yang menunjukkan bahwa pembeli telah membayar seperti yang seharusnya diterima oleh bagian *customer service* (CS);

4. Membuat dua rangkap *invoice* LUNAS berdasarkan dokumen bukti pembayaran sebagai tanda bahwa pembeli telah membayar seperti yang seharusnya diterima oleh bagian *customer service* (CS). Selanjutnya, *invoice* LUNAS tersebut akan dibagikan ke bagian *customer service* (CS) dan bagian administrasi;

5. Menerima *invoice* produksi dari bagian produksi, dan

6. Membayar ke bagian produksi sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi.

c. Bagian Desain

1. Menerima format desain dari bagian *customer service* (CS) berisi permintaan pembeli;
2. Memproses pembuatan desain sesuai dengan format desain, dan
3. Mengonfirmasi apakah desain yang telah dibuat sesuai dengan permintaan atau belum ke pembeli. Jika belum maka proses pembuatan desain dilakukan kembali (revisi) sampai mendapatkan persetujuan pembeli.

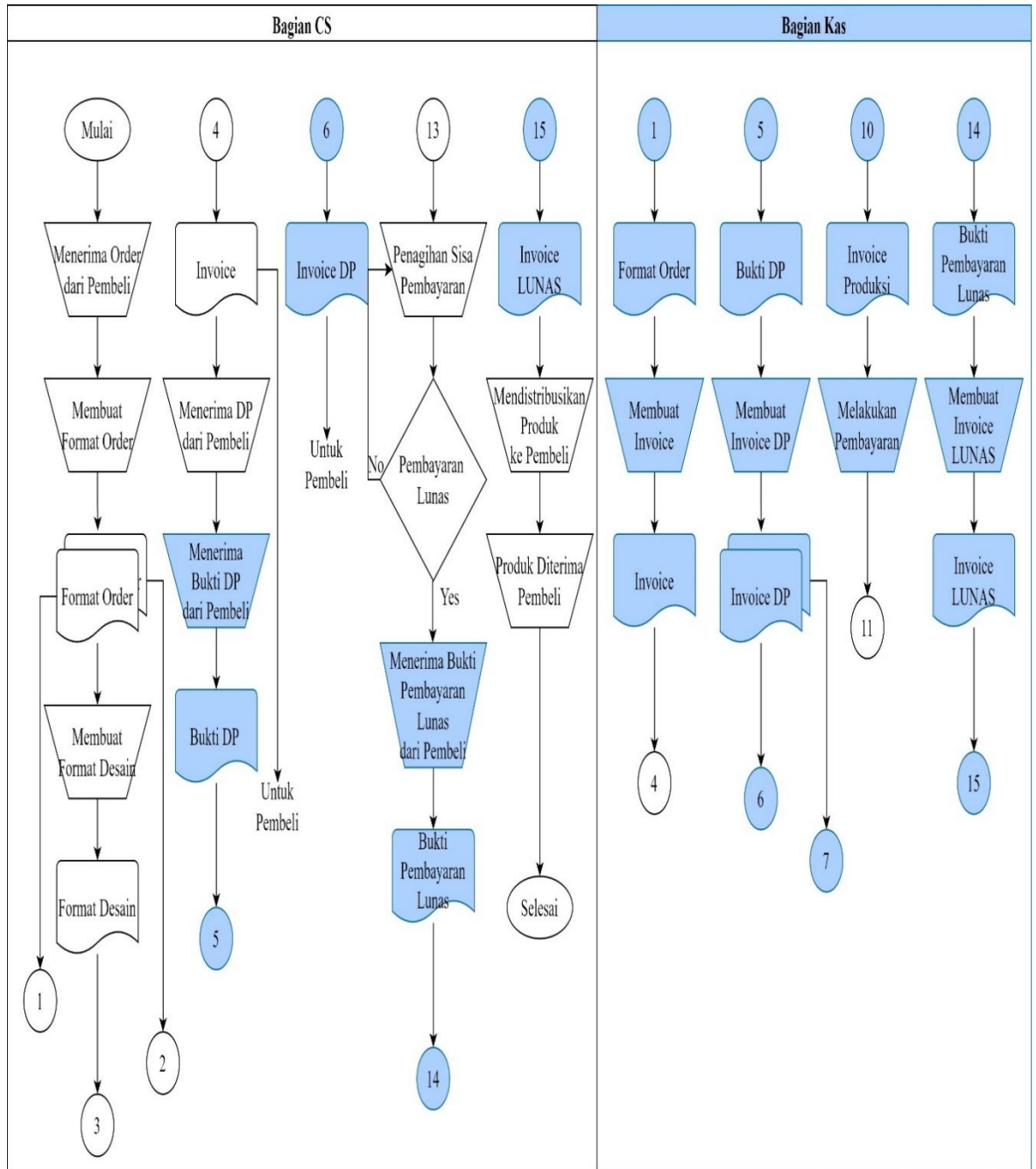
d. Bagian Administrasi

1. Menerima format *order* dari bagian *customer service* (CS) berisi ringkasan pesanan dan data pembeli;
2. Menerima *invoice* LUNAS dari bagian kas sebagai tanda bahwa pembeli telah membayar seperti yang seharusnya diterima oleh bagian *customer service* (CS);
3. Menerima desain yang telah disetujui pembeli dari bagian desain;
4. Memeriksa format *order*, *invoice* LUNAS, dan desain yang telah disetujui pembeli;
5. Membuat Surat Permintaan Produksi yang akan diberikan ke bagian produksi setelah terdapat kesesuaian antara format *order*, *invoice* LUNAS, dan desain yang telah disetujui pembeli;
6. Mengontrol produk agar tidak terjadi kesalahan saat proses produksi sehingga sesuai dengan pesanan, dan

7. Jika sesuai dengan pesanan maka boleh lanjut ke proses berikutnya dan sebaliknya. Jika belum maka proses produksi dilakukan kembali.
- e. Bagian Produksi
1. Menerima Surat Permintaan Produksi dari bagian administrasi;
 2. Membuat *invoice* produksi yang akan diberikan ke bagian kas;
 3. Menerima pembayaran dari bagian kas sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi, dan
 4. Melakukan proses produksi sesuai dengan pesanan.

