

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN BARANG MELALUI INTERNET (*WEB*) PADA
PT. INDOMARCO PRISMATAMA SURABAYA**

SKIRPSI



Oleh :

**SITI MUDHALIA
13023132/FE/AK**

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA
2019**

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI
PENJUALAN BARANG MELALUI INTERNET (*WEB*) PADA
PT. INDOMARCO PRISMATAMA SURABAYA**

SKIRPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya
Untuk Menyusun Skripsi S-1
Program Studi Akuntansi**



Oleh :

**SITI MUDHALIA
13023132/FE/AK**

**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA
2019**

SKRIPSI

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN BARANG MELALUI INTERNET (*WEB*) PADA PT. INDOMARCO PRISMATAMA SURABAYA

Yang diajukan

**SITI MUDHALIA
13023132/FEB/AK**

Disetujui untuk Ujian Skripsi oleh

Pembimbing Utama

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

Tanggal : Juli 2019

Pembimbing Pendamping

Dra. Kusni Hidayati, M.Si, Ak.
NIDN. 0711115801

Tanggal : Juli 2019

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya

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

SKRIPSI
PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN
BARANG MELALUI INTERNET (WEB) PADA PT. INDOMARCO
PRISMATAMA
SURABAYA

di susun oleh:

SITI MUDHALIA
13023132/FEB/AK

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

Pembimbing
Pembimbing Utama

Tim Penguji
Ketua

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

Mahsina, SE, M.Si
NIDN. 0717047803

Pembimbing Pendamping

Sekretaris

Dra. Kusni Hidayati, M.Si, Ak.
Ak. NIDN. 0711115801

Dra. Kusni Hidayati, M.Si,
NIDN. 0711115801

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bhayangkara Surabaya

Dr.Siti Rosyafah, Dra.Ec.,MM
NIDN. 0710096101

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya sehingga skripsi dengan judul **“Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Barang melalui internet (Web) Pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya”** dapat disusun dan diselesaikan dengan baik.

Skripsi ini terlaksana berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis

menyampaikan ucapan terima kasih setulus-tulusnya kepada:

1. Bapak Brigjen. Pol (Purn) Drs. EdyPrawoto, SH, M.Hum. Rektor Universitas Bhayangkara Surabaya(Ubhara) yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan studi di Program Studi Ekonomi Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.
2. Ibu Dr. Hj. Siti Rosyafah Dra. Ec, MM. Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya yang telah memberikan izin penelitian.
3. Bapak Arief Rahman, SE.,M.SI. Kepala Program Studi Ekonomi Akuntansi atas dukungan dari awal penyusunan skripsi hingga skripsi ini selesai.
4. Bapak Syafi'i, SE, M.Ak. Dosen Wali atas bimbingan dan arahan selama menempuh pendidikan di Program Studi Ekonomi Akuntansi.
5. Ibu Dra Ec. L. Tri Lestari, M.Si. Dosen Pembimbing Skripsi atas bimbingan, arahan, dan dukungan dari awal penyusunan skripsi hingga skripsi ini selesai.

6. Ibu Dra. Khusni Hidayati M.Si.,Ak. Dosen Pembimbing Skripsi atas bimbingan, arahan, dan dukungan dari awal penyusunan skripsi hingga skripsi ini selesai.
7. Kedua orang tuaku atas do'a dan pengorbanan demi mimpi-mimpi besarku.
8. Saudaraku atas motivasi dalam setiap langkahku.
9. Teman-teman Seangkatan tahun 2013 Fakultas Ekonomi & Bisnis Prodi Ekonomi Akuntansi Universitas Bhayangkara Surabaya atas kebersamaan, dukungan, dan motivasi.
10. Teman-teman Kost Puput, Santi, Kiki atas kebersamaan, dukungan, dan motivasi.
11. Teman-teman Kantor PT. Indomarco Prismatama Ibu Nunuk Wuryani, Ibu Titania Setiawan, atas kebersamaan, dukungan, dan motivasi.
12. Pihak lain yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu yang telah terlibat dan membantu sehingga skripsi ini dapat disusun dengan baik dan lancar.

