

**ANALISIS PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN TUNAI  
JASA SERVICE BERBASIS *DATABASE* DALAM UPAYA MENINGKATKAN  
KUALITAS INFORMASI  
(STUDI KASUS PADA CV IMPRASIUM TEHNIK)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Akuntansi**



**Oleh :**

**DEWI INDRIYAN FUR KONI**

**1512321187/FE/AK**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA**

**2019**

**SKRIPSI**

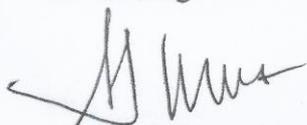
**ANALISIS PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN TUNAI  
JASA SERVICE BERBASIS *DATABASE* DALAM UPAYA MENINGKATKAN  
KUALITAS INFORMASI  
(STUDI KASUS PADA CV IMPRASIUM TEHNIK)**

**Yang Diajukan**

**DEWI INDRIYAN FUR KONI  
1512321187/FE/AK**

**Disetujui untuk ujian skripsi oleh**

**Pembimbing I**

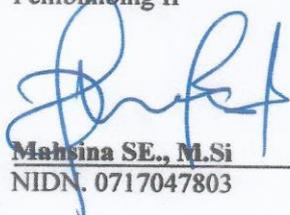


**Dra. Ec L. Ttri Lestari, M.Si  
NIDN.0710086701**

Tanggal :

8-7-2019

**Pembimbing II**

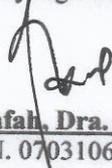


**Mahsina SE., M.Si  
NIDN. 0717047803**

Tanggal :

8-7-2019

**Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Bhayangkara Surabaya**



**Dr. Siti Rosyafah, Dra. Ec., MM  
NIDN. 0703106403**

**SKRIPSI**

**ANALISIS PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN TUNAI  
JASA SERVICE BERBASIS *DATABASE* DALAM UPAYA MENINGKATKAN  
KUALITAS INFORMASI  
(STUDI KASUS PADA CV IMPRASIMUM TEHNIK)**

disusun oleh :

**DEWI INDRIYAN FUR KONI**  
1512321187/FE/AK

Telah dipertahankan dihadapan  
dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi  
Universitas Bhayangkara Surabaya  
Pada tanggal 16 Juli 2019

Pembimbing  
Pembimbing Utama



**Dra. Ec L. Tri Lestari, M.Si**  
NIDN.0710086701

Pembimbing Pendamping



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

Tim Penguji  
Ketua



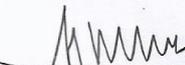
**Dr. Siti Rosyafah, Dra. Ec., MM**  
NIDN. 0703106403

Sekretaris



**Drs. Masyhad, M.Si, Ak., CA**  
NIDN.0026105502

Anggota



**Dra. Ec L. Tri Lestari, M.Si**  
NIDN.0710086701

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Bhayangkara Surabaya



**Dr. Siti Rosyafah, Dra. Ec., MM**  
NIDN. 0703106403

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena atas segala Rahmat dan Karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi penelitian dengan judul “**Analisis Perancangan Sistem Informasi penjualan Tunai Jasa berbasis *Database* Dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Informasi (studi kasus pada CV Imprasium Tehnik Surabaya)**” menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan lancar dan tepat waktu.

Tujuan dari penyusunan skripsi ini adalah dalam rangka menganalisis kelemahan sistem informasi penjualan tunai yang ada di Cv Imprasium Tehnik serta mendesain ulang sistem informasi penjualan tunai yang dipakai dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut teori dan mengkombinasikannya dengan aplikasi *Database Management System*.

Selesainya penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, support, arahan serta bimbingan banyak pihak. Oleh sebab itu penyusun ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua serta saudara-saudara tercinta yang telah memberikan nasihat serta doa dan dukungan moril serta materil untuk penulis dalam menuntut ilmu, sehingga penyusunan proposal penelitian ini dapat terselesaikan.
2. Bapak Drs. Edy Prawoto, S.H.,M.Hum selaku rektor universitas Bhayangkara Surabaya.
3. Ibu Arief Rahman S.E, M.Si., Ak. selaku ketua prodi Akuntansi universitas Bhayangkara Surabaya.

4. Bapak Syafi'i, S.E, M.Ak selaku wali dosen yang telah membimbing peneliti selama masa perkuliahan
5. Ibu Dra. Ec L. Lestari, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan banyak ilmu, arahan, masukan, motivasi serta bimbingannya dalam penyusunan skripsi ini dengan baik.
6. Ibu Mahsina, S.E, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah sangat membantu memberikan banyak ilmu, arahan , masukan, motivasi serta bimbingannya dalam penyusunan proses skripsi.
7. Segenap dosen jurusan Akuntansi atas segala ilmu dan bimbingannya.
8. Teman-teman angkatan 2015 yang telah saling memotivasi dan membantu terselesainya skripsi penelitian ini.
9. Seluruh pihak yang telah membantu penyusunan skripsi penelitian ini.

Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya. Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini masih ditemukan banyak kekurangan, karenanya penulis terbuka terhadap berbagai saran dan masukan guna perbaikan di masa depan. Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat diterima dan dapat bermanfaat, baik bagi penulis pribadi maupun bagi pembaca

Surabaya , 07 Juli 2019



Dewi Indriyan Fur Koni

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRACK.....	xv
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Sistematika Penelitian.....	4
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Penelitian Terdahulu .....	6
2.2 Landasan Teori .....	9
2.2.1 Sistem .....	9
2.2.1.1 Definisi Sistem .....	9
2.2.1.2 Karakteristik Sistem.....	9
2.2.1.3 Klasifikasi Sistem.....	11

2.2.2 Informasi.....	12
2.2.2.1 Definisi Informasi.....	12
2.2.3 Sistem Informasi.....	12
2.2.3.1 Definisi sistem informasi .....	12
2.2.3.2 Manfaat sistem informasi .....	13
2.2.4 Akuntansi.....	14
2.2.4.1 Definisi akuntansi .....	14
2.2.5 Sistem informasi akuntansi.....	15
2.2.5.1 Definisi sistem informasi akuntansi .....	15
2.2.5.2 Manfaat sistem informasi akuntansi .....	16
2.2.5.3 Tujuan sistem informasi akuntansi .....	16
2.2.6 Penjualan.....	17
2.2.6.1 Definisi Penjualan .....	17
2.2.6.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan .....	17
2.2.7Jasa.....	18
2.2.7.1 Definisi Jasa.....	18
2.2.7.2 Klasifikasi Jasa.....	18
2.2.8 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	19
2.2.8.1 Definisi sistem informasi penjualan.....	19
2.2.8.2 Flowchart sistem informasi penjualan.....	19
2.2.8.3 Prosedur dan fungsi sistem informasi penjualan.....	22
2.2.9 <i>Data Flow Diagram</i> .....	24
2.2.9.1 Definisi <i>data flow diagram</i> .....	24
2.2.9.2 Data flow diagram sistem informasi penjualan tunai.....	25
2.2.10 Kualitas Informasi.....	26

2.2.10.1	Definisi kualitas informasi.....	26
2.2.10.2	Indikator kualitas informasi.....	26
2.2.11	<i>Database Mangement System</i> .....	27
2.2.11.1	Definisi <i>Database Management System</i> .....	27
2.2.11.2	Atribut <i>Database Mangement System</i> .....	28
2.3	Kerangka konseptual.....	29
2.4	<i>Research Question</i> dan Model analisis.....	29
2.4.1	<i>Research Question</i> .....	29
2.4.1.1	Main <i>Research Question</i> .....	29
2.4.1.2	Mini <i>Research Question</i> .....	29
2.4.2	Model Analisis.....	30
2.4.2.1	Bagan model analisis.....	30
2.4.2.2	Propisisi yang digunakan.....	31
2.4.2.3	Penegasan logis antara proposisi dan data.....	31
2.5	Desain Studi.....	32

### BAB III. METODE PENELITIAN

3.1	Kerangka Proses Berpikir .....	34
3.2	Pendekatan Penelitian .....	35
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	36
3.3.1	Jenis Data.....	36
3.3.2	Sumber Data .....	36
3.4	Batasan dan Asumsi Penelitian.....	37
3.4.1	Batasan Penelitian.....	37
3.4.2	Asumsi Penelitian .....	38
3.5	Unit Analisis .....	38

3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	38
3.6.1 Metode Pengumpulan Data.....	38
3.6.2 Pengujian Data.....	40
3.7 Teknik Analisis Data .....	42

#### BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian .....	46
4.1.1 Sejarah Singkat .....	46
4.1.2 Profil Perusahaan.....	46
4.1.3 Visi dan Misi .....	47
4.1.3.1 Visi Perusahaan .....	47
4.1.3.2 Misi Perusahaann.....	47
4.1.4 Struktur Perusahaan.....	48
4.1.5 Tugas dan Fungsi Jabatan.....	48
4.2 Data dan Hasil Analisis.....	49
4.2.1 Sistem Informasi Penjualan Tunai Jasa Yang Diterapkan CV Imprasium.....	49
4.2.1.1 Prosedur Penjualan tunai jasa yang diterapkan .....	49
4.2.1.2 Fungsi yang terkait .....	50
4.2.1.3 Dokumen dan Catatan yang Terkait .....	50
4.2.1.4 Bagan Alir Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Berjalan.....	51
4.2.2 Evaluasi potensi resiko atas kelemahan sistem yang berjalan.....	53
4.3 Interpretasi.....	53
4.3.1 Usulan rekomendasi perbaikan atas kelemahan sistem yang berjalan .....	53
4.3.1.1 Struktur Organisasi Usulan.....	54
4.3.1.2 Flowchart SIA Penjualan Tunai Jasa Usulan .....	55
4.3.1.3 Prosedur usulan terkait.....	59

4.3.1.4 Fungsi usulan terkait.....	60
4.3.1.5.Dokumen dan Catatan yang Terkait.....	61
4.3.2 Perancangan SIA Penjualan berbasis Database. ....	61
4.3.2.1 Pemodelan Proses Data Flow Diagram .....	62
4.3.2.2 Desain Aplikasi Database dengan <i>Ms Acces</i> .....	64
4.3.3 Analisis Pengukuran Kualitas Informasi SIA Penjualan berbasis database...	67
<b>Bab V. Simpulan Dan Penutup</b>	
5.1 Simpulan.....	70
5.2 Saran.....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	8
Tabel 2.2 Bagan Proposisi dan Data .....	31
Tabel 2.3 Desain Studi .....	32
Tabel 4.1 Tabel deskripsi jasa pelayanan jasa CV Imprasium Tehnik.....	47

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Flowchart Permintaan Jasa Service.....	20
Gambar 2.2 Flowchart penerimaan kas dari penjualan tunai.....	21
Gambar 2.3 Elemen-elemen arus data dasar .....	25
Gambar 2.4 Bagan arus data secara garis besar sistem penjualan tunai .....	26
Gambar 2.5 Kerangka konseptual.....	29
Gambar 2.6 Bagan model analis data .....	30
Gambar 3.1 Kerangka proses berpikir .....	34
Gambar 4.1 Struktur organisasi CV imprasium tehnik.....	48
Gambar 4.2 Bagan alir sistem penjualan tunai jasa cleaning CV Imprasium.....	51
Gambar 4.3 Bagan Alir sistem penjualan tunai jasa service CV Imprasium .....	52
Gambar 4.4 Struktur organisasi usulan .....	54
Gambar 4.5 Flowchart sistem penjualan jasa cleaning usulan .....	55
Gambar 4.6 Flowchart sistem penjualan jasa cleaning usulan lanjutan.....	56
Gambar 4.7 Flowchart sistem penjualan jasa sevice usulan .....	57
Gambar 4.8 Flowchart sistem penjualan jasa service usulan lanjutan.....	58
Gambar 4.9 Diagram konteks SIA penjualan jasa service .....	62
Gambar 4.10 DFD Tingkat Nol .....	62
Gambar 4.11 DFD Tingkat 1 proses input transaksi dan pembuatan SPK .....	63
Gambar 4.12 DFD Tigkat 1 proses pembayaran dan bukti transaksi .....	63
Gambar 4.13 DFD Tingkat 1 proses pembuatan laporan.....	64
Gambar 4.14 Tabel Jenis Jasa .....	64
Gambar 4.15 Tabel persediaan <i>sparepart</i> .....	65

Gambar 4.16 Tabel data <i>Customer</i> .....	65
Gambar 4.17 Form Input data transaksi penjualan .....	66
Gambar 4.18 Laporan transaksi Penjualan .....	66
Gambar 4.19 Tabel Input Jurnal Penerimaan Kas.....	67

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara .....	74
Lampiran 2 Contoh surat penawaran harga .....	75
Lampiran 3 Contoh SPK & Nota .....	76
Lampiran 4 Berita Acara Ujian Proposal .....	77

**ANALISIS PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PENJUALAN  
TUNAI JASA SERVICE BERBASIS *DATABASE* DALAM UPAYA  
MENINGKATKAN KUALITAS INFORMASI  
(STUDI KASUS PADA CV IMPRASIMUM TEHNIK)**

(Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, *Database Management System*, Kualitas Informasi)

**ABSTRAK**

CV Imprasium Teknik merupakan perusahaan jasa kecil menengah yang bergerak di bidang pemeliharaan, perbaikan, penjualan dan pemasangan *Air Conditioner* (Ac). Adapun masalah yang terjadi pada sistem yang berjalan sebagian besar masih menggunakan sistem manual. Seringnya terjadi pengulangan data dan kesalahan data customer mengakibatkan informasi yang dihasilkan kurang efektif karena waktu yang digunakan untuk mencari data pelanggan beserta laporan penjualan lainnya cukup memakan waktu yang lama.

Tujuan penelitian ini adalah untuk membuat rancangan sistem informasi akuntansi penjualan yang lebih terkomputerisasi menggunakan *Database Management System* agar data customer, data transaksi pemesanan, dan stock sparepart yang tersedia dapat lebih terupdate secara otomatis. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai jasa pada CV Imprasium Teknik sebagian besar masih menggunakan sistem manual. Setelah dilakukan perancangan sistem informasi penjualan tunai berbasis *Database* diperoleh hasil bahwa sistem yang baru dapat meningkatkan kualitas informasi yang ada karena telah memenuhi beberapa kriteria pemenuhan kualitas informasi.

Kata Kunci : sistem informasi akuntansi penjualan, *Database Management System*, Ms Acces, kualitas informasi.

**ANALYSIS AND DESIGN OF CASH SALES INFORMATION SYSTEM  
REPAIR SERVICE BASED ON DATABASE IN EFFORTS  
IMPROVE THE QUALITY OF INFORMATION  
(CASE STUDY IN CV IMPRASIMUM TEHNIK)**

*(Sales Accounting Information System, Database Management System, Quality of Information)*

**ABSTRACT**

*CV Imprasium Tehnik is a small service company that is engaged in the maintenance, repair, sales and installation of Air Conditioners (AC). The problems that occur in the running system are mostly still using manual systems. Frequent repetition of data and customer data errors result in the information produced being less effective because the time used to search customer data along with other sales reports is quite time consuming.*

*The purpose of this study is to design a more computerized sales accounting information system using the Database Management System so that customer data, order transaction data, and available spare parts stocks can be updated automatically. This study uses qualitative methods with a case study approach. Data obtained by observation, interviews, and literature studies.*

*The results of the study show that the cash sales accounting information system services at CV Imprasium Tehnik mostly still use manual systems. After the design of a database-based cash sales information system, the new sales system can improve the quality of information that exists because it meets the information quality fulfillment criteria.*

**Keywords :** *Sales Accounting Information System, Database Management System, Microsoft Acces, Quality of Information*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Sebuah informasi merupakan bagian penting pada suatu perusahaan. Dengan adanya informasi, perusahaan akan lebih cepat berkembang dan maju karena adanya perbaikan kinerja seiring berkembangnya informasi. Sistem informasi pada suatu perusahaan adalah bagian yang tidak boleh diabaikan. Semakin maju perusahaan berarti semakin maju pula sistem informasi bagi perusahaan tersebut.

Perkembangan teknologi informasi mempengaruhi peranan sistem informasi akuntansi dalam perusahaan karena teknologi informasi telah secara drastis mengubah organisasi dalam melakukan aktifitas bisnisnya. Penggunaan sistem informasi akuntansi berbasis komputer yang terarah dan terintegrasi dengan baik merupakan hal mutlak yang dibutuhkan perusahaan untuk memperoleh informasi yang akurat dan dapat diandalkan dalam proses pengambilan keputusan (Rukmiyati dan Budiarta, 2016:116)

Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama. Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut.

Usaha untuk mewujudkan tujuan perusahaan maka diperlukan kerjasama dan komunikasi yang harmonis antara pimpinan dan karyawan, sehingga tercipta sebuah informasi akuntansi. Keberhasilan manajemen sangat tergantung dari sumber,

keakuratan dan ketepatan waktu informasi yang dimiliki, dan informasi berperan penting dalam proses pengendalian dan pengambilan keputusan atas operasi perusahaan yang dilakukan, dengan informasi yang lengkap maka ketidakpastian terhadap tindakan yang akan diambil dapat dikurangi. Semua anggota dari manajemen suatu perusahaan mulai dari tingkatan yang terendah sampai yang tertinggi akan memerlukan informasi yang beragam dan luas, yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Pada suatu perusahaan, informasi dihasilkan melalui sistem informasi akuntansi yang memadai untuk menampung, menyeleksi, mengolah dan menyajikan informasi yang berguna sesuai dengan kondisi perusahaan (Ma'roep, 2009:45)

Penjualan produk Air Conditioner (AC) di Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat, begitupula dengan layanan jasa service AC pun ikut meningkat. Hal tersebut dipacu oleh meningkatnya kesejahteraan rumah tangga dan pertumbuhan gedung kantor dan gedung lainnya, sehingga penggunaan AC semakin meningkat. Produk AC saat ini sudah menjadi hal yang wajib dibeli untuk menyejukkan suhu ruangan baik dalam rumah tangga maupun gedung perkantoran.

Air Conditioner (AC) perlu mendapatkan perawatan secara berkala agar dapat tetap beroperasi secara optimal dalam menyejukkan ruangan dan penggunaan AC dapat bertahan lebih lama. Maka dari itu perusahaan jasa service Ac pun kian menjamur saat ini. Perusahaan berskala kecil ini dapat menjanjikan omset yang menggiurkan ditengah persaingan perusahaan jasa lainnya.

CV Imprasium Tehnik Ac adalah sebuah perusahaan yang menerima jasa perbaikan, pemasangan serta pemeliharaan *Air Conditioner* (AC). Sebagai salah satu dari sekian banyak perusahaan jasa service Ac yang tersebar di wilayah Surabaya, CV

Imprasium Tehnik ingin tetap mampu bertahan di tengah persaingan ketat dengan perusahaan jasa service sejenis lainnya. Namun Sistem pencatatan serta operasional perusahaan yang sebagian besar masih berjalan secara manual sedikit banyak menyebabkan sistem perusahaan berjalan kurang efektif. Hal ini dapat dilihat dari, sistem penjualan yang masih berjalan secara tradisional, data pelanggan dan data hasil penjualan serta dokumen-dokumen lainnya yang berkaitan dengan bisnis masih ditulis manual dalam buku sehingga sering terjadi keterlambatan dalam pencarian data dan sering terjadinya pengulangan data (*redundancy data*) yang sudah tersimpan.