4.3.3.3 Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis

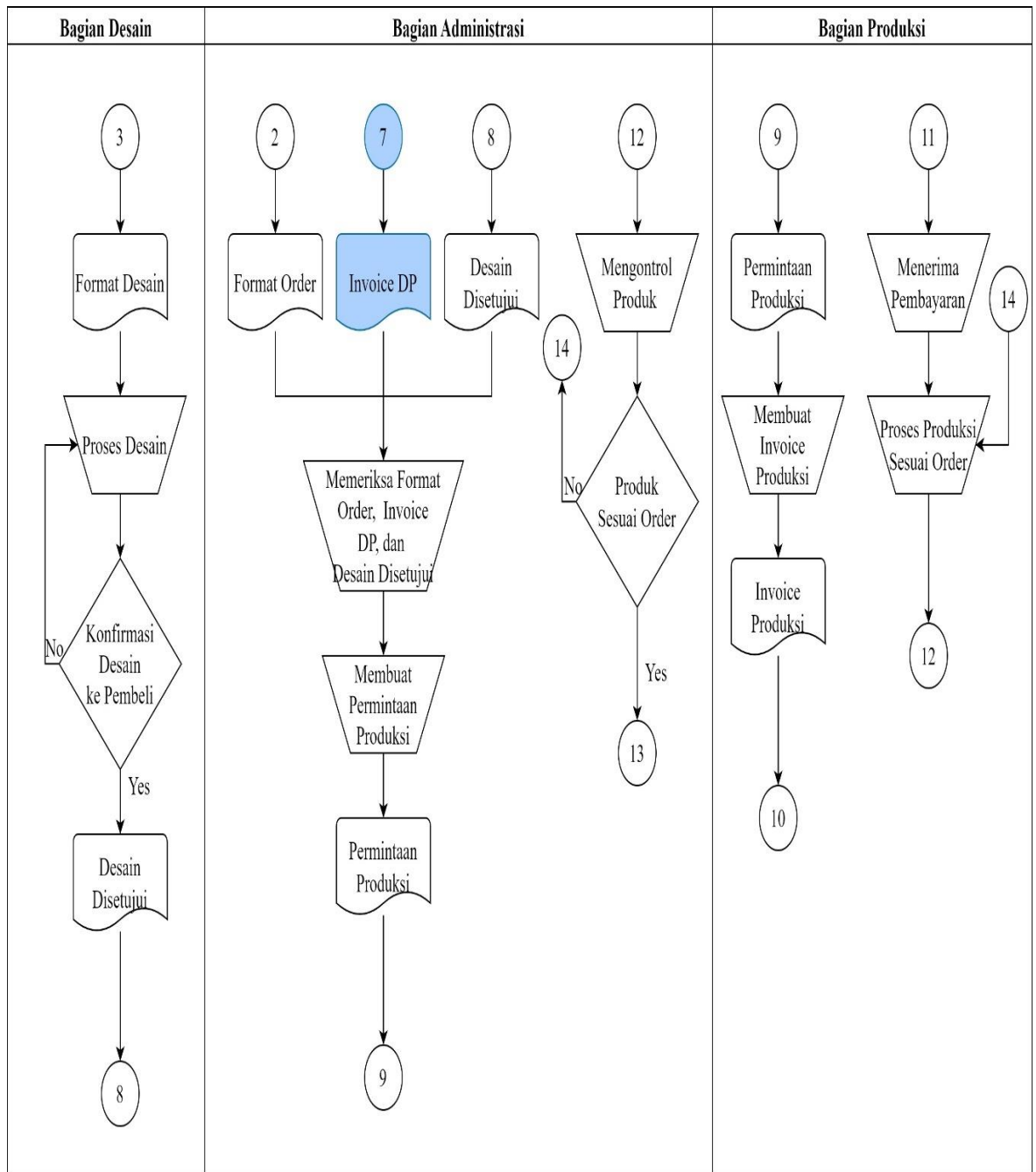
Komputer pada CV Noto Sportswear



Gambar 4. 12

Usulan dan Rekomendasi Perbaikan *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Pertama)

(Sumber: Peneliti, 2022)



Gambar 4. 13
Usulan dan Rekomendasi Perbaikan *Flow Chart* Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear (Bagian Kedua)

(Sumber: Peneliti, 2022)

4.3.3.4 Flow Chart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Penjualan Kredit Berbasis Komputer pada CV Noto Sportswear

Berikut penjelasan usulan dan rekomendasi perbaikan *flow chart* sistem informasi akuntansi penjualan kredit berbasis komputer pada CV Noto Sportswear berdasarkan gambar 4.12 dan 4.13

- a. Bagian *Customer Service* (CS)
 1. Menerima *order* dari pembeli;
 2. Membuat dua rangkap format *order* berisi ringkasan pesanan dan data pembeli yang akan dibagikan ke bagian kas dan bagian administrasi;
 3. Membuat format desain berisi permintaan pembeli yang akan diberikan ke bagian desain;
 4. Menerima *invoice* dari bagian kas berisi total biaya yang seharusnya dibayar oleh pembeli. Selanjutnya, *invoice* tersebut akan diberikan ke pembeli;
 5. Menerima *down payment* (DP) sebesar 70% dari pembeli sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice*;