Semoga kebaikan mereka mendapatkan pahala dari Allah SWT. Penulis sadar bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Penulis berharap skripsi ini bermanfaat bagi peneliti dan pihak-pihak terkait. Amin.

Surabaya, 30 Juni 2019

Penulis

ABSTRAK

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN BARANG MELALUI INTERNET (WEB) PADA PT. INDOMARCO PRISMATAMA SURABAYA

Oleh: Siti Mudhalia

PT. Indomarco Prismatama merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan dan *Retail*. Penggunaan internet dengan WEB sebagai media sistem informasi Akuntansi merupakan terobosan baru Hasil Penelitian: Adanya bagian admin dan akuntansi yang menjadi satu, sehingga terjadinya kurang konsentrasian dalam penanganan keuangan perusahaan. Perusahaan juga memberikan kepercayaan penuh kepada bagian pengiriman untuk menerima bukti pembayaran yang dilakukan secara tunai. Sehingga sering terjadinya ketidakvalidan antara jumlah uang yang diterima dengan jumlah yang tertera pada faktur penjualan.

Kata Kunci : Sistem Informasi Akuntansi, Web

ABSTRACT***APPLICATION OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS FOR
SALES OF GOODS THROUGH INTERNET (WEB) IN PT.
INDOMARCO PRISMATAMA SURABAYA******Oleh: Siti Mudhalia***

PT. Indomarco Prismatama is a company engaged in Trade and Retail. The use of the internet with the Web as an accounting information system media is a new breakthrough Research Result: There is an accounting section that becomes one, so that there is a lack of concentration in handling the company's finances. The company also gives full trust to the shipping department to receive proof of payment made in cash. So that there is often an invalid between the amount of money received and the amount stated on the sales invoice.

Keywords: Accounting Information Systems, Web

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI.....	i
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
 BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masala.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat penelitian.....	6
1.5 Sistematika Skripsi.....	7
 BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
2.1.1 Noviana Nuryanti.....	9
2.1.2 Andreas Dewantoro.....	10
2.1.3 Afif Firdaus Kusuma.....	11
2.2 Landasan Teori.....	13

2.2.1 Sistem.....	13
2.2.1.1 Pengertian Sistem.....	13
2.2.1.2 Klasifikasi Sistem.....	14
2.2.1.3 Karakteristik Sistem.....	15
2.2.1.4 Tujuan Sistem.....	15
2.2.2 Informasi.....	16
2.2.2.1 Pengertian Informasi.....	16
2.2.2.2. Karakteristik Informasi.....	17
2.2.2.3 Kualitas Informasi.....	18
2.2.2.4 Fungsi Informasi.....	19
2.2.3 Sistem Informasi.....	19
2.2.3.1 Pengertian Sistem Informasi.....	19
2.2.3.2 Komponen Sistem Informasi.....	20
2.2.3.3 Tujuan Sistem Informasi.....	21
2.2.4 Akuntansi.....	21
2.2.4.1 Pengertian Akuntansi.....	21
2.2.4.2 Tujuan Akuntansi.....	22
2.2.5 Sistem Informasi Akuntansi.....	22
2.2.5.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	22
2.2.5.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	23
2.2.5.3 Fungsi Sistem Informasi Akuntansi.....	24
2.2.5.4 Manfaat Sistem Informasi Akuntansi.....	24
2.2.5.5 Unsur-unsur Sistem Informasi Akuntansi.....	25