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian mengenai “**Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Tunai Jasa Service Berbasis Database Dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Informasi** dari sistem manual menjadi sistem berbasis *database*.”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang penulis buat di atas, maka yang menjadi masalah pokok penelitian ini adalah:

**Bagaimana sistem penjualan jasa yang diterapkan CV Imprasium Tehnik?**

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

**Untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan jasa yang diterapkan CV Imprasium Tehnik.**

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Akademisi Diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi dalam hal hasanah pengetahuan terutama yang berkaitan dengan perancangan pada sistem informasi pada perusahaan jasa kecil menengah.
2. Bagi Penulis Selain berfungsi sebagai pembelajaran secara akademis, dengan melakukan penelitian ini penulis dapat mengasah kemampuan analisis mengenai sistem informasi penjualan dengan langsung terjun dalam lapangan agar dapat mengetahui permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam suatu perusahaan.
3. Bagi CV Imprasium Tehnik sebagai bahan pertimbangan dalam perbaikan sistem informasi akuntansi penjualan yang ada agar kedepannya sistem yang berjalan dapat lebih baik.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

##### **1. BAB I PENDAHULUAN**

Bagian ini berisi tentang latar belakang yang berkaitan dengan sistem informasi, jasa service Ac, rumusan masalah dan rencana pemecahan penelitian yang akan dilakukan serta tujuan penelitian yang akan dilaksanakan.

##### **2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bagian ini berisi mengenai teori-teori dan studi pustaka yang menjadi dasar penulisan. Bagian ini memuat kerangka berpikir, studi serta literatur yang berasal dari buku dan jurnal maupun daftar penelitian terdahulu yang sejenis.

### 3. BAB III METODE PENELITIAN

Bagian ini memuat kerangka berpikir, pendekatan penelitian, Jenis dan sumber data, batasan dan asumsi penelitian, unit analisis, metode pengumpulan data serta teknik analisis yang digunakan oleh peneliti.

### 4. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian ini memuat mengenai gambaran umum CV Imprasium Teknik Ac seperti sejarah, struktur tata kelola dan tanggung jawab masing-masing bagian serta hasil analisis mengenai sistem informasi penjualan jasa yang diterapkan beserta usulan rancangan perbaikan desain sistem informasi akuntansi yang baru dengan sistem terkomputerisasi berbasis *database*.

### 5. BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Menyajikan simpulan penelitian yang mengacu pada hasil-hasil penelitian serta saran untuk penelitian sejenis berikutnya .

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

##### **2.1.1 Widarsono dan Saputra (2012) Universitas Pendidikan Indonesia yang berjudul “Analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penerimaan kas sekolah dengan menggunakan metode *System Development Cycle* (studi kasus pada SMK Saka Medika Tegal)”**

Penelitian pertama dilakukan oleh Widarsono dan Saputra (2017). Penelitian yang berjudul “Analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penerimaan kas sekolah dengan menggunakan metode *System Development Cycle* (studi kasus pada SMK Saka Medika Tegal)”. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan hasil penelitian menunjukkan sistem penerimaan kas sebelum metode SLDC memiliki banyak permasalahan karena masih menggunakan sistem manual, setelah penerapan SLDC sistem penerimaan kas sudah berjalan efektif dan efisien dengan dibantu konsep DBMS. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dibahas oleh peneliti terletak pada konsep yang dipakai yaitu *Database Management System* (DBMS). Sedangkan pada perbedaannya terletak pada fokus sistem yang dianalisis. Jika Widarsono dan Saputra (2017) berfokus pada sistem akuntansi penerimaan kas menggunakan PHP dan MySQL sebagai aplikasi *Databasenya*, sedangkan penelitian kali ini berfokus pada sistem akuntansi penjualan menggunakan Ms Acces sebagai aplikasi *Databasenya*.

### **2.1.2 Sutarti (2014) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor yang berjudul “Analisis Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Jasa Dan Penerimaan Kas Dalam Mendukung Efektifitas Pengendalian Intern Pada Hotel Amaris Pakuan Bogor”**

Penelitian yang kedua diteliti oleh Sutarti (2014) dalam skripsinya yang berjudul “analisis sistem dan prosedur penjualan jasa dan penerimaan kas dalam mendukung efektifitas pengendalian intern pada hotel Amaris Pakuan Bogor.” Penelitian ini dilakukan menggunakan metode deskriptif kualitatif dan hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem dan prosedur penjualan jasa dan penerimaan kas telah mendukung adanya efektivitas pengendalian intern yang baik. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti ialah sama-sama melakukan analisis terhadap sistem penjualan jasa sedangkan perbedaannya terletak pada fokus sistem yang diteliti. Jika Sutabri (2014) berfokus pada sistem penjualan dan penerimaan kas, berbeda dengan penelitian kali ini yang berfokus hanya pada sistem penjualan jasa saja.

### **2.1.3 Utami (2016) Universitas Airlangga Surabaya yang berjudul “Perancangan Sistem Informasi Penjualan *E-Commerce* Berbasis *Marketing Information System* Guna Meningkatkan Pendapatan”**

Penelitian yang ketiga berjudul tentang ” Perancangan sistem informasi penjualan *E-Commerce* berbasis *Marketing Information System* guna meningkatkan pendapatan” yang diteliti oleh Utami (2016). Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dan hasil penelitian ini menghasilkan usulan laporan penjualan, grafik barang paling laku, dan laporan perbandingan harga. Persamaan penelitian ini ialah sama-sama merancang sistem informasi penjualan. Perbedaannya terletak pada

fokus yang dibahas. Jika penelitian milik Utami (2016) berfokus pada sistem pemasarannya dengan menggunakan basis *Information Marketing System* dengan menggunakan *E-Commerce* sebagai media penjualannya sedangkan pada penelitian kali ini akan berfokus pada perancangan sistem *Database* dengan konsep *Database Management System* (DBMS).

**Tabel 2.1**  
**Tinjauan Penelitian Terdahulu**

No	Penelitian Terdahulu	Persamaan	Perbedaan
1	Widarsono dan Saputra (2012) Analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi penerimaan kas sekolah dengan menggunakan metode System Development Cycle (studi kasus pada SMK Saka Medika Tegal)	Menggunakan konsep Database Mangement System (DBMS)	1. Berfokus pada sistem informasi penerimaan kas 2. Perancangan menggunakan aplikasi PHP dan MySQL
1	Sutarti (2014) Analisis sistem dan prosedur penjualan jasa dan penerimaan kas dalam mendukung efektivitas pengendalian intern (Studi kasus pada Amaris Hotel Pakuan Bogor)	Analisis sistem penjualan jasa	Pada penelitian ini tidak hanya berfokus pada sistem penjualan tapi juga sistem penerimaan kas
2	Utami (2016) Perancangan sistem Informasi Penjualan <i>E-Commerce</i> berbasis <i>Marketing Information System</i> pada toko T2COMP	Perancangan sistem informasi penjualan	1. Menggunakan basis <i>Marketing Information System</i> 2. Menggunakan objek perusahaan dagang

Sumber : Data diolah peneliti (2019)

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Sistem**

#### **2.2.1.1 Definisi Sistem**

Menurut Nugroho (2017:35) Sistem adalah kumpulan dari berbagai parameter yang menuju keteraturan untuk memenuhi tujuan yang telah disepakati dalam suatu organisasi atau kelompok yang satu visi dan satu misi.

Berbeda dengan Mulyadi (2016:2) yang berpendapat bahwa Suatu sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan menurut Romney dan Steinbart (2015:3) Sistem adalah suatu rangkaian yang terdiri dari dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan saling berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan dimana sistem biasanya terbagi dalam sub sistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar.

Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa sistem adalah sekumpulan unsur yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya dalam suatu kelompok dalam rangka mencapai satu tujuan bersama.

#### **2.2.1.2 Karakteristik Sistem**

Sebuah sistem mempunyai karakteristik atau sifat-sifat tertentu yaitu mempunyai komponen-komponen, batasan sistem, lingkungan luar sistem, penghubung, masukan , keluaran, pengolah, dan sasaran. Adapun karakteristik yang dimaksudkan adalah :

1. Komponen Sistem (*component*)

Suatu sistem yang terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, yang artinya saling bekerja sama membentuk satu kesatuan.

2. Batasan Sistem (*boundary*)

Batasan sistem merupakan daerah yang membatasi antara suatu sistem dengan sistem yang lain. Batasan sistem ini memungkinkan suatu sistem dipandang sebagai satu kesatuan. Batasan sistem menunjukkan ruang lingkup dari sistem tersebut.

3. Lingkungan luar sistem (*environments*)

Lingkungan luar sistem adalah apapun diluar batas dari sistem yang mempengaruhi operasi sistem. Lingkungan luar dapat bersifat menguntungkan dan juga merugikan sistem tersebut.

4. Penghubung (*interface*)

Penghubung sistem merupakan media penghubung antara satu sub sistem yang lainnya. Melalui penghubung ini memungkinkan sumber daya mengalir dari satu subsistem ke subsistem lainnya.

5. Masukan (*input*)

Masukan sistem adalah energy yang dimasukkan ke dalam sistem. Masukan dapat berupa masukan perawatan (*maintenance input*) dan masukan sinyal (*signal input*). *Maintenance input* adalah energy yang dimasukkan supaya sistem tersebut dapat beroperasi. *Signal Input* adalah energy yang diproses untuk didapatkan keluaran

6. Keluaran (*output*)

Keluaran sistem adalah hasil dari energy yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna dan sisa pembuangan. Keluaran dapat merupakan masukan untuk sub sistem yang lain atau kepada suprasistem.

7. Pengolah (*processing*)

Suatu sistem dapat mempunyai suatu bagian pengolah yang akan merubah masukan menjadi keluaran.

8. Sasaran (*objectivities*)

Merupakan tujuan yang akan dicapai untuk menentukan masukan yang dibutuhkan sistem dari keluaran yang akan dihasilkan sistem.

### 2.2.1.3 Klasifikasi Sistem

Sistem dapat diklasifikasikan dari beberapa sudut pandang, diantaranya sebagai berikut :

a. Sistem Abstrak dan sistem fisik.

Sistem abstrak adalah sistem yang berupa pemikiran atau ide-ide yang tidak tampak secara fisik.

b. Sistem alamiah dan sistem buatan manusia.

Sistem alamiah adalah sistem yang terjadi melalui proses alam, tidak dibuat manusia. Sistem terbuka adalah sistem yang berhubungan dan terpengaruh dengan lingkungan luarnya.

c. Sistem tertentu dan sistem tak tentu.

Sistem tertentu beroperasi dengan tingkah laku yang sudah dapat diprediksi. Sistem tak tentu adalah sistem yang kondisi masa depannya tidak dapat diprediksi karena mengandung unsur probabilitas.

d. Sistem tertutup dan sistem terbuka.

Sistem tertutup adalah sistem yang tidak berhubungan dan tidak terpengaruh dengan lingkungan luarnya. Sistem terbuka adalah sistem yang berhubungan dan terpengaruh dengan lingkungan luarnya.

## **2.2.2 Informasi**

### **2.2.2.1 Definisi Informasi**

Menurut Nugroho (2017:9) Sistem adalah sekumpulan fakta-fakta yang telah diolah menjadi bentuk data, sehingga dapat menjadi lebih berguna dan dapat digunakan oleh siapa saja yang membutuhkan data-data tersebut sebagai pengetahuan ataupun dapat digunakan dalam pengambilan keputusan. Berbeda dengan Daud dan Windana (2014:18) yang menyatakan bahwa Informasi merupakan data yang diproses sehingga mempunyai arti tertentu bagi penerimanya.

Sedangkan menurut Romney dan Steinbart (2016:4) Informasi adalah data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki proses pengambilan keputusan. Berdasarkan beberapa definisi informasi diatas maka dapat disimpulkan bahwa informasi adalah sebuah data yang telah melalui proses yang memiliki suatu arti dalam memberikan sebuah keputusan bagi penerimanya.

## **2.2.3 Sistem Informasi**

### **2.2.3.1 Definisi Sistem Informasi**

Menurut Nugroho (2017:56) Sistem informasi merupakan suatu perangkat kerja yang dapat bekerja untuk memproses suatu masukan ataupun data, kemudian data yang telah diproses tersebut akan diproses dan menjadi suatu keluaran yang berguna untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Berbeda dengan Sutarman (2012:13) yang menyebutkan bahwa Sistem informasi adalah sistem yang dapat didefinisikan dengan mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, menyebarkan informasi untuk tujuan tertentu.

Sedangkan menurut Sutabri (2012:46) Sistem informasi adalah suatu sistem

didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

Berdasarkan beberapa definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa sistem informasi adalah suatu sistem yang bekerja dengan memproses masukan (*input*) kemudian diolah melalui serangkaian proses menjadi sebuah keluaran data (*output*) yang digunakan untuk suatu tujuan tertentu dalam organisasi.

### **2.2.3.2 Manfaat Sistem Informasi**

Secara umum, manfaat sistem informasi bagi perusahaan sebagai berikut :

a. Meningkatkan efisiensi operasional

Investasi di dalam teknologi informasi dapat menolong operasi perusahaan menjadi lebih efisien sehingga perusahaan dapat menjalankan strategi keunggulan biaya.

b. Memperkenalkan inovasi dalam bisnis

Pengguna ATM dalam perbankan merupakan contoh baik dari inovasi teknologi sistem informasi. Dengan adanya AT, Ban-bank besar dapat memperoleh keuntungan strategis melebihi pesaing mereka yang berlangsung beberapa tahun.

c. Membangun sumber-sumber Informasi strategis

Teknologi sistem informasi mendorong perusahaan untuk membangun sumber informasi strategis sehingga mendukung strategi bersaing perusahaan untuk mendapat kesempatan dalam keuntungan strategis.

d. Mendukung pengambilan keputusan manjerial

Sistem informasi yang dirancang dan dilakukan dengan baik akan banyak manfaat yang bisa diperoleh manajemen perusahaan. Sistem informasi mempermudah manajemen dan menunjang proses pengambilan keputusan karena sistem informasi menyediakan informasi bagi manajemen perusahaan dimana sistem informasi tersebut dilakukan.

## **2.2.4 Akuntansi**

### **2.2.4.1 Definisi Akuntansi**

Menurut Kieso, et al dalam (Nurmala, 2017:6) pengertian akuntansi adalah:

*“Accounting consist of the three basic activities-it identifies, records, and communicates the economic events of an organization to interest users. A company identifies the economic events relevan to its business and then records those events in order to provide a history of financial. Recording consist of keeping a systematic, chronological diary of events, measured in dollar and cents. Finally, communicates the collected information to interest user by means aaccounting reports are called financial statement.”*

Yang diterjemahkan “Akuntansi terdiri dari tiga kegiatan yang mendasar yaitu identifikasi, pencatatan dan pengkomunikasian peristiwa ekonomi suatu organisasi kepada pihak yang berkepentingan. Perusahaan mengidentifikasi peristiwa ekonomi sesuai dengan kegiatan usahanya dan mencatat peristiwa tersebut untuk menyediakan catatan kegiatan keuangan. Pencatatan dilaksanakan secara sistematis, kronologis setiap peristiwa, dalam satuan mata uang. Akhirnya, pada pengkomunikasian kumpulan informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan dalam bentuk laporan akuntansi atau dikenal dengan laporan keuangan.”

Menurut Daud dan Windana (2014:19) Akuntansi pada hakikatnya merupakan suatu proses yang dapat menghasilkan informasi yang digunakan manajer untuk menjalankan operasi perusahaan. Sedangkan menurut Romney dan Steinbart (2015:11)

akuntansi adalah proses identifikasi, pengumpulan dan penyimpanan data serta proses pengembangan, pengukuran dan komunikasi informasi.

Berdasarkan beberapa definisi akuntansi diatas maka dapat disimpulkan bahwa akuntansi merupakan suatu proses yang meliputi identifikasi, pengumpulan, pencatatan serta penyimpanan data yang berguna dalam menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan suatu organisasi.

## **2.2.5 Sistem Informasi Akuntansi**

### **2.2.5.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Mulyadi (2016:3), Sistem Informasi Akuntansi adalah Organisasi Formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Menurut Romney, *et.al* (2014:15) Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan.

Sedangkan Menurut Oktaviana (2016:15) Sistem informasi akuntansi merupakan bagian dari perusahaan (manusia dan modal) yang mempunyai tanggung jawab didalam menyiapkan informasi tersebut baik pihak intern maupun pihak ekstern perusahaan.

Dari beberapa definisi yang dikemukakan oleh para ahli diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang dirancang oleh perusahaan dalam proses pengumpulan, pencatatan serta pengolahan data sehingga dapat menghasilkan sebuah informasi yang dapat mendukung pengambilan keputusan dalam sebuah organisasi.

### **2.2.5.2 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi**

Adapun manfaat sistem informasi akuntansi menurut Daud dan Windana (2014:19) yaitu :

1. Menyediakan Informasi yang akurat dan tepat waktu sehingga dapat melakukan aktivitas utama pada *value chain* secara efektif dan efisien.
2. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produk dan jasa yang dihasilkan
3. Meningkatkan efisiensi
4. Meningkatkan kemampuan dan pengambilan keputusan
5. Meningkatkan *sharing knowledge*
6. Menambah efisiensi kerja pada bagian keuangan

### **2.2.5.3 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi**

Menurut Hall (2010:14) Tujuan sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendukung fungsi pekerjaan dari manajemen  
Pekerjaan yang dimaksud ialah mengenai tanggung jawab dari pihak manajemen untuk mengatur sumber daya perusahaan.
2. Untuk mendukung pengambilan keputusan bagi manajemen  
Sistem informasi akuntansi memberikan informs yang penting untuk digunakan manjer dalam mebuat keputusan bagi perusahaannya.
3. Untuk mendukung kegiatan sehari-hari perusahaan  
Sistem informasi akuntansi juga menyediakan informasi kepada pegawai untuk mebantu menyelesaikan pekerjaan mereka dengan efektif dan efisien.

## **2.2.6 Penjualan**

### **2.2.6.1 Definisi Penjualan**

Penjualan merupakan pendapatan yang diperoleh dari menjual barang yang mana jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan (Mughtar et al, 2010:4)

Berbeda dengan Westwood (2011:4) yang berpendapat bahwa Penjualan adalah konsep lugas yang diantaranya berupa usaha meujuk pelanggan untuk membeli sebuah produk. Sedangkan Mulyadi (2008:202) mengemukakan bahwa penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut.

Berdasarkan beberapa definisi yang dikemukakan diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan sebuah rangkaian usaha untuk menjual barang atau jasa kepada pelanggan demi memperoleh keuntungan dari kegiatan tersebut.

### **2.2.6.2 Faktor-Faktor yang mempengaruhi penjualan**

Menurut Winardi (2002:2) Penjualan yang senantiasa mengalami perubahan dipengaruhi oleh :

1. Faktor dari luar perusahaan seperti, perkembangan ekonomi dunia, situasi persaingan, kebijakan pemerintah, perkembangan sosial, dan ekonomi masyarakat.
2. Faktor dari dalam perusahaan seperti, kapasitas produksi, kesan pembeli terhadap hasil produksi, kebijaksanaan harga jual.