 6. Menerima bukti *down payment* (DP) dalam bentuk dokumen dari pembeli yang menunjukkan bahwa pembeli telah membayar sebesar 70% seperti yang seharusnya diterima oleh bagian *customer service* (CS). Selanjutnya, dokumen bukti *down payment* (DP) tersebut akan diberikan ke bagian kas;

7. Menerima *invoice down payment* (DP) dari bagian kas sebagai tanda bahwa pembeli telah membayar sebesar 70% seperti yang seharusnya diterima oleh bagian *customer service* (CS). Selanjutnya, *invoice down payment* (DP) tersebut akan diberikan ke pembeli;
 8. Setelah produk jadi, menagih sisa tagihan pembayaran sebesar 30%;
 9. Jika pembayaran lunas maka boleh lanjut ke proses berikutnya dan sebaliknya. Jika belum maka produk tidak dapat didistribusikan ke pembeli;
 10. Menerima bukti pembayaran lunas dalam bentuk dokumen dari pembeli yang menunjukkan bahwa pembeli telah membayar sisa tagihan pembayaran sebesar 30%. Selanjutnya, bukti pembayaran lunas tersebut akan diberikan ke bagian kas;
 11. Menerima *invoice* LUNAS dari bagian kas sebagai tanda bahwa pembeli telah melunasi semua pembayaran. Selanjutnya, *invoice* LUNAS tersebut akan diberikan ke pembeli, dan
 12. Mendistribusikan produk ke pembeli.
- b. Bagian Kas
1. Menerima format *order* dari bagian *customer service* (CS) berisi ringkasan pesanan dan data pembeli;
 2. Membuat *invoice* berisi total biaya yang seharusnya dibayar oleh pembeli. Selanjutnya, *invoice* tersebut akan diberikan ke bagian *customer service* (CS);