2.2.5.6	Komponen-komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	25
2.2.6	Penjualan.....	26
2.2.6.1	Pengertian Penjualan.....	26
2.2.6.2	Jenis-jenis Penjualan.....	26
2.2.6.3	Penjualan Tunai.....	27
2.2.6.3.1	Pengertian Penjualan Tunai.....	27
2.2.6.4	Penjualan kredit.....	27
2.2.6.4.1	Pengertian Penjualan Kredit.....	27
2.2.6.5	Prosedur Penjualan Tunai.....	28
2.2.6.6	Dokumen-Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai.....	29
2.2.7	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan.....	29
2.2.7.1	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	29
2.2.7.2	Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	30
2.2.7.2.1	Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	30
2.2.7.2.2	Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	30
2.2.7.2.3	Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	31
2.2.7.3	Bagan Alur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai..	32
2.2.7.3.1	Penjelasan Bagan Alur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	33

2.2.8 Distribusi.....	38
2.2.9 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis <i>Web</i>	39
2.3 Kerangka Konseptual.....	46
2.4 Research Question dan Model Analisis.....	47
2.4.1 Research Question.....	47
2.4.1.1 Main Research Question.....	47
2.4.1.2 Mini Research Question.....	47
2.4.2 Model Analisis.....	47
2.4.2.1 Bagan Model Analisis.....	47
2.4.2.2 Proposisi Penelitian yang digunakan.....	49
2.4.2.3 Penegasan Logis antara Data dan Proposisi.....	49
2.5 Desain Studi untuk Penelitian Kualitatif.....	50

BAB III. METODE PENELITIAN

3.1 Kerangka Proses Berpikir.....	51
3.2 Pendekatan Penelitian.....	52
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	52
3.3.1 Jenis Data.....	52
3.3.2 Sumber Data.....	53
3.4 Batasan dan Asumsi Penelitian.....	53
3.4.1 Batasan Penelitian.....	53
3.4.2 Asumsi Penelitian.....	53
3.5 Unit Analisis.....	54
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	55

3.7 Teknik Analisa Data.....	56
------------------------------	----

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Hasil Penelitian.....	57
4.1.1 Latar Belakang dan Sejarah singkat perusahaan.....	57
4.1.2. Visi dan Misi Perusahaan.....	58
4.1.3 Bagan Struktur Organisasi PT. IndomarcoPrismatama.....	58
4.1.4 Deskripsi tugas, Wewenang dan Tanggungjawab Struktur Organisasi PT. IndomarcoPrismatama.....	59
4.2 Hasil Analisis.....	63
4.2.1 Identifikasi Data dari Sistem Informasi Akuntansi atas Prosedur Penjualan Tunai pada Pt. IndomarcoPrismatama.....	63
4.2.1.1 Catatan Akuntansi dan Prosedur Sistem Penjualan...63	
4.2.1.2 Dokumen yang digunakan pada Penjualan Tunai.....63	
4.2.1.3 Fungsi yang terkait pada Penjualan Tunai.....64	
4.2.2 Analisa Deskriptif Kualitatif Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. IndomarcoPrismatama.....	65
4.2.2.1 Prosedur yang membentuk Sistem Informasi Akuntansi Pada PT. IndomarcoPrismatama.....	65
4.2.2.2 Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai PT. Indomarco Prismatama.....	67
4.2.2.3 Penjelasan Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai PT. IndomarcoPrismatama.....	69
4.2.3 Evaluasi Potensi Resiko dan Kelemahan Sistem Informasi	

Akuntansi Penjualan pada PT. IndomarcoPrismatama.....	70
4.3 Interpretasi.....	71
4.3.1 Usulan Rekomendasi dan Solusi atas Kelemahan dan Potensi Resiko yang ditemukan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Berbasis Komputer (<i>Web</i>) pada PT. IndomarcoPrismatama...	71
4.3.2 Usulan Rekomendasi Solusi atas Perbaikan Struktur Organisasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai berbasi Komputer (<i>Web</i>) pada PT. IndomarcoPrismatama.....	72
4.3.3 Rekomendasi Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai berbasis Komputer (<i>Web</i>) pada PT. IndomarcoPrismatama.....	75
4.3.4 PenjelasanUsulan Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai berbasis Komputer (<i>Web</i>) pada PT. IndomarcoPrismatama.....	79