## 2.2.7 Jasa

### 2.2.7.1 Definisi Jasa

Menurut Kotler (2005:21) Jasa adalah kegiatan yang bersifat tidak teraba atau tindakan yang tak kasat mata yang dapat ditawarkan dari satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud fisik dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.

### 2.2.7.2 Klasifikasi Jasa

Menurut Lovelock (2007:12) jasa diklasifikasikan berdasarkan tujuh kriteria berikut :

- a. Segmen pasar. Berdasarkan segmen pasar, jasa dibedakan menjadi jasa kepada konsumen akhir (seperti taxi, asuransi jiwa dan pendidikan) dan jasa kepada konsumen organisasi (seperti jasa akuntansidan perpajakan)
- b. Tingkat keberwujudan (*tangible*). Kriteria ini berhubungan dengan tingkat keterlibatan produk fisik dengan konsumen. Berdasarkan kriteria ini jasa dibedakan menjadi:
  1. *Rented Good Service*. Dalam jenis ini, konsumen menyewa dan menggunakan produk tertentu berdasarkan tarif tertentu.
  2. *Owned Good Service*. Pada *Owned Good Service*, produk yang dimiliki konsumen direparasi kembali dan ditingkatkan unjuk kerjanya oleh pengusaha jasa. Contohnya jasa reparasi, pencucian mobil, dan lain-lain. dalam hal ini peneliti tergolong meneliti perusahaan dalam jenis jasa ini yaitu jasa reparasi *Air Conditioner (AC)*.
  3. *Non Good Service*. Karakter khusus pada jenis ini adalah personal bersifat *intangible* (tidak berbentuk produk fisik) ditawarkan kepada pelanggan. Contohnya supir, *baby sitter*, dosen dan lain-lain.

- c. Ketrampilan penyediaan jasa. Berdasarkan kriteria ini, jasa terdiri atas *professional service* (seperti konsultan manajemen, hukum dan pajak) serta *non professional services* (seperti sopir taxi dan penjaga malam)
- d. Tujuan Organisasi Jasa. Berdasarkan klasifikasi ini jasa dibagi menjadi *Commercial service* atau *profit service* (seperti bank dan penerbangan) serta non-profit (seperti sekolah dan yayasan)

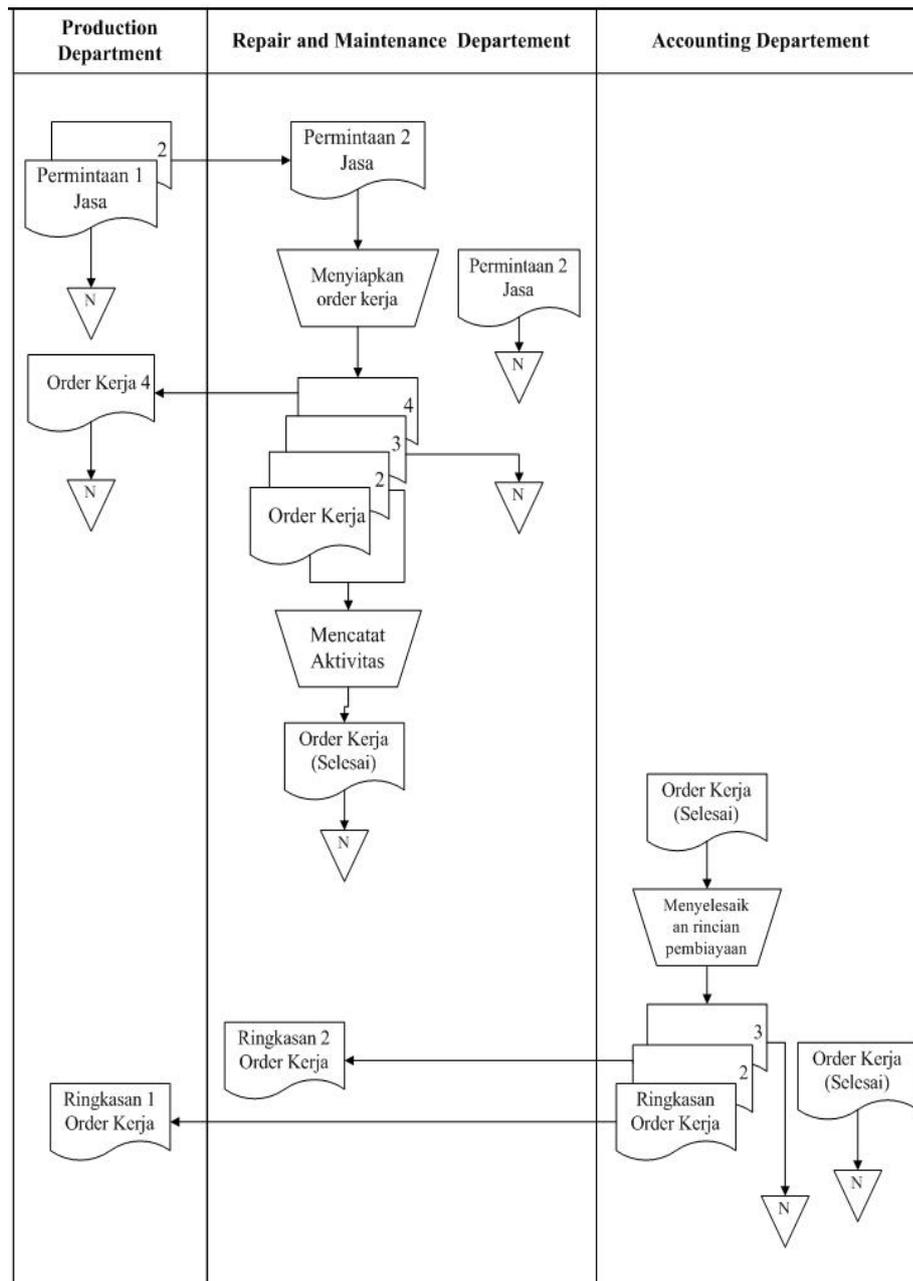
## **2.2.8 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

### **2.2.8.1 Definisi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan**

Sistem Informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan (Daud dan Windana, 2014:19).

### **2.2.8.2 Flowchart Sistem Informasi Penjualan**

Bagan Alir (*FlowChart*) adalah teknik analitis bergambar yang digunakan untuk menjelaskan beberapa aspek dari sistem informasi secara jelas, ringkas dan logis (Romney dan Steinbart, 2016:67). Berikut merupakan contoh bagan alir sistem penjualan pada perusahaan jasa perbaikan :

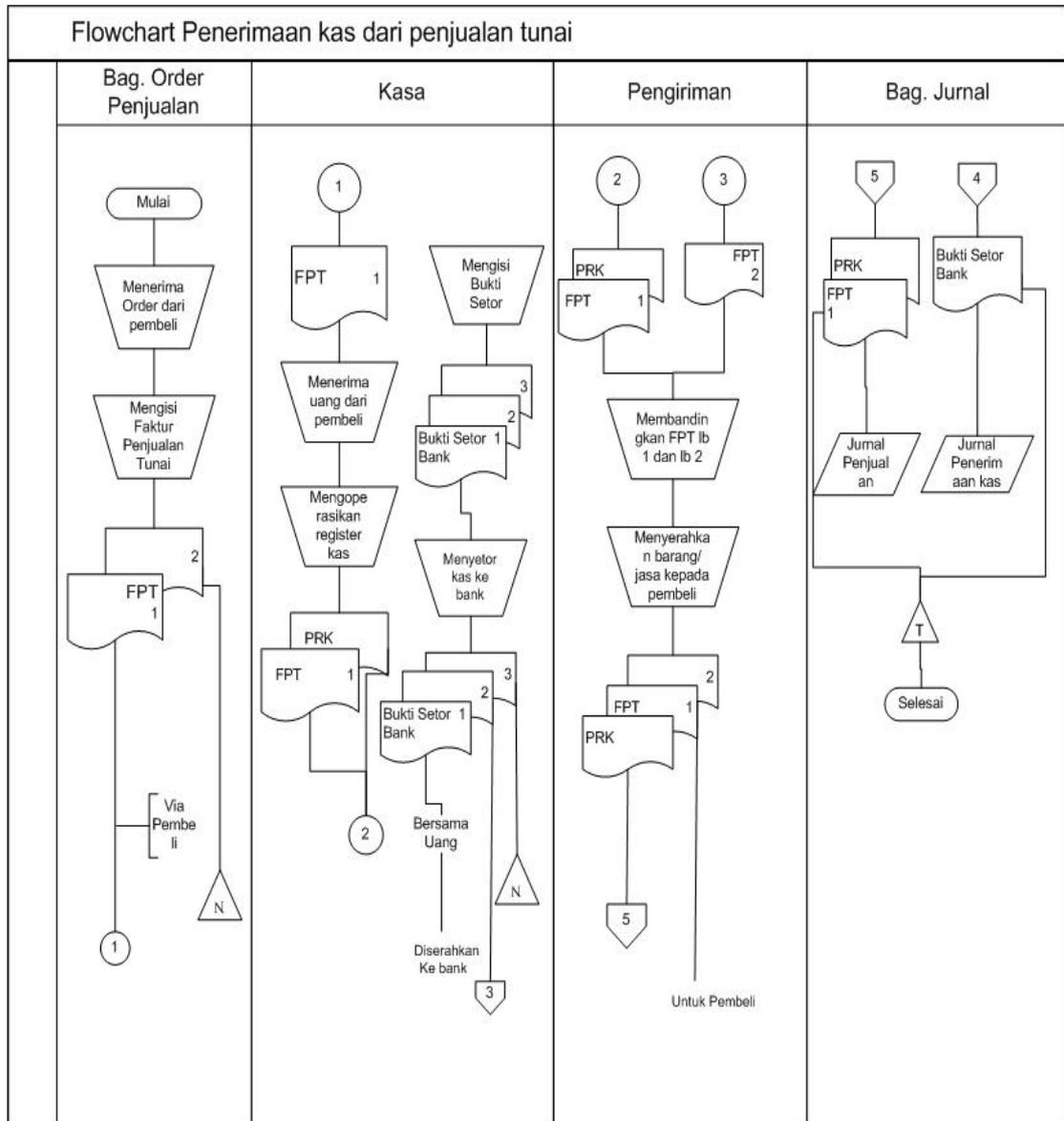


Sumber : Bonar dan Hopwood (2006:68)

**Gambar 2.1**

### **Flowchart Permintaan Jasa Service**

Berikut flowchart dasar sistem penerimaan kas yang berasal dari penjualan tunai barang atau jasa secara umum bisa dilihat dari gambar flowchart berikut :



Sumber : Mulyadi (2016: 398)

**Gambar 2.2**

**Flowchart Penerimaan kas dari penjualan tunai**

Keterangan:

FPK : Faktur Penjualan Tunai

PRK : Pita register Kas

### 2.2.8.3 Prosedur dan Fungsi Sistem Informasi Penjualan Tunai

Dari gambar 2.2 diatas maka dapat dijelaskan rangkaian prosedur yang terjadi dalam flowchart sistem akuntansi penjualan diatas, yaitu:

#### a. Prosedur Order penjualan

Dalam proses order penjualan, bagian order penjualan berperan dalam menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 2 lembar yang akan didistribusikan masing-masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran ke bagian kassa, dan bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan disimpan menurut nomor urut faktur.

#### a. Prosedur Penerimaan kas

dilakukan oleh bagian kasa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan tunai dari pembeli sekaligus mengoperasikan mesin cash register sehingga menghasilkan bukti cash register yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubuhkan cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.

#### b. Prosedur Pencatatan Kas

Pencatatan kas ditangani oleh departemen akuntansi dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas setelah menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri oleh pita register kas dari bagian pengiriman barang atau penyerahan jasa dan bukti setor bank dari bagian kasa.

Fungsi yang terdapat dalam flowchart diatas memuat berbagai fungsi yang terkait, diantaranya :

#### 1. Fungsi Penjualan

dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggung

jawab untuk menerima orderan dari pembeli, mengisi faktur penjualan dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

## 2. Fungsi Kas

dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli

## 3. Fungsi Pengiriman

fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya oleh pembeli. Untuk perusahaan jasa, fungsi ini tidak begitu diperlukan.

## 4. Fungsi Akuntansi

fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan

### **2.2.8.4 Dokumen dan Catatan terkait**

Adapun dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai tersebut adalah :

#### a. Faktur Penjualan Tunai

dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan.

#### b. Pita Register Kas

dokumen ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.

c. Bukti setor bank

Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank.

Adapun catatan akuntansi yang terdapat dalam flowchart sistem penjualan pada gambar

2.2 tersebut adalah:

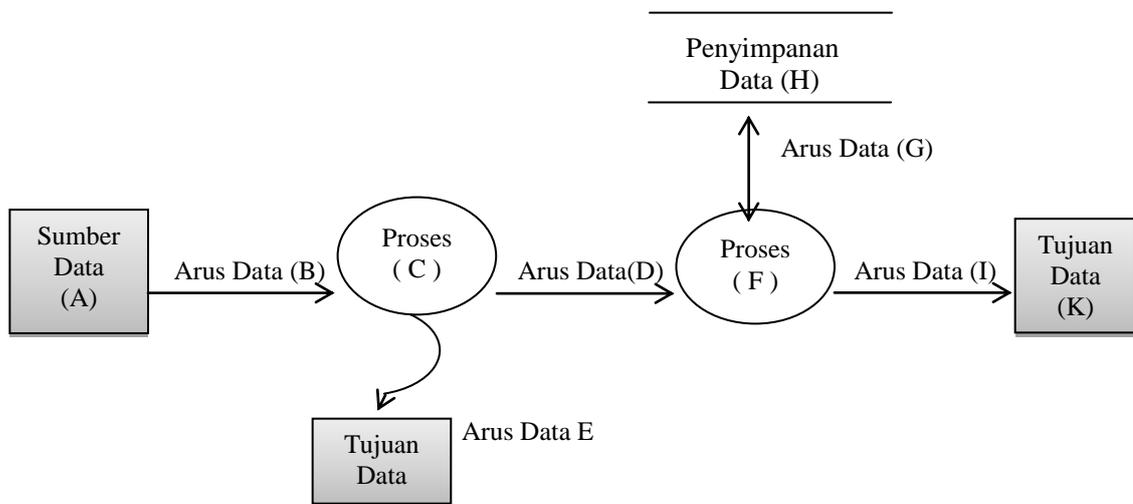
1. Jurnal Penjualan, digunakan oleh oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan.
2. Jurnal Penerimaan kas, digunakan untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, diantaranya dari penjualan tunai.

### ***2.2.9 Data Flow Diagram***

#### ***2.2.9.1 Definisi Data Flow Diagram***

*Data Flow Diagram* merupakan alat perancangan sistem yang berorientasi pada alur data dengan konsep dekomposisi dapat digunakan untuk penggambaran analisa maupun rancangan sistem yang mudah dikomunikasikan oleh professional sistem kepada pemakai maupun pembuat program (Nugroho, 2017:173)

Sedangkan menurut Romney dan Steinbart (2016:60) Diagram Arus Data merupakan penjelasan grafis dari arus data dalam organisasi, meliputi sumber atau tujuan data, arus data, proses transformasi dan penyimpanan data. contoh Penjelasan dari diagram arus data dapat dilihat dari gambar 2.3 berikut:

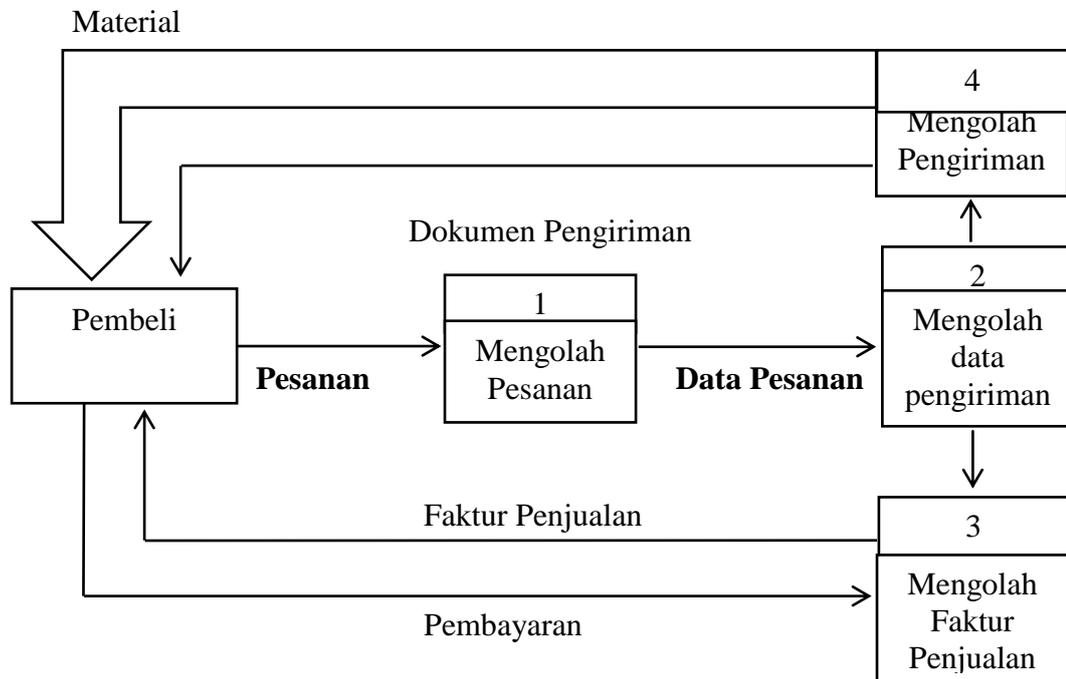


Sumber : Romney dan Steinbart (2016:61)

**Gambar 2.3**  
**Elemen-Elemen Diagram Arus Data Dasar**

### 2.2.9.2 Data Flow Diagram Sistem Informasi Penjualan Tunai

Pengolahan data dalam sistem penjualan tunai terdiri dari empat golongan besar, yaitu : (1) Pengolahan data pesanan, (2) Pengolahan data pengiriman, (3) Pengolahan data faktur penjualan, (4) Pengolahan data pengiriman. Pengolahan data pesanan dilakukan untuk menentukan status pesanan dan penentuan harga jual barang yang dipesan. Status pesanan dipengaruhi oleh tersedianya barang yang dipesan di gudang. Jika persediaan tersedia, pengiriman barang dapat dilaksanakan namun jika persediaan tidak ada, status pesanan diproses sebagai pesanan yang memerlukan pemesanan kembali (*back order*). Hal ini dapat dijelaskan dalam bentuk *Data Flow Diagram* Sistem Penjualan tunai secara garis besar pada gambar 2.4 berikut ini:



Sumber : Mulyadi (2016, 46)

**Gambar 2.4**

**Bagan Arus Data Secara Garis Besar Sistem Penjualan Tunai**

**2.2.10 Kualitas Informasi**

**2.2.10.1 Definisi Kualitas Informasi**

Kualitas informasi merupakan sebuah informasi yang dihasilkan oleh sistem yang digunakan oleh pengguna yang menyajikan informasi lengkap dan relevan sesuai dengan kebutuhan pengguna untuk meningkatkan kinerja (Novia, 2018:46)

**2.2.10.2 Indikator Kualitas Informasi**

Indikator pengukur kualitas informasi ada 5. (Ali dan Younes, 2013:45), diantaranya adalah:

1. Akurat (*Accuracy*)

Sistem menghasilkan informasi yang akurat dengan yang dibutuhkan oleh pengguna.