3. Menerima sekaligus memeriksa bukti *down payment* (DP) dalam bentuk dokumen dari pembeli yang menunjukkan bahwa pembeli telah membayar sebesar 70% seperti yang seharusnya diterima oleh bagian *customer service* (CS);
4. Membuat dua rangkap *invoice down payment* (DP) sebagai tanda bahwa pembeli telah membayar sebesar 70% seperti yang seharusnya diterima oleh bagian *customer service* (CS). Selanjutnya, *invoice down payment* (DP) tersebut akan dibagikan ke bagian *customer service* (CS) dan bagian administrasi;
5. Menerima *invoice* produksi dari bagian produksi;
6. Membayar ke bagian produksi sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi;
7. Menerima sekaligus memeriksa bukti pembayaran lunas dalam bentuk dokumen dari pembeli yang menunjukkan bahwa pembeli telah membayar sisa tagihan pembayaran sebesar 30%, dan
8. Membuat *invoice* LUNAS sebagai tanda bahwa pembeli telah melunasi semua pembayaran. Selanjutnya, *invoice* LUNAS tersebut akan diberikan ke bagian *customer service* (CS).

c. Bagian Desain

1. Menerima format desain dari bagian *customer service* (CS) berisi permintaan pembeli;
2. Memproses pembuatan desain sesuai dengan format desain, dan

3. Mengonfirmasi apakah desain yang telah dibuat sesuai dengan permintaan atau belum ke pembeli. Jika belum maka proses pembuatan desain dilakukan kembali (revisi) sampai mendapatkan persetujuan pembeli.

d. Bagian Administrasi

1. Menerima format *order* dari *bagian customer service* (CS) berisi ringkasan pesanan dan data pembeli;
2. Menerima *invoice down payment* (DP) dari bagian kas sebagai bukti bahwa pembeli telah membayar sebesar 70% seperti yang seharusnya diterima oleh bagian *customer service* (CS);
3. Menerima desain yang telah disetujui pembeli dari bagian desain;
4. Memeriksa format *order*, *invoice down payment* (DP), dan desain yang telah disetujui pembeli;
5. Membuat Surat Permintaan Produksi yang akan diberikan ke bagian produksi setelah terdapat kesesuaian antara format *order*, *invoice down payment* (DP), dan desain yang telah disetujui pembeli;
6. Mengontrol produk agar tidak terjadi kesalahan saat proses produksi sehingga sesuai dengan pesanan, dan
7. Jika sesuai dengan pesanan maka boleh lanjut ke proses berikutnya dan sebaliknya. Jika belum maka proses produksi dilakukan kembali.

e. Bagian Produksi

1. Menerima Surat Permintaan Produksi dari bagian administrasi;

2. Membuat *invoice* produksi yang akan diberikan ke bagian kas;
3. Menerima pembayaran dari bagian kas sesuai dengan nominal yang tertera pada *invoice* produksi, dan
4. Melakukan proses produksi sesuai dengan pesanan.

4.3.4 Efektivitas Penjualan

Penjualan yang efektif merupakan penjualan yang dapat mencapai target tertentu. Semakin besar presentase target yang telah berhasil dicapai maka semakin tinggi efektivitasnya. Dengan menerapkan usulan dan rekomendasi perbaikan terhadap kelemahan dan potensi resiko sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer dari peneliti untuk CV Noto Sportswear, diharapkan perusahaan mampu mencapai standar atau tingkat keberhasilan penjualan yang telah ditentukan sebelumnya sehingga menunjang efektivitas penjualan. Karyawan tidak bekerja dua kali, bagian *customer service* (CS) fokus memberikan pelayanan yang terbaik ke pembeli, dan bagian kas fokus membuat *invoice* yang diserahkan ke pembeli sehingga tidak terjadi kesalahan dan keterlambatan saat pelayanan dan penyerahan *invoice*. Proses pemesanan dan penjualan jersey, serta pelayanan terhadap pembeli dapat terlaksana dalam waktu cepat. Hasil penelitian ini didukung oleh beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mulyani (2015), Putri (2017), dan Etabella (2019).