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	81
5.2 Saran.....	81

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang.....	12
Tabel 2.2 Penegasan Logis dan Proposisi.....	49
Tabel 2.3 Desain Studi Kualitatif.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Alir Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai.....	35
Gambar 2.2 Bagan Alir Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Lanjutan).....	36
Gambar 2.3 Bagan Alir Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai (Lanjutan).....	37
Gambar 2.4 Kerangka Konseptual.....	46
Gambar 2.2 Model Analisis.....	48
Gambar 3.1 Kerangka Proses Berpikir.....	51
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. IndomarcoPrismatama.....	59
Gambar 4.2 Sistem Penjualan Tunai.....	68
Gambar 4.3 Rekomendasi Perbaikan Struktur Organisasi PT. Indomarco Prismatama.....	73
Gambar 4.4 Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai berbasis komputer pada PT. IndomarcoPrismatama.....	76
Gambar 4.5 Flowchart Sistem Pembayaran Transfer.....	77
Gambar 4.6 Diagram Konteks Sistem Pembayaran Transfer	77
Gambar 4.7 Rekomendasi Entity Relationship Diagram (ERD) Revenue Cycle pada PT. IndomarcoPrismatama.....	78

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Makin pesatnya pertumbuhan jumlah penduduk menjadikan kebutuhan akan bahan pangan menjadi hal yang utama guna memenuhi kelangsungan hidup orang banyak. Sistem kerja yang baik berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Adanya pencatatan terutama penjualan menjadi sangat penting mengingat pencatatan penjualan adalah proses awal untuk mengetahui perkembangan usaha tersebut. Pelaku usaha tidak akan bisa menganalisis usahanya jika hanya berpedoman pada pembelian dan biaya produksi saja tanpa melihat berapa *income* yang didapat dari penjualan.

Kegiatan ekonomi adalah salah satu kegiatan yang berperan penting dalam suatu negara. Perusahaan sebagai pelaku ekonomi saling bersaing seiring dengan perkembangan perekonomian global. Hal ini menuntut perusahaan untuk dapat bertahan baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Agar mencapai hal tersebut perusahaan dituntut untuk memiliki kinerja sangat baik. Perusahaan sebagai pelaku ekonomi harus dapat berusaha untuk dapat memaksimalkan segala potensi yang ada dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu meningkatkan tingkat penjualan yang pada akhirnya akan memperoleh laba yang maksimal. Untuk memperoleh laba yang maksimal, perusahaan harus dapat mengoptimalkan penjualan dengan menggunakan sistem dan prosedur penjualan yang baik sekalipun tidak terlepas dari pengawasan manajemen. Akan tetapi dengan sistem akuntansi penjualan yang kurang baik akan sangat berpengaruh pada kegiatan-

kegiatan lain yang ada dalam perusahaan. Akibat yang lebih buruk lagi apabila sistem akuntansi penjualan tidak berfungsi maka perusahaan tidak hanya kehilangan kesempatan untuk memperoleh laba yang maksimal namun juga akan terjadi kesalahan dalam menentukan tindakan selanjutnya, misalkan dalam hal pengambilan keputusan bagi manajemen perusahaan.

Perkembangan teknologi menjadikan arus perdagangan berkembang. Akibatnya banyak pelaku usaha yang berlomba–lomba mengembangkan teknologi guna mendukung sistem kerja mereka. Penerapan teknologi dalam mendukung sistem pencatatan perusahaan tentu akan mempermudah analisis serta menjadi kepercayaan pihak yang ingin bekerjasama dalam pengembangan. Saat ini banyak perusahaan yang sukses mengembangkan cabang dengan memanfaatkan teknologi sehingga mempermudah pengontrolan atas cabang–cabang tersebut. Dengan teknologi mereka bisa menekan biaya, waktu dan tenaga sehingga bisa lebih efektif dan efisien. Bahkan saat ini dengan memanfaatkan teknologi internet, sistem bisa diakses jarak jauh sehingga mempermudah dalam pengontrolan.