## 2. Relevansi (*Relevance*)

Informasi yang disajikan harus relevan dengan yang dibutuhkan oleh pengguna terlepas dari setiap isi yang memuat informasi tersebut.

## 3. Ketepatan Waktu (*Timelines*)

Informasi yang disajikan tepat waktu yaitu sesuai saat mengakses sistem. Informasi yang disajikan juga dapat diperbarui secara teratur sehingga isi informasi dapat diterima oleh pengguna

## 4. Kelengkapan Informasi (*Completeness*)

Informasi yang disajikan sistem harus lengkap karena informasi tersebut berguna untuk menyelesaikan pekerjaannya. Informasi yang disajikan juga mempunyai isi yang mudah dipahami untuk membantu pengguna sistem.

## 5. Aksesibilitas (*Accessibility*)

Informasi yang berkualitas merupakan informasi yang mudah dan nyaman diperoleh ketika mengakses sistem sehingga waktu dapat efisien. Informasi tersebut juga namun untuk diolah kembali guna memperoleh hasil sebagai pengambil keputusan.

### **2.2.11 Database Management System**

#### **2.2.11.1 Definisi Database Management System**

Sistem manajemen *database* (DBMS) adalah program komputer yang memungkinkan seorang pengguna untuk menciptakan dan memperbarui file-file, menyeleksi dan memunculkan kembali data, dan menghasilkan beragam output dan laporan-laporan. (Bonar dan Hopwood, 2006:538)

Sedangkan menurut Nugroho (2017:68) Sistem manajemen basis data adalah suatu sistem atau perangkat lunak yang dirancang untuk mengelola suatu basis data dan menjalankan operasi terhadap data yang diminta banyak pengguna.

#### **2.2.11.2 Atribut *Database Management System***

Seluruh DBMS memiliki tiga atribut umum berikut ini untuk mengelola dan mengorganisasi data sebagai berikut:

1. *Data Description Language (DDL)*

DDL Memungkinkan administrator *Database (DBA)* untuk menentukan struktur logika *database*, yang disebut *skema*.

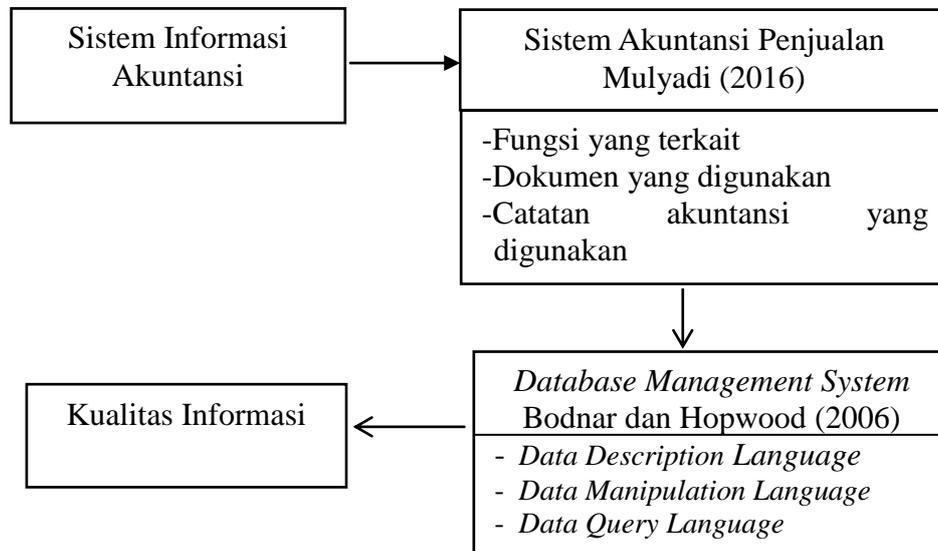
2. *Data Manipulation Language (DDL)*

DML terdiri atas perintah-perintah untuk melakukan pembaruan (updating), pengeditan, manipulasi, dan ekstrasi data.

3. *Data Query Language (DQL)*

DQL dalah bahasa antarmuka yang ramah-pengguna (*user friendly*) yang memungkinkan bagi pengguna untuk meminta informasi dari *database*.

### 2.3 Kerangka Konseptual



Sumber : Data diolah peneliti (2019)

**Gambar 2.5**  
**Kerangka Konseptual**

## 2.4 Research Question dan Model Analisis

### 2.4.1 Research Question

#### 2.4.1.1 Main Research Question

Bagaimana sistem informasi penjualan jasa yang diterapkan CV Imprasium Teknik ?

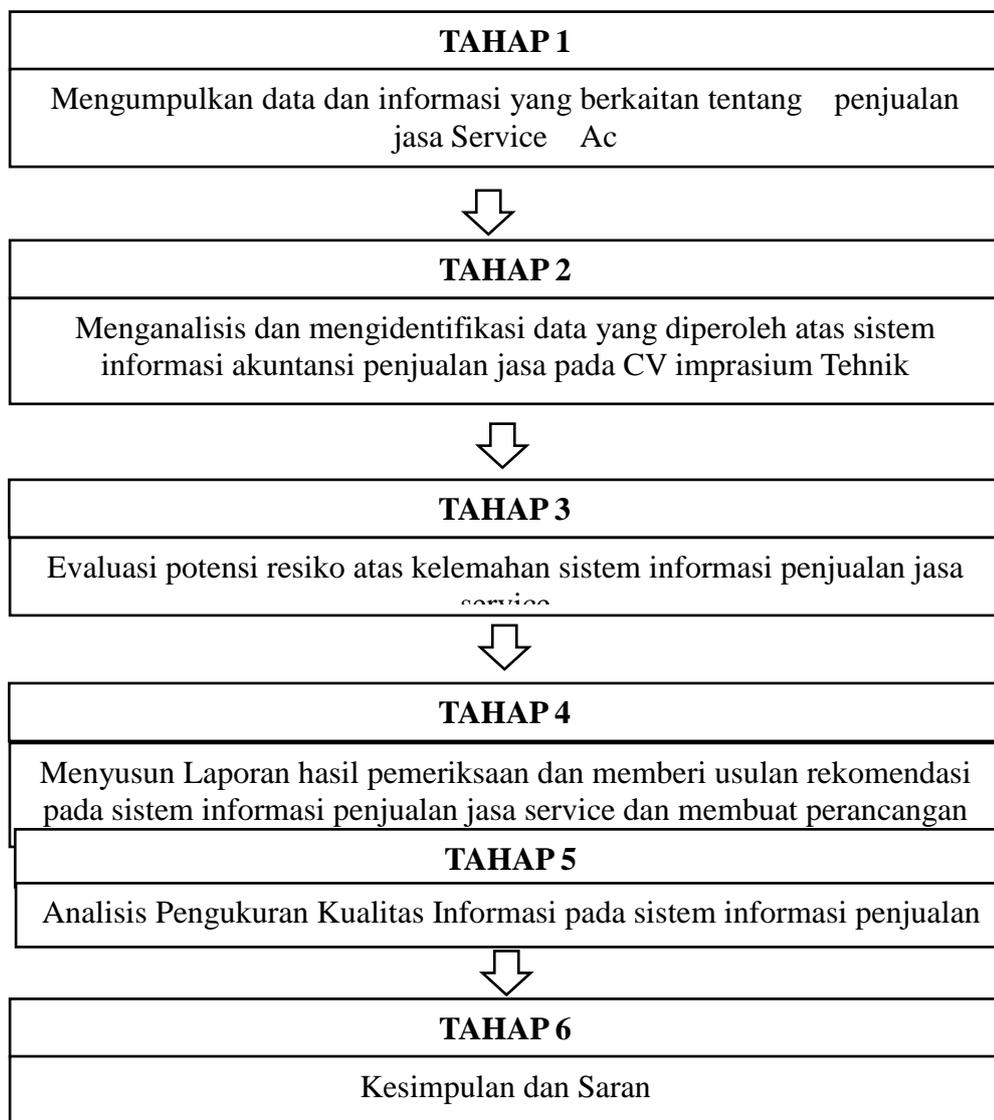
#### 2.4.1.2 Mini Research Question

1. Apa saja kelemahan sistem informasi penjualan yang sedang berjalan di CV Imprasium Teknik?
2. Apakah perancangan sistem penjualan berbasis *Database* dapat meningkatkan kualitas informasi yang ada ?

## 2.4.2 Model Analisis

### 2.4.2.1 Bagan Model Analisis

Adapun model Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Tunai Jasa Service berbasis Database dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Informasi pada CV Imprasium Tehnik adalah sebagai berikut:



Sumber : Data diolah peneliti (2019)

**Gambar 2.6**  
**Bagan Model Analisis Data**

### 2.4.2.2 Proposisi Yang digunakan

Menurut Yin (2008:29) menyarankan lima komponen penting dalam mendesain studi kasus, yaitu: (1) pertanyaan-pertanyaan penelitian, (2) proposisi penelitian, (3) unit analisis penelitian, (4) logika yang mengaitkan data dengan proposisi, (5) kriteria menginterpretasi temuan.

Dalam penelitian ini proposisi yang digunakan yaitu Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Jasa Service berbasis *Database* dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Informasi pada CV Imprasium Tehnik.

### 2.4.2.3 Penegasan Logis Antara Proposisi dan Data

**Tabel 2.2**  
**Bagan Proposisi dan Data**

Proposisi	Data
Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Tunai Jasa Servis berbasis <i>Database</i> dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Informasi (studi kasus pada CV Imprasium Tehnik)	a. Sejarah dan gambaran umum perusahaan b. Struktur Organisasi c. Visi- misi perusahaan d. Tugas dan wewenang masing-masing bagian e. Dokumen terkait penjualan jasa service f. Prosedur penjualan jasa perbaikan Ac

Sumber : Data diolah peneliti (2019)

## 2.5 Desain Studi

**TABEL 2.3**

**Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Jasa Service Berbasis  
Database Dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Informasi  
(Studi Kasus Pada Cv Imprasium Tehnik)**

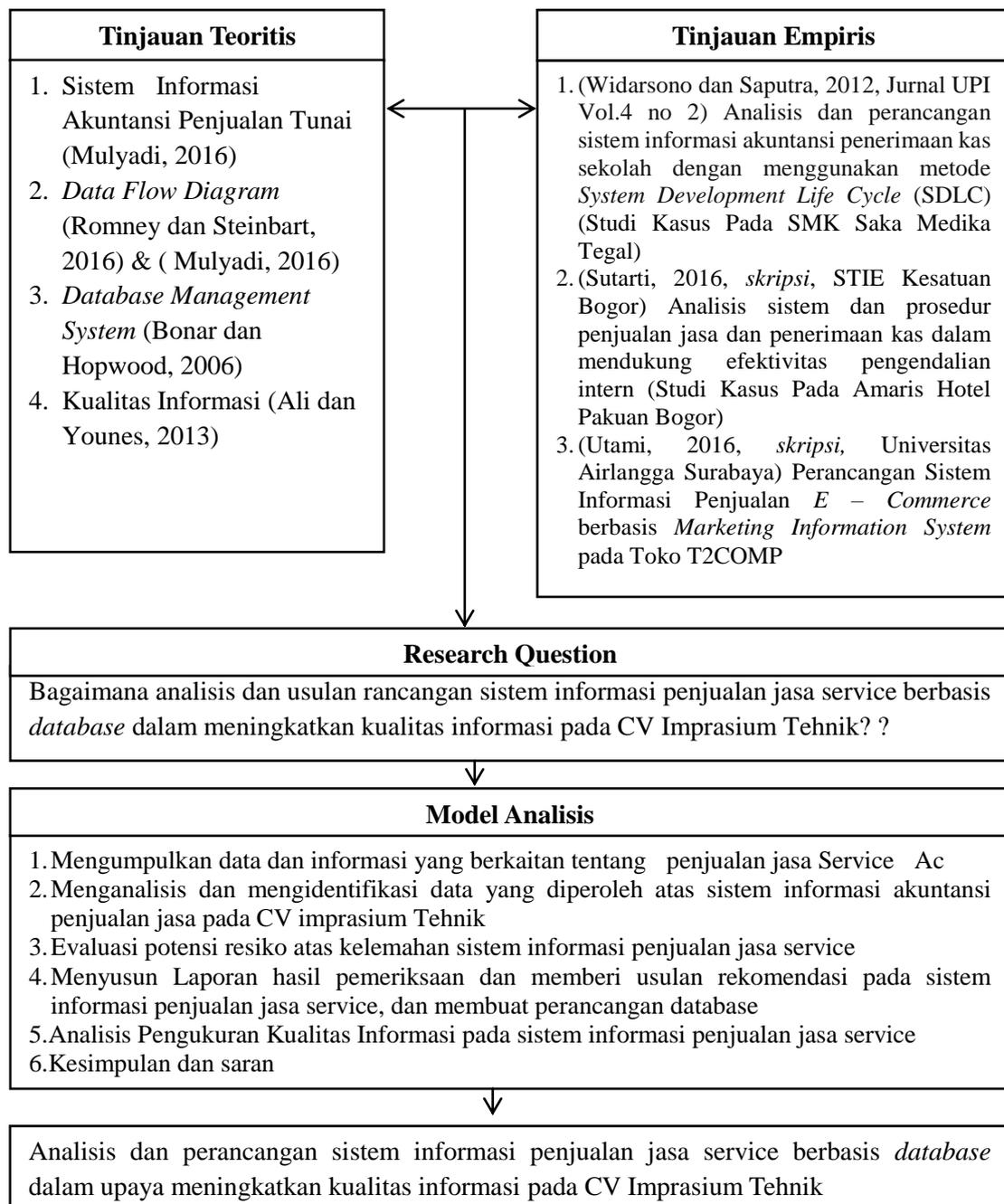
<b>Research Question</b>	<b>Sumber Data, Metode Pengumpulan dan Analisis Data</b>	<b>Aspek-Aspek Praktis (dilaksanakan di Lapangan)</b>	<b>Justifikasi</b>
<p><i>Main Research Question :</i></p> <p>Bagaimana sistem informasi penjualan pada CV Imprasium Tehnik diterapkan dan bagaimana usulan rancangan desain yang baru untuk meningkatkan kualitas informasi yang ada?</p> <p><i>Mini Research Question :</i></p> <p>3 Apa saja kelemahan sistem informasi penjualan yang sedang berjalan di CV Imprasium Tehnik?</p> <p>4 Apakah perancangan sistem penjualan berbasis Database dapat meningkatkan kualitas informasi yang ada ?</p>	<p><u>Dari Perusahaan :</u></p> <p>Interview</p> <p>a. Owner CV Imprasium Tehnik</p> <p>b. Bagian Administrasi</p> <p>Observasi Aktivitas sehari-hari</p> <p>Analisis dokumen : berbagai dokumen perusahaan</p> <p><u>Dari Luar Perusahaan :</u></p> <p>Analisis Dokumen: Berbagai jurnal dan literatur terkait sistem informasi penjualan dan <i>Database Management System</i></p>	<p>Mendapatkan akses melalui kenalan, kolega dan keluarga.</p> <p>Interview kurang lebih 30 menit/sesi</p> <p>Setiap interview diawali dengan metode tidak terstruktur diikuti dengan semi terstruktur, Interview dilakukan secara tatap muka dan hampir semuanya direkam</p> <p>Observasi di perusahaan : Observasi dilakukan mulai Mei 2019 – Juni 2019</p> <p>Analisis dokumen : Total kurang lebih sekitar 6 jam</p>	<p>Owner menjadi pemain utama dalam praktik di CV Imprasium Tehnik</p> <p>Bagian Administrasi berperan dalam banyak tugas seperti melakukan pembukuan, absensi, berbagai hal mengenai proses administrasi yang lainnya.</p> <p>Model wawancara tidak terstruktur diawal sesi wawancara bertujuan untuk membuat peneliti lebih sensitif terhadap isu-isu penting dari segala situasi, selain juga digunakan untuk membantu mengidentifikasi konsep awal yang perlu dikembangkan lebih jauh dalam wawancara.</p> <p>Interview semi terstruktur adalah</p>

			untuk memberikan fokus pada isu yang lebih spesifik. Pengamatan langsung dan analisis dokumen menyediakan informasi tambahan dan memverifikasi data yang diperoleh dari interview.
--	--	--	--

Sumber: Data diolah peneliti(2019)

**BAB III**  
**METODE PENELITIAN**

**3.1 Kerangka Proses Berpikir**



Sumber : Data diolah peneliti (2019)

**Gambar 3.1**  
**Kerangka Proses Berpikir**

### 3.2 Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Penelitian Kualitatif yaitu sebagai kegiatan yang meliputi pengumpulan data dalam rangka menjawab pertanyaan yang menyangkut keadaan waktu sedang berjalan dari pokok suatu penelitian. Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk mendeskripsikan atau menjelaskan suatu hal seperti apa adanya, sehingga memberikan gambaran yang jelas tentang situasi-situasi di lapangan apa adanya.

Pada penelitian kualitatif, Teori tidak secara mutlak dibutuhkan sebagai acuan penelitian. Teori sebagai hasil proses induksi dan deduksi dari pengamatan terhadap fakta. Teori pada dasarnya merupakan hasil akhir dari penelitian kualitatif yang disusun melalui proses pengumpulan data, menguji keabsahan data, inteprestasi data dan menyusun teori (Purhantara, 2010:58). Metode studi kasus merupakan studi mendalam tentang individu atau kelompok tertentu. Studi kasus dapat digunakan untuk menguji suatu hipotesis atau suatu fenomena yang langka/jarang dijumpai (Timotius, 2017:72)

Dengan menggunakan penelitian deskriptif kualitatif akan diupayakan untuk mencari pemahaman tentang kenyataan dari segi prespektif dari orang yang memang ahli dibidangnya. Dalam proses penelitian data yang diperoleh tidak ada yang salah karena data akan dianggap benar semua. Burhan Bungin dalam Purhantara (2010:59). Kualitatif karena data diperoleh dari hasil observasi langsung dan melalui wawancara kepada karyawan CV Imprasium Tehnik .

### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

#### **3.3.1 Jenis Data**

Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan meliputi :

- 1) Data kualitatif karena menggambarkan fakta yang ada tentang kondisi sebenarnya sistem informasi penjualan yang sedang berjalan di CV Imprasium Teknik.
- 2) Data kuantitatif karena menggambarkan tentang data penerimaan kas dari hasil penjualan jasa dan perawatan Ac berupa angka nominal hasil penjualan harian.

#### **3.3.2 Sumber Data**

Sumber data di dalam penelitian merupakan faktor yang sangat penting, karena sumber data akan menyangkut kualitas dari hasil penelitian. Oleh karenanya, sumber data menjadi bahan pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Sumber data terdiri dari sumber data primer dan sumber data sekunder. (Purhantara, 2010:79)

##### 1) Data Primer

Data Primer adalah data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti dari percobaan atau kegiatan lapangan yang dilakukan. Data ini merupakan data asli atau original yang baru pertama kali diperoleh. Data ini sangat bermanfaat bagi penelitian yang sedang dilakukan dan juga untuk penelitian di masa depan sebagai data sekunder (Timotius, 2017:69)

Pada penelitian ini jawaban data primer diperoleh dari hasil observasi langsung dan wawancara dengan direktur dan staf administrasi CV Imprasium Teknik . Dalam data ini pula peneliti melakukan observasi langsung mengenai struktur organisasi, aktivitas operasional yang terjadi, dan gambaran umum organisasi.