Semakin singkat waktu yang digunakan untuk memproses pemesanan dan penjualan maka semakin banyak pembeli yang dilayani sehingga secara tidak langsung dapat menunjang efektivitas penjualan. Jika efektivitas penjualan dapat tercapai menandakan perolehan laba dapat dimaksimalkan pula. Disamping itu,

memisahkan karyawan bagian *customer service* (CS) dengan bagian kas dengan menambah karyawan bagian kas mampu meminimalisir kesalahan pembuatan *invoice*, meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pembeli, serta menjaga ketepatan dan keakuratan informasi keuangan sehingga mencegah kerugian perusahaan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dijabarkan sebelumnya maka simpulan dari peneliti yang merupakan ringkasan materi secara keseluruhan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada CV Noto Sportswear kurang maksimal dalam menunjang efektivitas penjualan dikarenakan satu dan lain hal sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan berbasis komputer yang digunakan oleh CV Noto Sportswear, yaitu aplikasi Paper.id tidak ada fitur *point of sales* (POS) yang menyebabkan aktivitas penjualan menjadi kurang efektif karena karyawan membutuhkan dua kali pengerjaan sehingga penyerahan *invoice* ke pembeli mengalami sedikit keterlambatan.
2. Adanya perangkapan tugas karyawan bagian *customer service* (CS) dengan fungsi kas yang menyebabkan pelayanan yang diberikan karyawan *customer service* (CS) ke pembeli menjadi tidak maksimal (lambat) karena sedang membuat *invoice* untuk pembeli lainnya dan *invoice* yang dibuat karyawan *customer service* (CS) menjadi salah karena kehilangan ketelitian.
3. Timbulnya beberapa piutang tak tertagih yang menyebabkan pendapatan perusahaan mengalami kerugian dan penurunan karena perusahaan belum memiliki kebijakan tegas, tidak bersikap profesionalitas karena belum memisahkan antara hubungan kerja dengan hubungan pribadi, dan kurang

berusaha dalam menagih piutang ke pembeli sehingga banyak piutang yang lewat jatuh tempo (*overdue*).

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan yang telah diuraikan di atas maka saran dari peneliti yang dapat memberikan manfaat bagi perusahaan dalam menunjang efektivitas penjualan apabila diperlukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk aplikasi Paper.id yang tidak ada fitur *point of sales* (POS), peneliti menyarankan agar mengganti aplikasi yang sekarang digunakan dengan merekomendasikan aplikasi Majoo karena dalam aplikasi tersebut telah ada fitur *point of sales* (POS) yang tidak ditemukan pada aplikasi Paper.id. Dengan menggunakan aplikasi Majoo, diharapkan mampu menunjang efektivitas penjualan dengan meningkatkan penjualan karena karyawan tidak membutuhkan dua kali pengerjaan sehingga proses pemesanan dan penjualan dapat terlaksana dalam waktu cepat, termasuk penyerahan *invoice* ke pembeli, serta nantinya semakin banyak pembeli dapat dilayani.
2. Untuk karyawan bagian *customer service* (CS) yang merangkap fungsi kas, peneliti menyarankan agar menambah karyawan bagian kas sehingga tugas karyawan bagian *customer service* (CS) dengan bagian kas terpisah yang diharapkan mampu menunjang efektivitas penjualan dengan meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pembeli karena dapat dilakukan dalam waktu yang cepat, serta menjaga ketepatan dan keakuratan informasi keuangan karena

dibuat oleh karyawan yang berbeda sehingga meminimalisir hilangnya fokus dan ketelitian.

3. Untuk piutang tak tertagih peneliti menyarankan agar melakukan *follow up* secara rutin, intens, dan sopan dengan menghubungi atau bila perlu menemui pihak tertagih. Selanjutnya, membuat kebijakan yang tegas dengan menerapkan menerapkan penalti (hukuman). Pembeli yang tidak melunasi sisa tagihan pembayaran lebih dari batas waktu yang telah disepakati, tidak diperkenankan mengambil pesanan dan melakukan transaksi pembelian apapun di perusahaan (*blacklist*) sampai pembayaran lunas. Saran tersebut diharapkan mampu meminimalisir, bahkan mencegah timbulnya piutang tak tertagih sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan penurunan pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Darmawan, Rahmat., Mahsina., dan Widya Susanti. 2017. Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Rangka Meningkatkan Pengendalian Intern dan Efektivitas Penjualan pada PT Sumber Alfaria Trijaya, Tbk. *Jurnal Akuntansi UBHARA*
- Krismiadi. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN
- Mardi. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Marina, Anna., Wahjono, Sentot Imam., Syaban, Ma'ruf., dan Agusdiwana Suarni. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi Teori dan Praktikal*. Surabaya: UMSurabaya Publishing
- Midjan, La dan Azhar Susanto. 1995. *Sistem Informasi Akuntansi 1 Pendekatan Manual Praktika Penyusunan, Metode, dan Prosedur*. Bandung: Lembaga Informasi Akuntansi
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-4. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyani, Elis Dwi Nurul., Rosyafah, Siti., dan Mahsina. 2015. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan pada PT Peony Indah Makmur. *Jurnal Akuntansi UBHARA*
- Putri, Widia Yanua., Syafi'i., dan Siti Rosyafah. 2017. Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern pada CV Sabil Rizky Sidoarjo. *Jurnal Akuntansi UBHARA*
- Romindo, R., Niar, H., Sipayung, R., Julyanthry., Yendrianof, D., Pelu, M. F. A., ... & Bonaraja P. 2020. *Sistem Informasi Bisnis*. Medan: Yayasan Kita Menulis