Tidak setiap pelaku bisnis memanfaatkan teknologi informasi dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Seiring perkembangan jaman, teknologi informasi bukan lagi barang mewah bagi pelaku usaha walaupun bukan suatu keharusan. Di kota – kota besar teknologi informasi sudah mulai banyak digunakan baik secara personal maupun secara kolektif. Penerapan teknologi informasi bagi pelaku usaha banyak sekali manfaatnya. Manfaat yang paling dasar tentu saja kita bisa mengetahui berapa banyak barang yang terjual. Sebetulnya banyak cara untuk mengetahui berapa banyak penjualan kita. Namun dengan

Teknologi informasi para pelaku usaha dapat mengetahui penjualan dengan cepat dan akurat.

Makin pesatnya perkembangan internet juga menyebabkan kita bisa mengetahui banyak sekali informasi di seluruh dunia cukup dengan melihat layar monitor. Salah satu media yang banyak diakses melalui internet adalah *Web*. Penggunaan *Web* sendiri tidak hanya sebatas portal mencari informasi namun juga dapat digunakan untuk penerapan sistem informasi Akuntansi penjualan. Salah satu keunggulan sistem berbasis *Web* diantaranya adalah sistem bisa digunakan di computer manapun selama computer itu terhubung dengan jaringan. Sehingga antar cabang usaha dapat dihubungkan melalui jaringan internet dengan memanfaatkan *Web browser* sebagai media untuk mengakses sistem dari *Database server*. Penggunaan internet tentu hanya dikhususkan pada usaha yang memiliki cabang yang berjauhan. Sistem berbasis internet dengan menggunakan *Web* kebanyakan menggunakan konsep model jaringan peer to peer dimana antar komputer bisa saling berbagi selama terhubung dalam jaringan. Berbagai informasi lain juga bisa ditampilkan sehingga mempermudah pelaku usaha dalam pengambilan keputusan.

Pelaku usaha yang belum menerapkan sistem informasi penjualan baik yang berbasis *Web* maupun *Desktop* akan mencatat secara manual. Hal ini tentunya lebih baik daripada tanpa catatan sama sekali. Pencatatan manual memiliki banyak sekali kelemahan terkait efisiensi dan efektifitas, human eror, maupun data yang rawan manipulasi menjadikan perlu adanya pencatatan yang efektif, cepat, dan tentu saja Akuntabel. Dengan pencatatan yang terkomputerisasi

maka pencatatan bisa dilakukan dengan model cash basis maupun secara Akrual. Penerapan sistem yang terkomputerisasi akan mempermudah proses bisnis terlebih jika volume penjualan terus melonjak naik. Penggunaannya juga akan meningkatkan kepuasan konsumen terhadap pelayanan.

Dengan adanya sistem akuntansi yang baik dalam perusahaan dapat menghindarkan perusahaan dari kegiatan pihak tertentu untuk melakukan penyelewengan, penipuan serta pemborosan terhadap harta kekayaan perusahaan dan meminimalkan penyalahgunaan prosedur yang telah ditentukan. Penjualan merupakan kegiatan utama dari perusahaan baik perusahaan industri, perusahaan dagang maupun perusahaan jasa yang bertujuan untuk mencari keuntungan. Rentannya kecurangan dalam penjualan tunai yang disebabkan transaksi tersebut berhubungan langsung kas. Kas merupakan aset paling likuid dan sangat mudah terjadinya kecurangan. Oleh karena itu dibutuhkan sistem akuntansi penjualan dengan menggunakan internet agar dapat menghasilkan informasi yang andal dan dapat dipercaya oleh pihak-pihak berkepentingan.

PT. Indomarco Prismatama merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan. Produk-produk banyak sekali diantaranya adalah produk makanan dan produk minuman. PT. Indomarco Prismatama ini melayani penjualan langsung saja dalam beberapa waktu ini, tetapi untuk kedepannya akan melayani penjualan tidak langsung dengan pemesanan bisa dilakukan melalui internet. Penjualan yang relatif tinggi menjadikan PT. Indomarco Prismatama tidak cukup hanya mengandalkan kertas sebagai media pencatatan transaksi penjualan. Mengingat penjualan yang cukup tinggi ini maka PT. Indomarco

Prismatama membutuhkan sistem informasi. Sistem tersebut diharapkan mampu mampu menghasilkan output berupa data–data yang bisa diolah sendiri oleh pemilik usaha untuk pengambilan keputusan.