##### 2) Data Sekunder

Data Sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiono, 2008:402). Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya

mendukung keperluan data primer. Data Sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan. Dalam penelitian ini, data sekunder didapat dari buku dan jurnal penelitian terdahulu.

Menurut Indrianto dan Supono dalam (Purhantara, 2010:80) ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dengan data sekunder, terutama berkaitan dengan keakurasian data. Langkah yang perlu ditempuh peneliti adalah :

- a. Kemampuan data yang tersedia untuk menjawab masalah atau pertanyaan (kesesuaian dengan pertanyaan penelitian)
- b. Kesesuaian antara periode waktu tersedianya data dengan periode waktu yang diinginkan dalam penelitian.
- c. Kesesuaian antara populasi data yang ada dengan populasi yang menjadi perhatian peneliti
- d. Relevansi dan konsistensi unit pengukur yang digunakan.
- e. Biaya yang dipergunakan untuk mengumpulkan data sekunder.
- f. Kemungkinan bias yang ditimbulkan oleh data sekunder.
- g. Dapat atau tidaknya dilakukan pengujian terhadap akurasi pengumpulan data.

### **3.4 Batasan dan Asumsi Penelitian**

#### **3.4.1 Batasan Penelitian**

Penelitian ini memiliki beberapa batasan, yaitu :

1. Objek yang dikaji dalam penelitian ini hanya terbatas pada lingkungan CV Imprasium Tehnik yang terletak di Jalan Ngagel no 69 Surabaya.
2. Penelitian hanya berfokus pada sistem penjualan jasa service dan perawatan Ac.

### **3.4.2 Asumsi Penelitian**

Menurut Arikunto (2010:61) asumsi adalah suatu hal yang diyakini kebenarannya oleh penulis yang dirumuskan secara jelas. Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa asumsi dasar sebagai berikut:

1. Sistem dan prosedur penjualan jasa service masih bersifat manual sehingga sering terjadi kesalahan pencatatan .
2. Sering terjadinya perulangan data (*Redudancy data*) customer yang sudah pernah melakukan perbaikan Ac maupun perawatan Ac karena data customer masih dicatat manual dalam sebuah buku.

### **3.5 Unit Analisis**

Unit analisis adalah satuan tertentu yang diperhitungkan sebagai subjek penelitian (Arikunto, 2010:187). Unit analisis merupakan suatu penelitian yang dapat berupa benda, individu, kelompok wilayah dan waktu tertentu sesuai dengan fokus penelitiannya. Dalam penelitian ini, unit analisisnya berupa sistem informasi penjualan jasa, sedangkan objek yang akan dianalisa adalah CV Imprasium Tehnik yang kemudian akan dianalisis letak kelemahannya dan dibuat usulan rancangan sistem terkomputerisasi berbasis *Database* menggunakan aplikasi Ms Acces.

### **3.6 Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.6.1 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang relevan untuk menunjang analisa dan memecahkan masalah dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan studi pustaka.

## 1. Wawancara

Metode pengumpulan data dengan wawancara merupakan cara yang banyak digunakan peneliti, sehingga metode ini sangat populer. Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data, dimana pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan subjek penelitian. Wawancara adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengkonstruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, motivasi perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara dan yang diwawancarai.

Wawancara baik dengan terstruktur maupun tidak terstruktur, yaitu wawancara yang dilakukan baik yang sudah menyiapkan pertanyaan secara tersusun sesuai dengan masalah maupun pertanyaan yang diajukan sesuai dengan alur pembicaraan. (Sugiono, 2011:137)

Langkah-langkah yang dilakukan peneliti dalam pengumpulan data melalui wawancara diantaranya adalah :

- a. Melakukan wawancara terhadap pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini, seperti direktur CV Imprasium yaitu bapak Subianto dan bagian administrasi yaitu ibu Hartini. Pertanyaan wawancara didapatkan dari analisis dokumen. Selain dari pertanyaan yang disiapkan, pertanyaan juga bersifat fleksibel sesuai dengan alur pembicaraan.
- b. Pelaksanaan wawancara dilakukan dengan menggunakan alat perekam dan buku catatan. Alat perekam digunakan setelah peneliti terlebih dahulu meminta izin kepada informan.
- c. Data yang didapatkan kemudian dianalisis sesuai dengan teknik analisis data.

## 2. Observasi

Observasi yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti. Dalam hal ini peneliti melakukan observasi langsung pada CV Imprasium Tehnik yang terletak di jalan ngagel no 69 Surabaya dengan mengamati kegiatan operasional penjualan jasa, pembelian sparepart, pelayanan terhadap pelanggan serta transaksi dan pencatatan pelaporan keuangan. Observasi dilakukan pada jam kerja perusahaan dimulai pukul 08.00 – 16.00 WIB, dengan 12.00 -13.00 sebagai jam istirahat.

## 3. Studi kepustakaan,

Studi Kepustakaan merupakan pendukung penelitian yang berasal dari pandangan-pandangan ahli dalam bentuk yang tertulis berupa referensi buku, jurnal, laporan penelitian atau karya ilmiah lainnya (Satori dan Komariah, 2011:105). Dalam hal ini penulis menggunakan buku-buku, jurnal maupun literatur-literatur terkait mengenai studi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Analisis Sistem dan Perancangan *Database* dengan menggunakan konsep *Database Management System* dengan menggunakan aplikasi Microsoft Acces.

### 3.6.2 Pengujian Data

Untuk menguji keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan data didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu. Ada 4 (empat) kriteria yang dapat digunakan dalam penelitian kualitatif (Bachri, 2010:55), yaitu *Credibility*, *Transferability*, *Dependability*, *Confirmability*. Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan, perlu dilakukan uji keabsahan data. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilakukan :

## 1. Derajat Kepercayaan (*Credibility*)

Penerapan derajat kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah yang dilakukan. Teknik yang digunakan dalam pemeriksaan kredibilitas meliputi :

- a. Perpanjangan keikutsertaan, dimaksudkan agar peneliti terbuka terhadap pengaruh ganda, yaitu faktor-faktor kontekstual dan pengaruh bersama pada peneliti dan subjek akhirnya mempengaruhi fenomenayang diteliti. Dalam hal ini peneliti melakukan observasi langsung pada CV imprasium tehnik yang terletak pada jl Ngagel no 69 Surabaya.
- b. Ketekunan, dimaksudkan melakukan secara mendalam untuk menemukan ciri-ciri dan unsur-unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari, kemudian memusatkan diri secara rinci. Dalam hal ini, peneliti melakukan penelitian secara terus-menerus selama beberapa minggu untuk mengumpulkan data dan fakta sebanyak mungkin di CV Imprasium Tehnik dan memfokuskan pengamatan pada kegiatan penjualan jasa service Ac yang sedang berjalan.
- c. Triangulasi, menurut Sugiyono (2013:330) Triangulasi teknik berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Dalam hal ini peneliti menggunakan Triangulasi sumber data, yaitu menggali kebenaran informasi tertentu melalui berbagai metode dan sumber perolehan data. Dalam hal ini, peneliti membandingkan data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara serta berbagai dokumen

terkait penjualan pada CV Imprasium Teknik yang setelah itu dapat memberikan pandangan baru atau fakta-fakta baru yang muncul.

- d. Analisis kasus negatif, yaitu mengumpulkan contoh dan kasus yang tidak sesuai dengan pola dan kecenderungan informasi yang telah dikumpulkan dan digunakan sebagai pembandingan. Dalam penelitian kali ini peneliti mencoba mengumpulkan beberapa kasus penyebab sering terjadinya *redundancy data*.

## 2. Keteralihan (*Transferability*)

Keteralihan merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel tersebut diambil (Sugiyono, 2007:276)

## 3. Kebergantungan (*Dependability*)

Kriteria kebergantungan merupakan substitusi istilah reliabilitas dalam penelitian nonkualitatif. Pada penelitian kualitatif sangat sulit mencari kondisi yang benar-benar sama. Selain itu karena manusia sebagai instrument, faktor kelelahan dan kejenuhan akan berpengaruh.

## 4. Kepastian (*Confirmability*)

Kriteria kepastian berasal dari konsep objektivitas pada nonkualitatif. Dalam kenyataannya sesuatu objektif atau tidak bergantung pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat atau penemuan seseorang.

### **3.7 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang digunakan sebagai alat bantu bagi peneliti untuk mengambil suatu keputusan atas jumlah data penelitian yang telah terkumpul (Sugiyono, 2013:239). Analisis data dalam penelitian ini dilakukan secara

kualitatif yaitu suatu analisis yang berusaha mencari pola, model, tema, hubungan, persamaan dan makna dari data yang dinyatakan dalam bentuk pernyataan-pernyataan, tafsiran-tafsiran setelah menggali data dari beberapa orang informan kunci yang ditabulasikan dan dipresentasikan sesuai dengan hasil temuan (observasi) dan wawancara mendalam penulis dengan para informan.

Adapun tahapan peneliti dalam melakukan pengumpulan data hingga penarikan kesimpulan, yaitu:

**1. Mengumpulkan data dan informasi yang berkaitan tentang penjualan jasa Service Ac**

Pengumpulan data primer dan sekunder yang digali dari hasil wawancara dan observasi. Wawancara dilakukan kepada direktur perusahaan dan karyawan bagian administrasi yang terkait dengan operasional penjualan perusahaan. Wawancara dilakukan di kantor CV Imprasium Tehnik yang bertempat di jalan Ngagel no 69 Surabaya. Wawancara dilakukan guna mendapatkan keterangan mengenai prosedur dan kebijakan perusahaan yang tidak tertulis. Kemudian peneliti melakukan observasi langsung pada lokasi untuk mengkonfirmasi dan menyesuaikan keterangan hasil wawancara. Ditambah penyesuaian pada buku referensi dan jurnal mengenai sistem informasi akuntansi penjualan.

**2. Menganalisis dan mengidentifikasi data yang diperoleh atas sistem informasi akuntansi penjualan jasa pada CV imprasium Tehnik**

Setelah data terkumpul, dilakukan pengelompokkan serta identifikasi data untuk menyesuaikan hasil agar sesuai dengan rumusan masalah penelitian. Data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi, diolah dengan cara lebih sederhana

dan disesuaikan dengan kebutuhan informasi guna memenuhi tujuan dan menjawab rumusan masalah pada penelitian ini

### **3. Evaluasi potensi resiko atas kelemahan sistem informasi penjualan jasa service**

Setelah data yang terkumpul selesai diidentifikasi dan digolongkan, maka dilakukan evaluasi terhadap apa saja kelemahan yang ada pada sistem informasi penjualan jasa yang sedang berjalan di CV Imprasium Teknik.

### **4. Menyusun Laporan hasil pemeriksaan dan memberi usulan rekomendasi dan pada sistem informasi penjualan jasa service dan membuat perancangan database**

Setelah mengetahui kelemahan pada sistem informasi penjualan yang sedang berjalan, maka dilakukan penyusunan laporan dan pemaparan hasil penelitian yang disusun secara sistematis untuk memberikan gambaran dengan tujuan dapat menjawab rumusan masalah. hasil reduksi tersebut dikelompokkan dalam bentuk segmen tertentu (*display data*) dan kemudian disajikan usulan dalam bentuk content analisis seperti *Data Flow Diagram*, *FlowChart* Sistem informasi akuntansi penjualan dan dibuat usulan rancangan aplikasi menggunakan konsep *Database Management System*. Dalam hal ini peneliti menggunakan aplikasi Ms Acces.

### **5. Analisis Pengukuran Kualitas Informasi Pada Sistem Informasi Penjualan Jasa Berbasis Database**

Setelah rancangan sistem informasi penjualan jasa berbasis *Database* yang baru selesai dibuat, maka akan dianalisis kualitas informasinya berdasarkan indikator sebagai berikut :

1. Akurat (*Accuracy*)

Sistem yang sudah dirancang harus menghasilkan informasi yang akurat dengan yang dibutuhkan oleh bagian internal CV Imprasium Teknik.

2. Relevansi (*Relevancy*)

Informasi Penjualan dan Database customer yang disajikan harus relevan dengan yang dibutuhkan oleh pengguna terlepas dari setiap isi yang memuat informasi tersebut.

3. Ketepatan Waktu (*Timelines*)

Informasi Penjualan yang disajikan harus tepat waktu yaitu sesuai saat mengakses sistem.

4. Kelengkapan Informasi (*Completeness*)

Informasi Penjualan yang disajikan sistem harus lengkap karena informasi tersebut berguna untuk menyelesaikan pekerjaannya.

5. Aksesibilitas (*Accessability*)

Informasi Penjualan yang dihasilkan mudah dan nyaman diperoleh ketika mengakses sistem sehingga waktu dapat efisien.

## **6. Kesimpulan dan Saran**

Setelah data dan usulan rancangan disajikan, penarikan kesimpulan dilakukan untuk mengetahui kelemahan dan kelebihan sistem informasi akuntansi penjualan jasa service pada CV Imprasium. Kemudian diberikan saran kepada peneliti selanjutnya yang ingin meneruskan penelitian sejenis.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Deskripsi Objek Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah Singkat**

CV Imprasium Tehnik adalah sebuah perusahaan menengah kecil yang terletak di jalan Ngagel no 69 Surabaya. Perusahaan ini bergerak dalam jasa perawatan, perbaikan serta pemasangan *Air Conditioner* (AC) di wilayah Surabaya, Sidoarjo dan Gresik. Cv Imprasium Tehnik berdiri sejak tahun 2004 kurang lebih sudah 15 Tahun perusahaan ini beroperasi. Perusahaan ini didirikan oleh bapak Subianto selaku owner sekaligus direktur yang langsung menangani sebagian besar operasional perusahaan. Pada saat pertama kali berdiri, CV Imprasium Tehnik bertempat di jalan karangan Surabaya, setelah usaha mulai membesar dan customer yang ada mulai bertambah banyak beberapa tahun kemudian kantor pindah di jalan raya Ngagel no 69 Surabaya.

##### **4.1.2 Profil Perusahaan**

CV Imprasium Tehnik adalah sebuah perusahaan kecil menengah yang bergerak di bidang jasa pemeliharaan Ac yang terletak di jalan Ngagel no 69 Surabaya. Jasa yang ditawarkan meliputi pemasangan, perbaikan, perawatan dan penjualan Ac. Sampai saat ini CV imprasium Tehnik memiliki karyawan sejumlah 25 orang. Wilayah pemasarannya meliputi kawasan Surabaya, Sidoarjo dan Gresik. Berikut adalah daftar layanan jasa pemeliharaan, perbaikan dan instalasi AC pada CV Imprasium Tehnik :

**Tabel 4.1**  
**Tabel Jasa Perawatan Ac Imprasium Tehnik**

JENIS	KETERANGAN
<b>Cleaning Ac</b>	Jasa pembersihan Ac rutin setiap 3 bulan sekali. Pembersihan meliputi unit indoor maupun outdoor.
<b>Bongkar Pasang</b>	Jasa bongkar dan pasang unit Ac.
<b>General Cleaning (Cuci Turun)</b>	Jasa pembersihan Ac dengan menurunkan indoor merupakan proses pembersihan unit secara menyeluruh dari kotoran yang sudah mengeras. Seluruh bagian unit indoor dibersihkan hingga sistem drainase untuk memperlancar air pembuangan kondensasi.
<b>Overhould</b>	Jasa pengelasan, ganti oli dan kapiler pada unit outdoor yang mengalami kebocoran.
<b>Las Evaporator</b>	Jasa pengelasan evaporator pada unit indoor yang bocor
<b>TT Kompresor</b>	Jasa tukar tambah sekaligus pemasangan kompresor baru dan second
<b>TT Indoor / Outdoor</b>	Jasa tukar tambah sekaligus pemasangan unit indoor ataupun outdoor
<b>Ganti Daun Swing</b>	Jasa penggantian daun swing yang rusak
<b>Ganti Running Capacitor</b>	Jasa penggantian running kapasitor
<b>Ganti Motor Fan</b>	Jasa penggantian motor fan indoor maupun outdoor
<b>Perbaikan Modul</b>	Jasa perbaikan modul atau sensor pada unit indoor
<b>Instalasi Pipa</b>	Jasa instalasi pipa Ac maupun pipa pembuangan

Sumber : Data diolah peneliti (2019)

### 4.1.3 Visi dan Misi

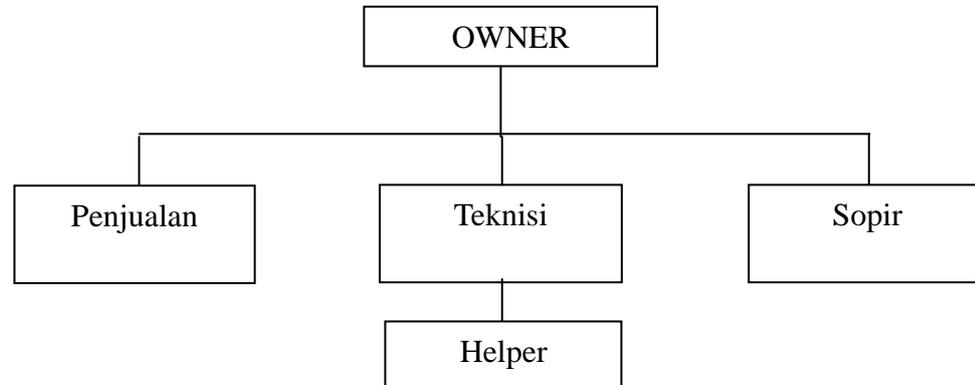
#### 4.1.3.1 Visi Perusahaan

Menjadi perusahaan jasa perawatan Ac berskala nasional yang mengedepankan pelayanan terbaik, jujur dan terpercaya sesuai kebutuhan customer.

#### 4.1.3.2 Misi Perusahaan

1. Memberikan pelayanan jasa terbaik kepada seluruh customer
2. Memberikan harga yang kompetitif
3. Menyediakan berbagai jasa perbaikan disertai garansi yang

#### 4.1.4 Struktur Perusahaan



Sumber : Data diolah peneliti (2019)

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi CV Imprasium tehnik**

#### 4.1.5 Tugas Dan Fungsi Jabatan

##### a. Pimpinan (Owner)

Bertanggung jawab terhadap pengambilan keputusan dan sebagian besar operasional perusahaan, terutama sebagai kepala teknisi.

##### b. Penjualan

Dalam bagian ini seorang telemarketing bertugas untuk mencari pelanggan, menerima dan merekap order jasa yang masuk melalui telepon. Menjelaskan detail mengenai layanan jasa yang ditawarkan. Menghandle complain yang masuk dan seluruh proses administrasi dan filling dokumen. Menghandle korespondensi baik melalui surat menyurat, email dan telepon. Membuat rekap dan laporan penjualan tunai.

##### c. Reparasi

Dalam bagian ini seorang teknisi bertugas untuk melakukan pekerjaan sesuai

dengan order yang ada pada surat perintah kerja (SPK). Saat ini Terdapat sejumlah 10 Orang teknisi yang bekerja di lapangan dan 11 orang helper yang bertugas membantu pekerjaan teknisi ketika dilapangan.