- Romney, B. Marshall dan P. J. Steinbart. 2018. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi ke-14. Jakarta: Salemba Empat
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- Sujarweni, V Wiratna. 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi ke-1. Jakarta: Salemba Empat
- Susanto, Azhar. 2004. *Sistem Informasi Akuntansi Konsep dan Pengembangan Berbasis Komputer*, Edisi ke-1. Bandung: Lingga Jaya
- Susanto, Azhar. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi Pemahaman Konsep Secara Terpadu*, Edisi ke-1. Bandung: Lingga Jaya
- Swastha, Basu. 2005. *Manajemen Penjualan*. Jakarta: BPFE UGM
- Wilkinson, Joseph W. 2005. *Sistem Akuntansi dan Informasi*. Jakarta: Binarupa Aksara

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Cindylaras Lesmana
 N.I.M : 1812311080
 Program Studi : Akuntansi
 Spesialisasi : Sistem Informasi Akuntansi
 Mulai Memprogram : Bulan Februari Tahun 2022
 Judul Skripsi : Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi
 Penjualan Berbasis Komputer dalam Menunjang
 Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada CV Noto
 Sportswear)
 Pembimbing Utama : Mahsina, SE., M.Si.
 Pembimbing Pendamping : Nur Lailiyatul Inayah, SE., M.Si.

No.	Tanggal	Materi	Pembimbing I	Pembimbing II
1.	22-4-2022	- proyek masalah PO Objek	BPP	
2.		- Pelelui flash drive		
3.	26-4-2022	- Model Analisis - Interview	BPP	
4.		- kejuruan kepraker		
5.	11-5-2022	1261 - 11 Acc	BPP	
6.	19-5-22	Bab 1 - III Revisi		
7.	20-5-22	Bab 1 - IV Revisi	BPP	N. I.
8.	24-6-22	trubehn Darta Proa pua		
9.		font 10 flourish	BPP	N. I.
10.	27-06-22	Bab W - V Revisi		
11.	27-06-22	Bab W - V Revisi	BPP	N. I.
12.	28-06-22	- aplikasi Jelaskan dan cara bel		
13.		- kelemahan no. 2 jabatan kejuruan dan no. 2 jabatan ce flourish	BPP	N. I.
14.	30-06-22	Bab W - V Revisi		
15.	09-07-22	Abstrak		N. I.

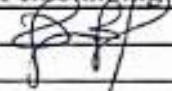

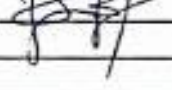

Surabaya,
 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
 Ketua Program Studi Akuntansi

Arief Rahman, SE., M.Si.


NIDN. 0722107604

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Cindylaras Lesmana
N.I.M : 1812311080
Program Studi : Akuntansi
Spesialisasi : Sistem Informasi Akuntansi
Mulai Memprogram : Bulan Februari Tahun 2022
Judul Skripsi : Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Komputer dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Kasus pada CV Noto Sportswear)
Pembimbing Utama : Mahsina, SE., M.Si.
Pembimbing Pendamping : Nur Lailiyatul Inayah, SE., M.Si.

No.	Tanggal	Materi	Pembimbing I	Pembimbing II
1.	05-7-2022	Bab V - V Acc		
2.	08-7-2022	Bab W - V Ace		
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				

Surabaya,
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Ketua Program Studi Akuntansi


Arief Rahman, SE., M.Si.

NIDN. 0722107604