#### **d. Sopir**

Bertanggung jawab untuk mengantarkan unit Ac kepada customer ketika ada penjualan ataupun perbaikan.

## **4.2 Data dan Hasil Analisis**

### **4.2.1 Sistem Informasi Penjualan tunai jasa yang diterapkan**

#### **4.2.1.1 Prosedur penjualan tunai**

Prosedur penjualan tunai pada CV imprasium Tehnik dimulai dari order pelanggan melalui telepon yang masuk. Kemudian, bagian penjualan menerima order dan membuat Surat perintah kerja (SPK) sekaligus sebagai nota penjualan rangkap 3 yang kemudian diserahkan kepada teknisi. Dibagian reparasi setelah menerima SPK, teknisi melakukan pekerjaan sesuai order di rumah customer. Kemudian menulis rincian pekerjaan dalam nota rangkap 3. Lembar pertama diserahkan kepada customer beserta penerimaan uang pembayaran. Lembar kedua dikirim ke bagian administrasi penjualan dan lembar ketiga diserahkan kepada pimpinan beserta uang hasil pembayaran dari customer. Dalam bagian penjualan, setelah menerima nota penjualan, kemudian dilakukan perekapan data transaksi penjualan harian setelah itu dibuat laporan penjualan yang kemudian diserahkan kepada pimpinan.

#### **4.2.1.2 Fungsi yang terkait**

##### **1. Fungsi Penjualan**

Fungsi penjualan memiliki tugas dalam menerima order yang masuk dan melayani complain yang masuk dari pelanggan. Selain itu dalam fungsi ini seorang bagian administrasi juga bertugas dalam merekap transaksi penjualan tunai harian dan membuat laporan penjualan harian. Karyawan yang termasuk dalam fungsi penjualan adalah sebanyak 3 orang.

##### **2. Fungsi Penerimaan Kas**

Dalam fungsi ini untuk penerimaan kas langsung diterima oleh pimpinan dari teknisi di lapangan.

#### **4.2.1.3 Dokumen dan catatan yang terkait**

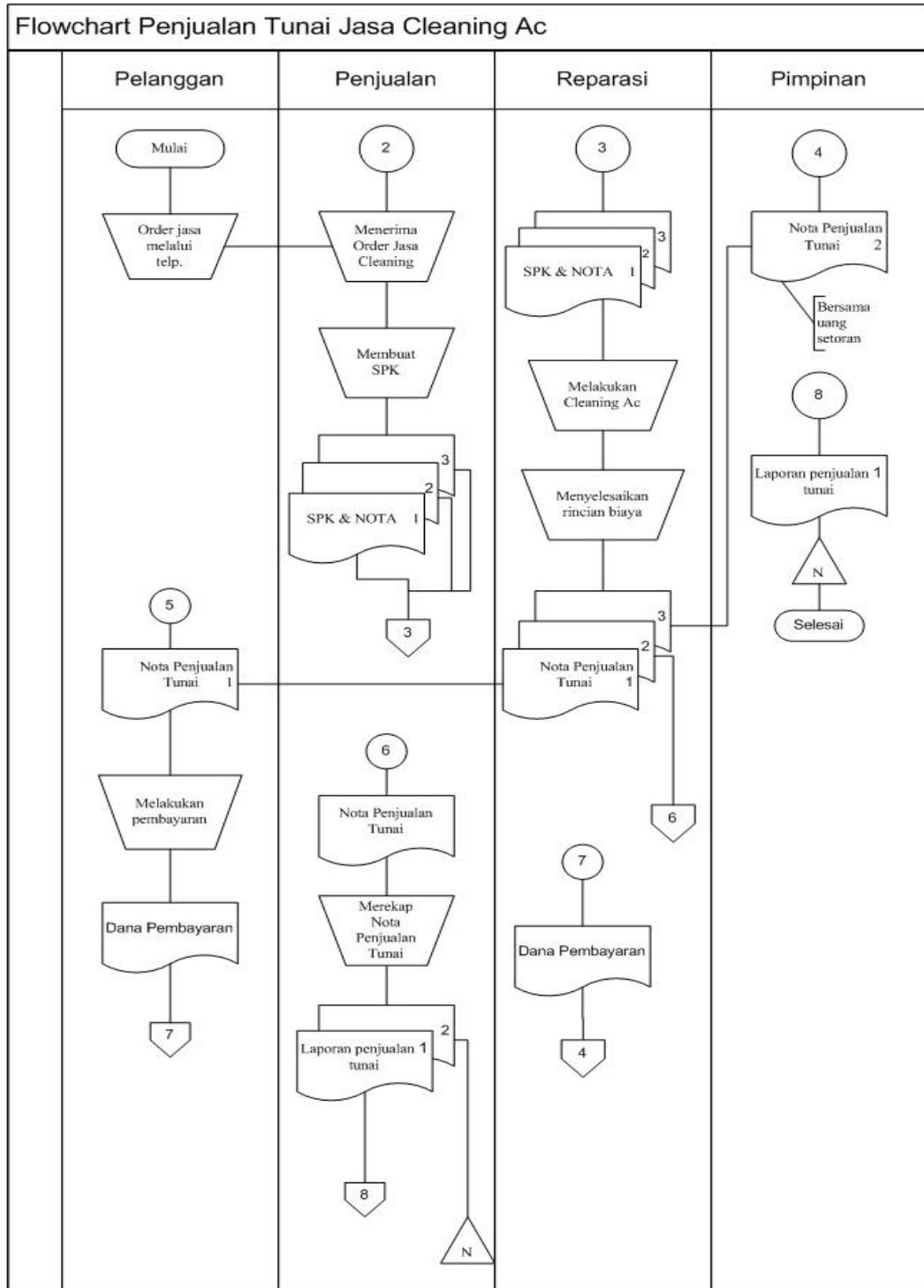
##### **1. Dokumen yang digunakan**

Dokumen yang digunakan oleh CV imprasium Tehnik adalah Surat Perintah Kerja (SPK) sebagai surat pengantar teknisi untuk melakukan pekerjaan sesuai dengan order customer. Dokumen ini juga dipakai sekaligus sebagai nota penjualan rangkap 3 yang lembar pertama diberikan kepada customer. Lembar kedua diserahkan ke bagian penjualan dan lembar ketiga diserahkan pada pimpinan beserta dengan uang pembayaran dari customer.

##### **2. Catatan yang digunakan**

Catatan yang dimiliki CV Imprasium Tehnik hanya berupa catatan transaksi penjualan harian yang dibuat sekaligus sebagai laporan penjualan harian. Catatan tersebut masih dilakukan secara manual dan sederhana dalam sebuah buku.

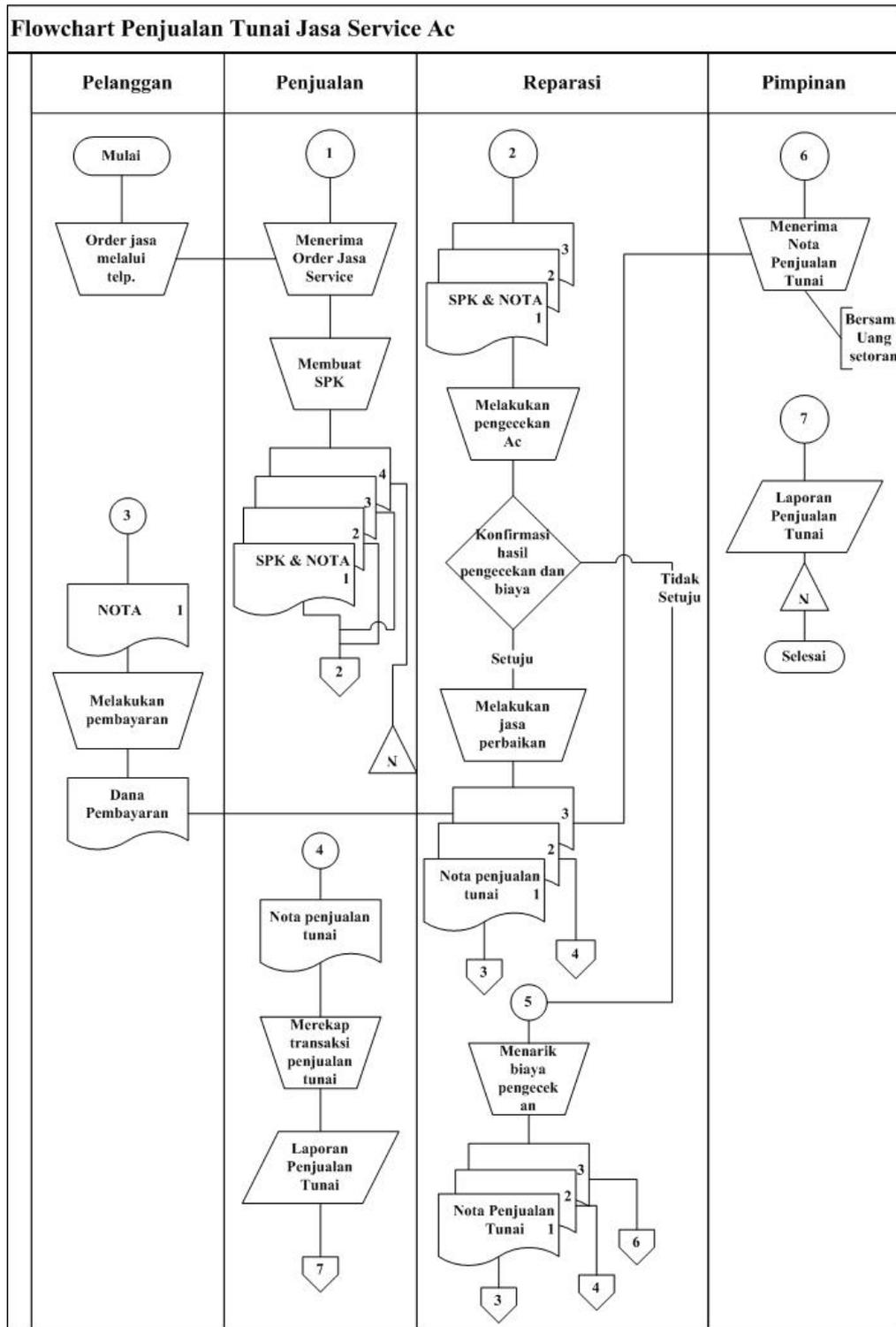
**4.2.1.4 Bagan alir sistem penjualan tunai pada CV Imprasium Teknik**



Sumber : CV Imprasium Teknik (2019)

**Gambar 4.2**

**Bagan Alir Penjualan Tunai Jasa Cleaning Ac CV Imprasium Teknik**



Sumber: CV Imprasium Tehnik (2019)

**Gambar 4.3**

**Bagan Alir sistem penjualan tunai jasa service CV Imprasium Tehnik**

#### **4.2.2 Evaluasi Potensi Resiko Atas Kelemahan Sistem Informasi Penjualan Tunai yang diterapkan**

Sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang dimiliki oleh CV imprasium Teknik yang berjalan saat ini masih tergolong cukup sederhana dan memiliki beberapa kelemahan, yaitu :

1. Adanya perangkapan tugas pada fungsi penjualan, yang mengakibatkan pegawai pada fungsi penjualan tidak bisa bekerja secara maksimal karena harus merangkap tugas seperti membuat laporan penjualan yang seharusnya dilakukan pada bagian accounting.
2. Catatan yang dimiliki terkait sistem informasi penjualan tunai seperti laporan penjualan tunai dan data customer masih dicatat secara manual dalam buku. Hal ini mengakibatkan waktu yang diperlukan untuk mencari data customer menjadi lebih lama sehingga dapat mengurangi efisiensi waktu dalam proses pencarian data. Selain itu, hal ini juga mengakibatkan *Redudancy Data* atau pengulangan data sehingga jika terjadi terus menerus dapat memicu *Human Error* yang mengakibatkan data yang dihasilkan tidak *valid*.

### **4.3 Interpretasi**

#### **4.3.1 Usulan rekomendasi perbaikan atas kelemahan Sistem Lama**

Setelah dilakukan evaluasi mengenai kelemahan yang ada pada sistem informasi penjualan tunai yang berjalan, maka penulis memberikan usulan rekomendasi sebagai berikut:

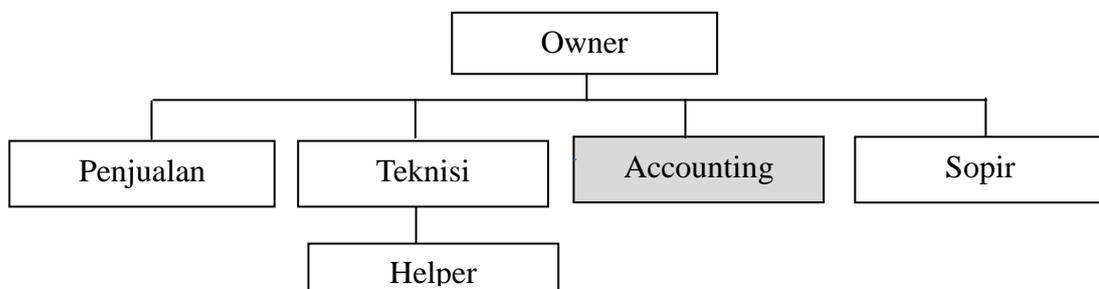
1. Adanya perangkapan tugas pada fungsi penjualan yang mengakibatkan pegawai pada fungsi penjualan tidak bisa bekerja secara maksimal sehingga, solusinya harus ada penambahan fungsi bagian accounting agar tidak

menimbulkan perangkapan tugas. Bagian accounting bertanggung jawab dalam proses rekap data transaksi dan mengolah data menjadi laporan penjualan tunai sehingga bagian penjualan dapat berfokus pada bidang penjualan saja.

2. Catatan yang terkait sistem informasi penjualan yang masih dicatat secara manual dapat menyebabkan pengulangan data (*redundancy data*) dan proses pencarian dapat memakan waktu yang lama, sehingga solusinya perlu dibuat sistem yang lebih terkomputerisasi. Disini penulis mencoba membuat perancangan sistem menggunakan aplikasi DBMS yaitu *MS Acces* guna pencatatan laporan penjualan tunai yang lebih praktis dan yang dapat terupdate secara otomatis dibandingkan sistem manual.

#### 4.3.1.1 Struktur Organisasi Usulan

Setelah melalui proses evaluasi kelemahan sistem, maka peneliti melakukan rekomendasi penambahan fungsi bagian accounting. Karena pada sistem yang lama telah terjadi perangkapan tugas pada bagian penjualan yang seharusnya menjadi tanggung jawab bagian accounting. Untuk penambahan fungsi pada struktur organisasi ditandai dengan warna abu-abu seperti terlihat pada gambar 4.4

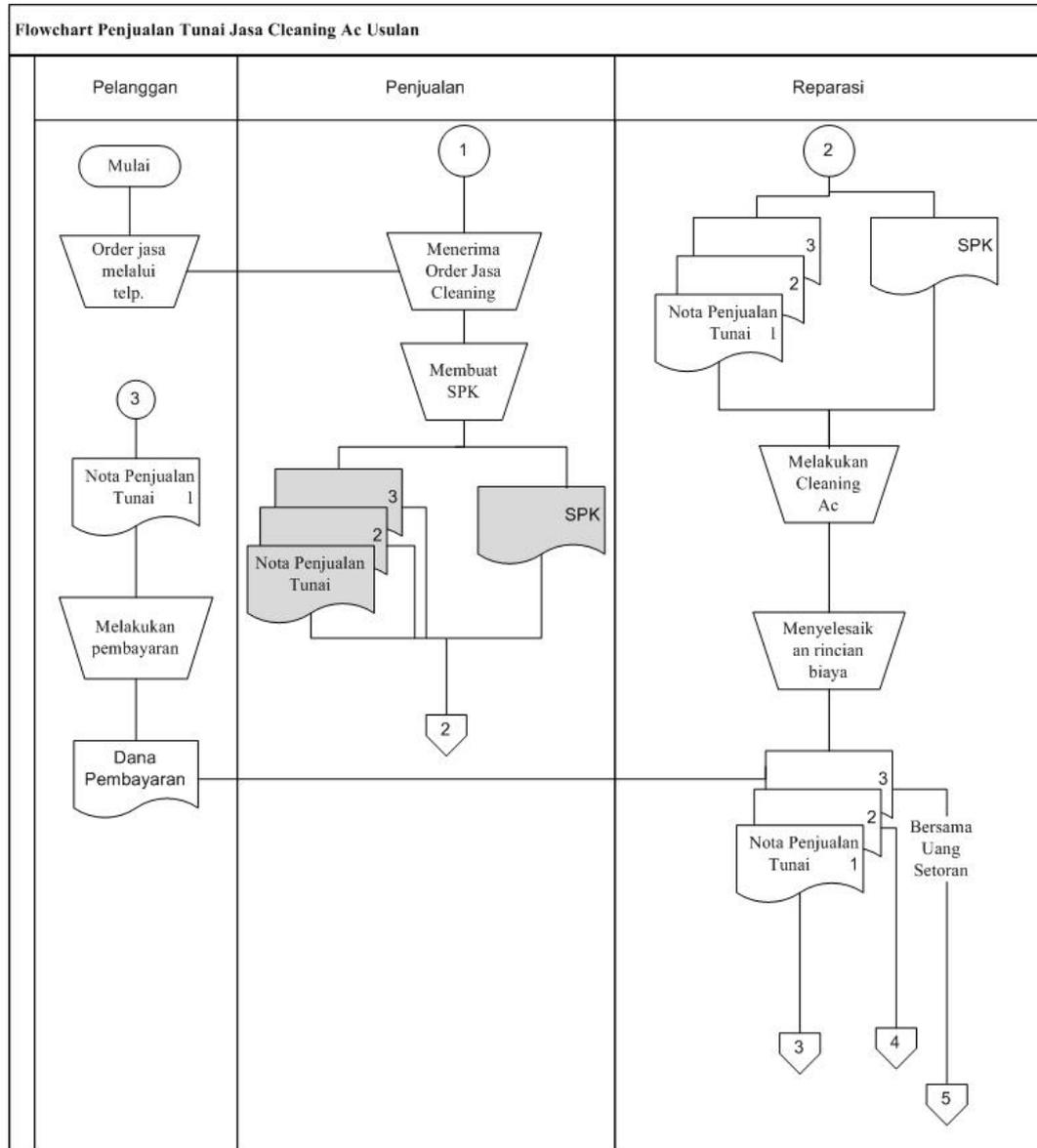


Sumber : Data diolah peneliti (2019)

**Gambar 4.4**  
**Struktur Organisasi usulan**

4.3.1.2 Flowchart Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Usulan

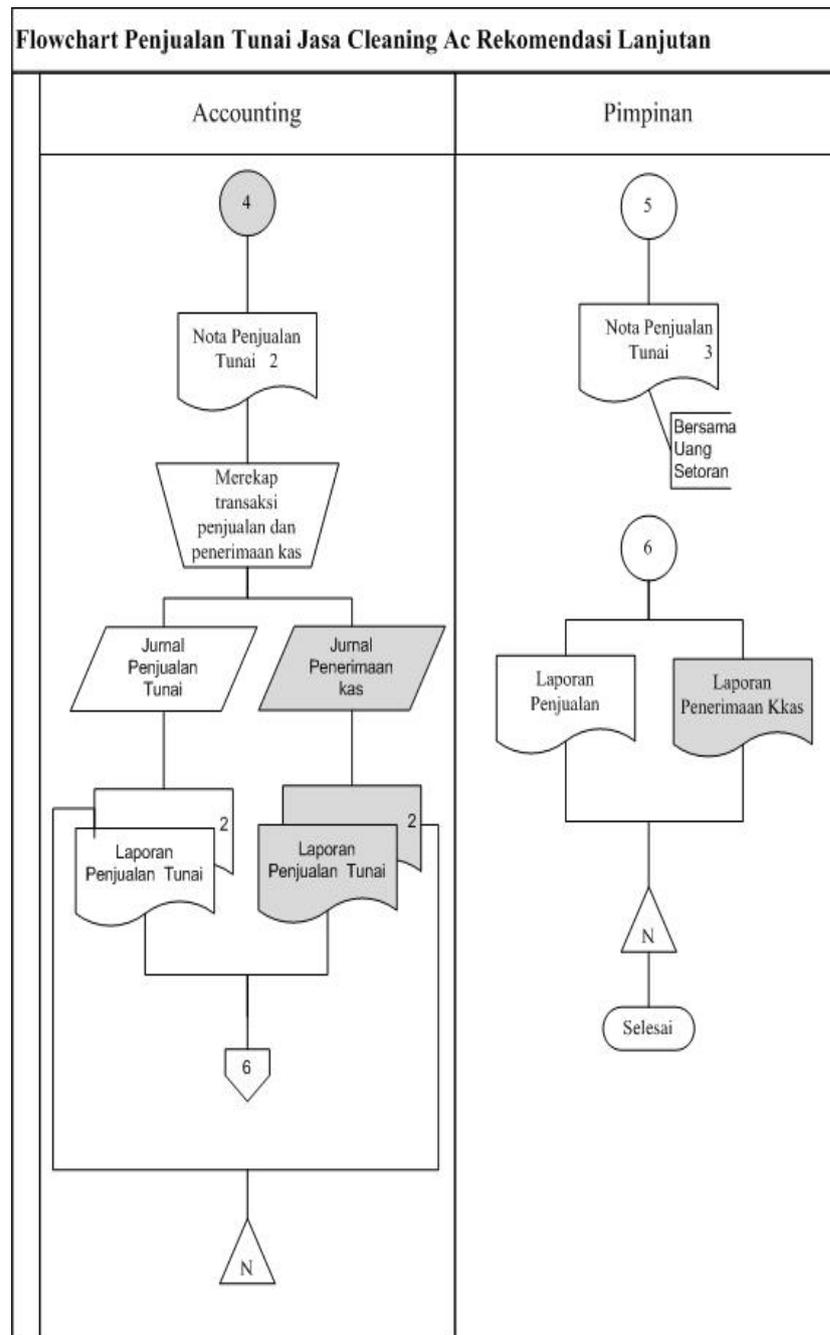
A. Flowchart usulan penjualan tunai jasa cleaning



Sumber : Data diolah peneliti (2019)

Gambar 4.5

Flowchart Penjualan tunai Jasa Cleaning Ac Usulan

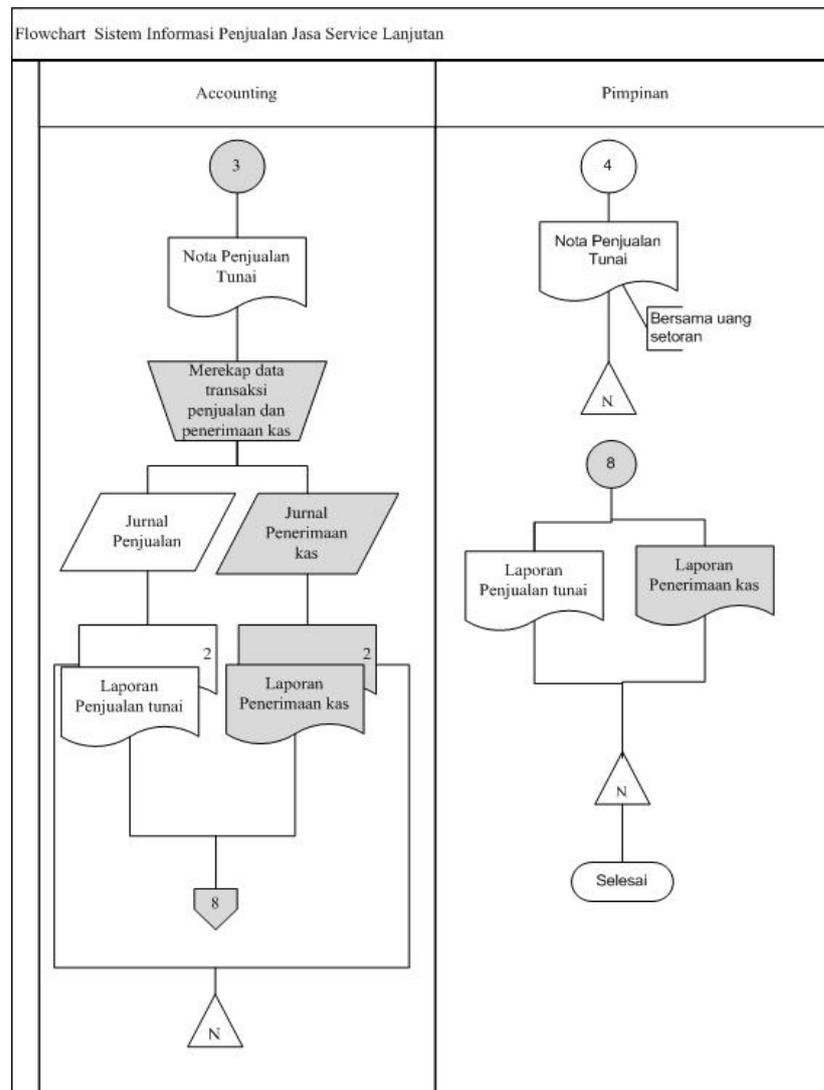


Sumber : Data diolah peneliti (2019)

**Gambar 4.6**

**Flowchart sistem informasi penjualan tunai jasa cleaning usulan lanjutan**





Data diolah peneliti (2019)

**Gambar 4.8**

**Flowchart sistem informasi penjualan tunai jasa service usulan lanjutan**

Setelah melalui proses analisis berdasarkan sistem yang berjalan pada CV Imprasium Tehnik, maka penulis menambahkan beberapa fungsi bagian. Untuk perubahan alur dokumen ditandai dengan bagian yang berwarna abu-abu seperti terlihat pada gambar 4.6 diatas

#### **4.3.1.3 Prosedur Usulan Sistem Informasi Penjualan Tunai Jasa Yang Terkait**

##### **1. Prosedur Penjualan**

Prosedur ini dimulai ketika seorang telemarketing di bagian penjualan menerima order yang masuk melalui telepon. Kemudian telemarketing menginput data dan membuat SPK rangkap 2. Lembar pertama diserahkan kepada teknisi dan Lembar kedua diarsip sebagai dokumen serta nota penjualan tunai kosong rangkap 3 yang semuanya diserahkan kepada teknisi.

##### **2. Prosedur Perbaikan**

Dalam prosedur ini bagian reparasi atau teknisi datang ke rumah customer dengan membawa spk dan nota penjualan tunai rangkap 3. Setelah dilakukan pengecekan Ac dan menjelaskan rincian biaya. Jika customer setuju maka akan dilakukan perbaikan. Kemudian teknisi mengisi nota penjualan tunai sesuai rincian jasa perbaikan rangkap 3. Lembar pertama diserahkan kepada pelanggan beserta menerima uang pembayaran. Lembar kedua diserahkan kepada bagian accounting. Dan lembar ketiga diserahkan kepada owner beserta uang hasil pembayaran. Akan tetapi jika customer tidak setuju dengan harga perbaikan, maka teknisi menarik biaya cek dan mengisi nota rangkap 3, lembar pertama diserahkan kepada customer, lembar kedua diserahkan pada accounting dan lembar ketiga diserahkan pada owner beserta uang pembayaran dari customer.

##### **3. Prosedur penerimaan kas**

Dalam prosedur ini seorang teknisi langsung menyetor uang pembayaran dari customer kepada owner beserta rangkap nota penjualan ketiga.

#### 4. Prosedur pencatatan penerimaan kas

Prosedur ini dilakukan oleh bagian Accounting setelah menerima rangkap kedua nota penjualan tunai, maka dilakukan rekap data penjualan dan pencatatan penerimaan kas.

#### 5. Prosedur pembuatan laporan

Dalam prosedur ini juga dilakukan oleh bagian accounting setelah merekap data penjualan maka dibuatlah laporan penjualan tunai harian yang kemudian diserahkan kepada pimpinan.

### **4.3.1.4 Fungsi Usulan Sistem Informasi Penjualan Tunai Jasa yang Terkait**

#### 1. Fungsi Penjualan

Dalam bagian penjualan berfungsi untuk menerima order pembeli yang masuk kemudian membuat Surat perintah kerja (SPK) dan nota penjualan tunai yang kemudian diserahkan kepada teknisi untuk diisi sesuai dengan rincian jasa yang dikerjakan di lapangan.

#### 2. Fungsi Penerimaan Kas

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli. Dalam hal ini teknisi berperan sebagai media pembayaran dari pelanggan yang kemudian disetorkan pada pimpinan beserta rangkap nota penjualan tunai.

#### 3. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini merupakan fungsi tambahan yang ditambahkan oleh penulis, yang sebelumnya belum ada pada sistem lama. Fungsi ini bertanggungjawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas serta membuat laporan penjualan. Dalam hal ini fungsi akuntansi menerima dokumen-dokumen terkait penjualan dari fungsi reparasi.

#### **4.3.1.5 Dokumen dan Catatan Usulan Yang Terkait**

1. Surat Perintah Kerja

Dokumen ini dibuat oleh fungsi penjualan sebagai surat pengantar teknisi untuk melaukan pekerjaan jasa cleaning atau perbaikan di lapangan sesuai order jasa yang tercantum pada SPK.

2. Nota Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan oleh fungsi penjualan yang kemudian diserahkan ke teknisi. Kemudian diserahkan ke bagian accounting setelah teknisi menulis rincian biaya cleaning atau perbaikan di lapangan.

3. Jurnal Penjualan

Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data transaksi penjualan berdasarkan nota penjualan tunai yang masuk dari bagian reparasi.

4. Jurnal penerimaan kas

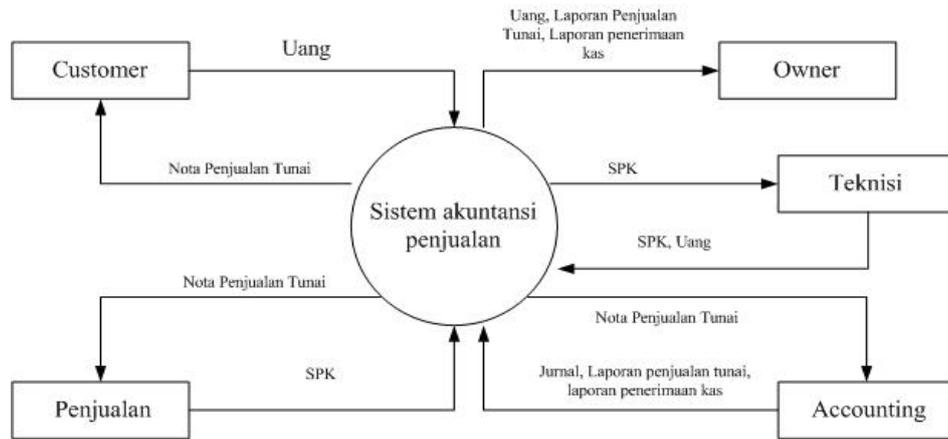
Dokumen ini merupakan dokumen tambahan yang diusulkan oleh peneliti terkait penambahan fungsi akuntansi. Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas yang masuk melalui penjualan tunai.

#### **4.3.2 Perancangan sistem informasi akuntansi penjualan berbasis Database**

Dalam bagian ini penulis akan membuat rancangan diagram arus data mulai dari proses input sampai dengan output sistem informasi akuntansi penjualan tunai jasa service yang dimulai dari diagram konteks, kemudian *Data Flow Diagram* Tingkat nol, dan *Data Flow Diagram* tingkat satu.

### 4.3.2.1 Pemodelan Proses Data Flow Diagram

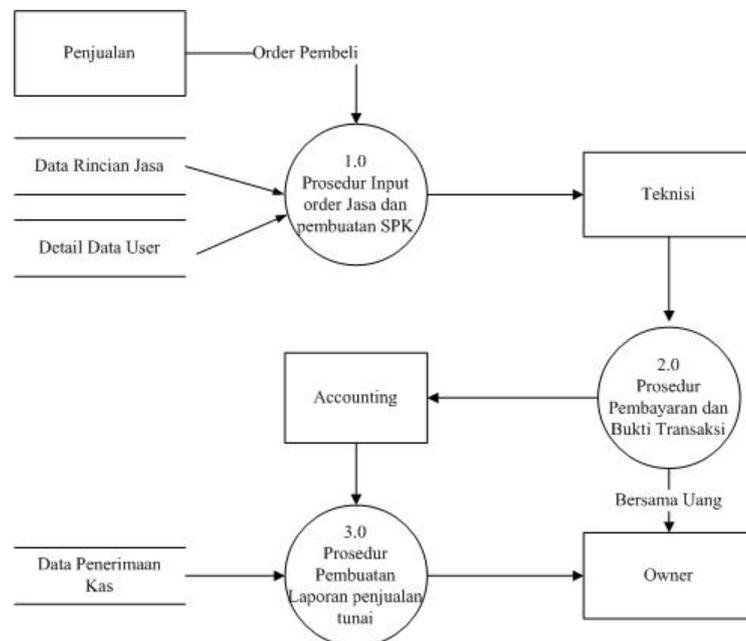
#### a. Diagram Konteks



**Gambar 4.9**

**Diagram konteks Sistem informasi akuntansi penjualan jasa service**

#### b. DFD Tingkat Nol

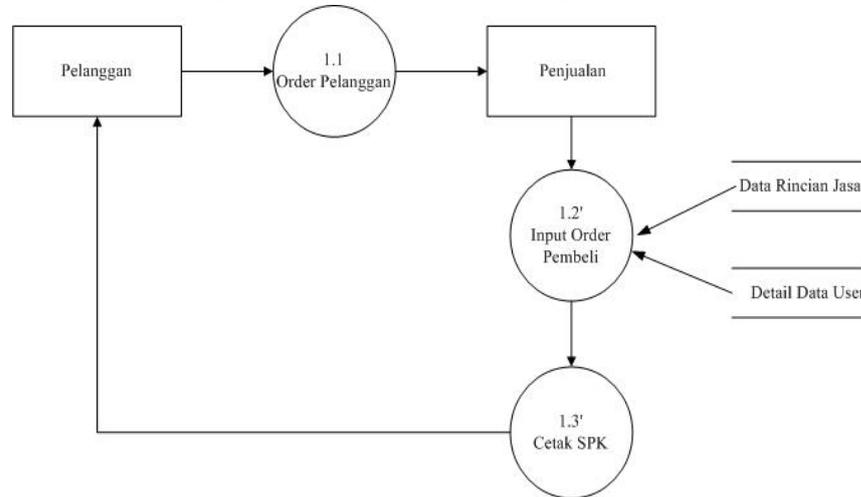


**Gambar 4.10**

**DFD Tingkat Nol**

c. DFD Tingkat 1

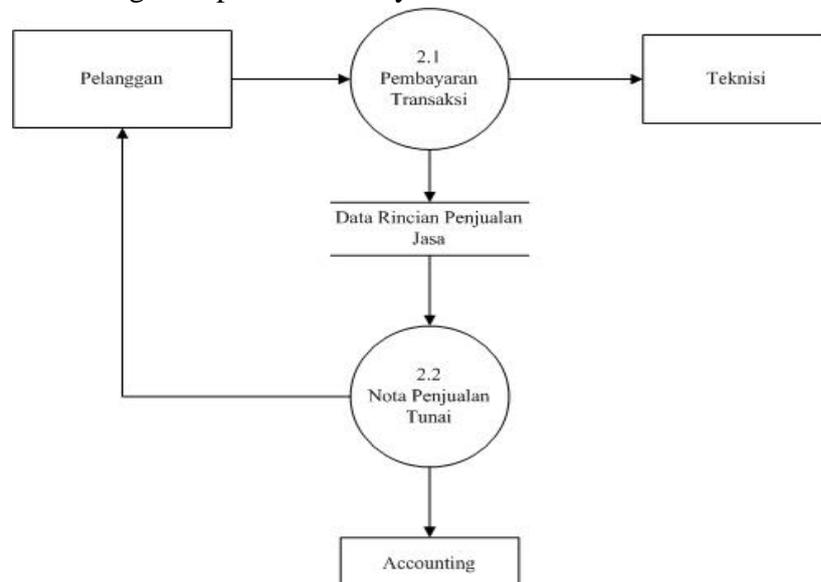
1) DFD Tingkat 1 proses Input transaksi dan pembuatan SPK



**Gambar 4.11**

**DFD Tingkat 1 proses Input transaksi dan pembuatan SPK**

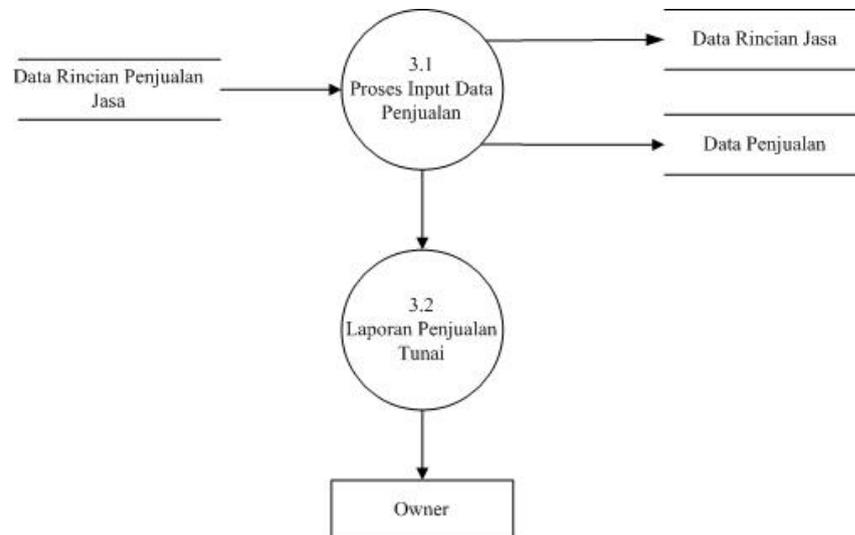
2) DFD Tingkat 1 proses Pembayaran dan bukti transaksi



**Gambar 4.12**

**DFD Tingkat 1 proses Pembayaran dan bukti transaksi**

### 3) DFD Tingkat 1 proses pembuatan laporan



**Gambar 4.13**  
**DFD Tingkat 1 proses pembuatan laporan**

#### 4.3.2.2 Desain Aplikasi Database menggunakan Ms Acces

##### 1) Tabel Jenis Jasa

Tabel Jenis jasa berfungsi untuk menyimpan data yang berkaitan dengan berbagai macam jenis jasa service yang ditawarkan di CV Imprasium Tehnik. Tabel ini berisi kolom id jenis jasa, nama jasa, deskripsi pekerjaan jasa, dan harga jasa.

ID	KODE	JENIS	PK	JENIS AC	HARGA
2	P001	Perbaikan Modul	0.5 - 1 Pk	Split	450.000
3	P002	Overhould	0.5 - 1 PK	split	450.000
4	P003	Las Evaporator	0.5 - 1 PK	split	450.000
5	C001	Cleaning Ac	0.5 - 1 PK	split	35.000
6	C002	Cleaning Ac	0.5 - 1PK	split	45.000
*	(New)				

**Gambar 4.14**  
**Tabel Jenis Jasa**

## 2) Tabel Persediaan barang sparepart

Tabel ini Persediaan barang sparepart memiliki fungsi untuk mengetahui persediaan barang sparepart yang tersedia di CV imprasium Tehnik. Tabel ini berisi informasi mengenai id barang, nama barang, dan jumlah stock barang.

KODE BARANG	NAMA BARANG	BARANG MASUK	BARANG KELUAR	JUMLAH STOK	SATUAN
A0001	PIPA HD	30	7	23	METER
A0002	DUCT TAPE	25	5	5	PCS
A0003	RUNNING CAPASITOR	10	3	7	PCS
A0004	DINA BOLD	100	18	82	PCS
A0005	SIKU OUTDOOR	20	5	15	PCS

**Gambar 4.15**

### **Tabel Persediaan Sparepart**

## 3) Tabel Data Customer

Tabel data customer memiliki fungsi untuk informasi mengenai detail data customer yang sudah menjadi langganan CV imprasium Tehnik. Tabel ini berisikan mengenai nama customer, alamat, dan no telepon, tanggal transaksi terakhir, rincian order

NAMA	ALAMAT	TELP	TGL TRANSAKSI TERAKHIR	RINCIAN ORDER

**Tabel 4.16**

### **Tabel Data Customer**

#### 4) Form Penjualan

Form penjualan berfungsi untuk menyimpan data hasil penjualan jasa pada CV Imprasium Tehnik. Tabel penjualan berisi no transaksi, id jenis jasa, total transaksi

**Gambar 4.17**

#### Form input Data transaksi Penjualan

#### 5) Laporan transaksi penjualan

Laporan transaksi penjualan berfungsi sebagai data hasil transaksi penjualan selama satu bulan yang nantinya akan diakses oleh bagian accounting sebagai laporan penjualan.

ID	TANGGAL TRAN	ID PELANGG	JENIS JASA	ID SPAREPART	TOTAL BIAYA

Page 1 of 1

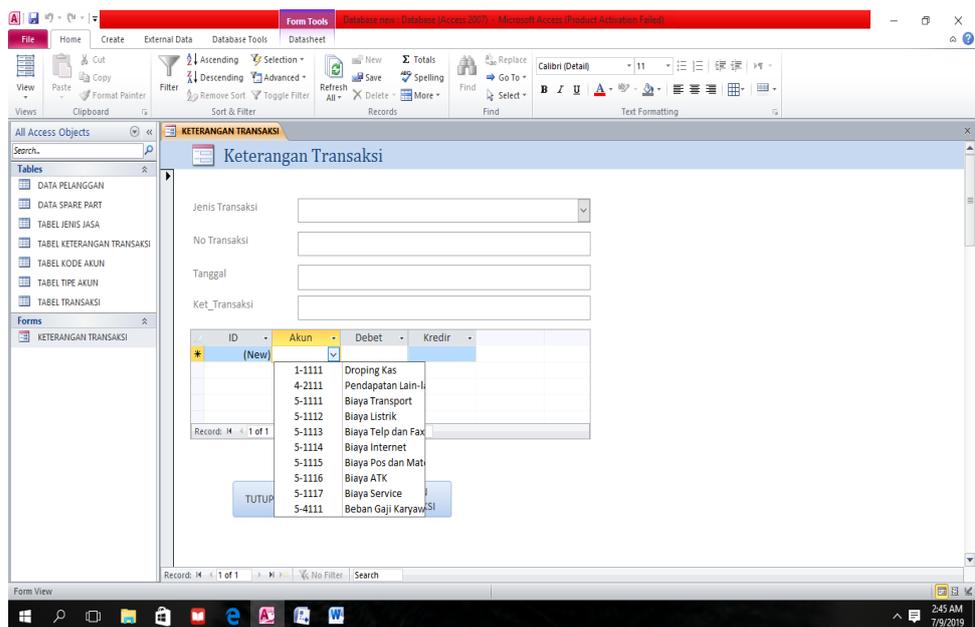
Rp.00

**Gambar 4.18**

#### Laporan Transaksi Penjualan

## 6) Tabel input jurnal penerimaan kas hasil penjualan

Dalam table ini penulis membuat rancangan untuk bagian accounting menginput jurnal penerimaan kas hasil penjualan yang kemudian akan dibuatkan laporan penerimaan kas oleh bagian accounting. Tabel ini berisi jenis transaksi no transaksi



Gambar 4.19

### Tabel input Jurnal Transaksi Penerimaan kas

#### 4.3.3 Analisis Kualitas Informasi Sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis *Database*

Setelah perancangan program Database dari sistem manual kepada sistem yang lebih terkomputerisasi berbasis *Database* dengan menggunakan *Microsoft Acces*, Maka dilakukan analisis kualitas informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi penjualan jasa tunai service pada CV Imprasium Tehnik berdasarkan indikator berikut :

1. Akurat (Accuracy)

Berdasarkan sistem Database melalui aplikasi Microsoft Acces, walaupun cukup sederhana namun data yang dihasilkan cukup akurat. Seperti Laporan penjualan tunai jasa yang tersaji berisikan data yang akurat hasil rekapan nota penjualan tunai yang diinput bagian accounting pada form penjualan tunai kemudian menghasilkan data laporan penjualan tunai jasa service yang berisi informasi mengenai tanggal transaksi, jenis jasa, jenis sparepart dan total yang harus dibayarkan.

2. Relevansi (Relevancy)

Sistem informasi penjualan tunai jasa service berbasis DBMS yang telah dirancang sudah relevan terhadap apa yang menjadi kebutuhan dasar pengguna sistem. Seperti database customer dan laporan penjualan tunai yang dapat secara otomatis diupdate.

3. Ketepatan Waktu (Timeliness)

Aplikasi DBMS yang dirancang dengan sederhana cukup membuat pengguna sistem dapat mengakses waktu lebih cepat dibandingkan dengan sistem lama yang masih menggunakan pencatatan manual dalam sebuah buku.

4. Kelengkapan Informasi (Completeness)

Berdasarkan sistem Database melalui aplikasi Microsoft Acces, walaupun cukup sederhana namun data yang dihasilkan cukup lengkap dan akurat. Seperti data tabel pelanggan yang berisikan informasi detail data pelanggan. Data barang spare part yang berisi jumlah persediaan stok, harga dan data barang keluar dan masuk.

#### 5. Aksebilas (Accesbility)

Desain sistem informasi penjualan tunai jasa service yang dirancang sederhana dengan aplikasi Microsoft Acces menghasilkan desain *User Interface* yang simple dan mudah untuk diakses bagi pengguna.

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada CV Imprasium Teknik berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem informasi akuntansi yang berjalan pada CV Imprasium teknik masih menggunakan sistem manual untuk pencatatan laporan penjualan tunai, data customer, dan data lainnya. Sistem yang masih manual tersebut berakibat pada kualitas informasi yang dihasilkan belum efektif. CV Imprasium Teknik memerlukan buku untuk mencatat transaksi penjualan secara manual. Fungsi yang terkait dalam sistem informasi yang lama meliputi fungsi penjualan dan penerimaan kas. Prosedur yang digunakan pada sistem penjualan yang lama meliputi prosedur penjualan, perbaikan, dan penerimaan kas. Dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan yaitu SPK sekaligus nota penjualan tunai sedangkan catatan yang digunakan yaitu masih berupa rekap data transaksi penjualan tunai yang dicatat secara manual menjadi laporan penjualan tunai dalam sebuah buku.
2. Terdapat beberapa kelemahan dalam sistem lama yang diterapkan yaitu: 1) Terjadinya perangkapan tugas pada bagian penjualan dan 2) sebagian prosedur dan pencatatan masih bersifat manual. Untuk perusahaan jasa sistem informasi penjualan yang dimiliki CV Imprasium berjalan kurang efektif terlebih untuk catatan akuntansi yang hampir tidak ada karena belum adanya fungsi akuntansi.

3. Perancangan sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis *Database Management System* dimulai dari tahap desain flowchart rekomendasi yang terdiri dari bagian penjualan, bagian reparasi, bagian accounting dan pimpinan. Dokumen yang terdapat pada sistem usulan yang baru meliputi SPK, Nota penjualan Tunai dan catatan yang digunakan meliputi laporan penjualan tunai, jurnal penjualan dan penerimaan kas. Desain sistem informasi akuntansi meliputi pemodelan data flow diagram dan desain database. Untuk perancangan database menghasilkan database customer, database sparepart, input form penjualan harian, dan laporan penjualan tunai terkomputerisasi. Hasil analisis kualitas informasi menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis database menggunakan aplikasi Microsoft Acces dapat memenuhi 5 kriteria kualitas informasi yaitu akurat, relevan, tepat waktu, lengkap, dan masuk kriteria aksebility.

## 5.2 Saran

1. Bagi CV Imprasium diharapkan untuk dapat mempertimbangkan sistem yang lebih terkomputerisasi berbasis database mengingat masih banyak kelemahan pada sistem manual yang sedang berjalan.
2. Pengembangan sistem diperlukan untuk penelitian selanjutnya, karena pada penelitian kali ini terbatas hanya pada sistem penjualan tunai saja.
3. Untuk aplikasi Sistem bisa dikembangkan untuk memakai aplikasi *Database Management System* yang lainnya selain *Microsoft Acces*, karena pada aplikasi ini masih sangat sederhana dan terbatas untuk perancangan desain database.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali dan Younes , 2013. Analisis pengaruh kualitas website terhadap sistem informasi akademik berbasis web menggunakan technology Acceptance Model (Studi kasus di program studi teknik informatika universitas Suryakencana), *Jurnal Media Informatika* , vol 6 periode juli
- Bachri, 2010 Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif, *Jurnal Teknologi Pendidikan* , Vol.1 hal.55
- Bonar, Hopwood 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 9. Yogyakarta: ANDI
- Daud dan Windana, 2014, Pengembangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Berbasis Komputer Pada Perusahaan Kecil (Studi Kasus Pada PT Trust Technology), *Jurnal Manajemen dan Bisnis Sriwijaya*, Vol.12 No.1, Hal.19
- <http://chiller.id/cara-memilih-jasa-service-ac/>, diakses 17 Februari 2019 ,23.53
- <https://economy.okezone.com/read/2017/03/22/20/1649025/sektor-jasa-bisa-jadi-andalan-pertumbuhan-ekonomi-indonesia>, diakses 17 Februari 2019 , 23.24 WIB
- <https://sistemphp.com/pentingnya-sistem-informasi-bagi-perusahaan/> diakses 10 Maret , 20.54
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran jilid 1 dan 2*. Jakarta : PT Indeks kelompok Gramedia
- Muchtar et al, 2010. Pemanfaatan gambir sebagai bahan dasar pembuat tinta spidol ramah lingkungan, *Jurnal Litbang Industri*, vol. 7 no 2
- Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi*, Jakarta: Salemba Empat
- Nugroho, 2017. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi*, Yogyakarta: Trans Tekno
- Purhantara, Wahyu. 2010. *Metode penelitian kualitatif untuk bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Rukmiyati dan Budiarta, 2016. Pengaruh kualitas sistem informasi, kualitas informasi, dan perceived usefulness pada kepuasan pengguna akhir software akuntansi, *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 12 no 2 hal 85-173
- Romney dan Steinbart, 2016. *Accounting Information System*, Jakarta: Salemba Empat

- Satori, Komariah. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta
- Sugiyono, 2008. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta
- Sutabri, 2012. *Analisis Sistem Informasi*. Jakarta: ANDI
- Sutarman, 2012. *Buku pegantar teknologi informasi*. Jakarta: Bumi Aksara
- Sutarti, 2016, Analisis sistem dan prosedur penjualan jasa dan penerimaan kas dalam mendukung efektivitas pengendalian intern (studi kasus pada Amaris Hotel Pakuan Bogor), *Srikpsi*, Universitas
- Timotius, 2017. *Pengantar Metodologi Penelitian: Pendekatan Manajemen Pengetahuan untuk Perkembangan Pengetahuan*, Yogyakarta: ANDI
- Triana. 2015. *Relationship Marketing* sebagai upaya mempertahankan loyalitas pelanggan (studi kasus ekspor perusahaan kerajinan doni rattan gallery di Singosari-Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol 24 no 1
- Winardi, 2002. *Motivasi dan pemotivasian dalam manajemen*, Jakarta: Raja Persada Grafindo
- Westwood, John. 2006. *How to Write Marketing plan*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Yin, Robert K (2008). *Case Study Research: Design and Methods (Applied Social Research Methods)*, Illinois: Sage Publications, Inc.

## Lampiran I : Daftar Pertanyaan Wawancara

Daftar pertanyaan sistem informasi akuntansi penjualan jasa service pada CV

Imprasium Tehnik

1. Bagaimanakah sejarah berdirinya CV Imprasium Tehnik?
2. Apa saja visi dan misi yang dilakukan CV Imprasium tehnik kedepannya?
3. Bagaimanakah bisnis yang dijalankan selama ini oleh CV imprasium Tehnik?
4. Fungsi-Fungsi apa sajakah yang terkait dalam sistem informasi penjualan tunai jasa service Ac pada CV Imprasium Tehnik?
5. Apa saja dokumen dan catatan akuntansi yang berkaitan dengan penjualan tunai jasa pada CV imprasium tehnik?
6. Bagaimana prosedur yang digunakan dalam sistem informasi penjualan tunai jasa service pada Cv imprasium tehnik?

Lampiran 2 : Contoh Surat Penawaran Harga



Nomor : 1303/IMPR/VIII/2019

Perihal : Harga Perawatan AC

Dengan Hormat

Bersama ini kami IMPRASIUM TEHNIK AC, selaku contractor specialist Air Conditioner mengajukan penawaran jasa perawatan AC kepada Bapak / Ibu dengan perincian sbb :

TYPE	PK	CLEAN	TAMBAH FREON	FREON FULL	PIPA AC + KABEL	BONGPAS	BONGKAR	PASANG
SPLIT	0,5-1	Rp. 35.000	Rp. 100.000	Rp. 200.000	Rp. 80.000	Rp. 225.000	Rp. 75.000	Rp. 150.000
	1,5-2	Rp. 45.000	Rp. 200.000	Rp. 400.000	Rp. 100.000	Rp. 300.000	Rp. 100.000	Rp. 200.000
	2,5	Rp. 55.000	Rp. 300.000	Rp. 600.000	Rp. 125.000	Rp. 375.000	Rp. 125.000	Rp. 250.000
INFERTER	1	Rp. 45.000	Rp. 175.000	Rp. 350.000	Rp. 80.000	Rp. 300.000	Rp. 100.000	Rp. 200.000
	1,5 - 2	Rp. 55.000	Rp. 350.000	Rp. 600.000	Rp. 100.000	Rp. 425.000	Rp. 150.000	Rp. 275.000
WINDOW	0,5-1	Rp. 50.000	-	Rp. 125.000		Rp. 275.000	Rp. 75.000	Rp. 175.000
	1,5-2	Rp. 60.000	-	Rp. 175.000		Rp. 325.000	Rp. 100.000	Rp. 200.000
CENTRAL	20	Rp. 500.000						
Standing Floor / Cassette	2-3	Rp. 150.000	Rp. 200.000	Rp. 350.000		-	-	Rp. 400.000
	4-5	Rp. 200.000	Rp. 350.000	Rp. 400.000		-	-	Rp. 600.000

CATATAN :

- Garansi kami 3 bulan (untuk perbaikan ac) dengan pergantian spare part / kerusakan yang sama, untuk cleaning ac garansi kami satu minggu.
- Untuk AC TYPE CENTRAL diadakan pengecekan dahulu oleh tehniisi
- U/ pemasangan AC : Pipa, kabel, dan penahanan siku, diluar biaya kerja
- Menerima Perbaikan Ac, Mesin Cuci , Kulkas , Dispenser ( Harga Bersaing )
- Untuk Penambahan Freon Tekanan Di bawah 60 PSI ( Tekanan Normal 85-90 psi )  
Untuk Isi Freon Full Tekanan di bawah 40 PSI ( Tekanan Normal 85-90 psi )

Demikian surat penawaran dari kami semoga ini menjadi awal kerjasama yang baik, hal- hal yang kurang jelas dapat menghubungi customer service kami. Atas perhatian serta kepercayaan Bapak/Ibu menggunakan jasa IMPRASIUM TEHNIK AC, untuk kenyamanan Air Conditioner diperusahaan, kami ucapkan terima kasih.

CONTACT PERSON : YULIA

JL. Raya Ngagel No. 69 Surabaya  
Telp : 031-5019929 / 085100679600

Lampiran 3 : Contoh SPK&NOTA



**IMPASIMUM TEHNIK. CV**  
Specialist in Service, Repair, Maintenance & Sales Air Conditioner  
Jl. Ngagel No. 69 Surabaya  
Telp : (031) 5019936, Fax : (031) 5019929, 085100932600, 085100679600, 082234070008

Surabaya, 21 Maret 2019

No. SPK : 1503.135457610257 <sup>22/103</sup>

Tanggal : 21-03-2019

Jam : 13.00 (I)

Order : Cek Kulkas <sup>KL 700</sup>

Kepada Yth : Bapak Yanuar  
Surabaya

Bersama ini kami kirimkan Teknisi SIGIT dan ~~Feri~~ <sup>Ambil Kulkas</sup> untuk memenuhi permintaan Bapak / Ibu guna merepair Air conditioner sesuai dengan laporan yang kami terima.

**Surat Tanda Terima / Kwitansi**

Jumlah AC	PK	Keterangan	Harga
1		Ganti filter + Blasing + FREON + JASA (besar)	Rp. 700 000
1		Ganti otomatis PERIODS (kecil)	Rp. 500 000
			<b>Rp. 1 200 000</b>

Demikian surat perintah kerja sekaligus kwitansi pembayaran dari kami, terima kasih atas kerjasamanya serta kepercayaan menggunakan IMPRASIMUM TEHNIK Sebagai jasa untuk kenyamanan Air Conditioner perusahaan anda.

**Catatan :**

- Garansi tehnik kami selama 3 bulan dengan penggantian / kerusakan Spare Part yang sama.
- Pembayaran Cek / giro kami anggap lunas bila sudah kami uangkan.
- Jika ada pembatalan service dikenakan ongkos periksa atau transport Rp. 50.000,-

\* Kami tidak bertanggung jawab apabila dikerjakan teknisi tanpa melalui IMPRASIMUM TEHNIK. Cv

ACC



( Customer )