Penggunaan internet dengan *Web* sebagai media sistem informasi Akuntansi merupakan terobosan baru. Sistem ini mempunyai beberapa keunggulan diantaranya tidak tergantung pada spesifikasi hardware untuk menjalankan aplikasindan juga bisa dijalankan di *gadget* apapun. Selain itu bisa dijalankan dengan menggunakan tablet atau *Iphone*, Hal ini tentunya sangat membantu PT. Indomarco Prismatama dalam menjalankan usahanya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak terkait dari PT. Indomarco Prismatama pencatatan yang dilakukan masih sangat sederhana. Tingkat keakuratan dan Akuntabilitasnya sangat rendah sehingga rawan terjadi kesalahan. Mengingat saat ini omzet yang dihasilkan PT. Indomarco Prismatama cukup tinggi tentunya memerlukan penanganan manajemen yang profesional. Makin majunya perkembangan teknologi menjadikan persaingan tidak hanya pada kualitas produk saja, namun juga di bidang teknologi dalam hal pelayanan dalam sistem penjualan berbasis teknologi.

Dengan makin mudahnya dalam proses pencatatan diharapkan pemilik usaha dapat lebih optimal dalam meningkatkan omzet. Penelitian akan difokuskan pada pengembangan sistem informasi penjualan pada PT. Indomarco Prismatama. Berdasarkan pernyataan tersebut maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul sebagai berikut **“Penerapan Sistem Informasi Akuntansi**

Penjualan Barang Melalui Internet (*Web*) Pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dikemukakan, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Sistem informasi Penjualan barang yang sudah berjalan pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya?
2. Bagaimana Sistem Informasi Penjualan barang berbasis *Web* yang sesuai dan layak diterapkan pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian dari rumusan masalah, maka dapat disimpulkan tujuan dari peneliti tersebut adalah:

1. Untuk mengetahui Sistem Informasi Akuntansi Penjualan barang yang sudah berjalan pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya.
2. Untuk mengetahui Sistem Informasi Akuntansi Penjualan barang berbasis *Web* yang sesuai dan layak diterapkan pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang bisa didapatkan dalam penelitian ini adalah:

1. Manfaat bagi penulis

Menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis sendiri yang selama ini mempelajari pengetahuan yang bersifat teoritis dan mencoba mengkaji konsep teoritis ke realita praktek sebenarnya.

2. Manfaat bagi perusahaan

Diharapkan dapat memberi informasi dan juga masukan baik berupa saran atau koreksi guna mencapai efektivitas perusahaan untuk mengadakan peningkatan dan perbaikan di segala bidang dan juga bermanfaat untuk kelancaran aktivitas perusahaan guna menunjang kemajuan perusahaan khususnya dalam bidang penjualan tunai sehingga dapat membantu perusahaan dalam memecahkan masalah yang mereka hadapi.

3. Bagi Ilmu Pengetahuan

Untuk memberikan sumbangan pemikiran dalam ilmu pengetahuan terutama dibidang akuntansi khususnya mengenai peranan sistem akuntansi penjualan dalam rangka meningkatkan pengendalian intern perusahaan.

1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan skripsi ini disusun sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada Bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisikan tentang penelitian terdahulu, landasan teori, kerangka konseptual, *research question* dan model analisis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisikan kerangka proses berfikir, pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, batasan dan asumsi penelitian, unit analisis, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada Bab ini berisikan tentang deskripsi objek penelitian, hasil penelitian dan interpretasi.

BAB V : SIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab ini berisikan tentang kesimpulan dan saran yang dapat diambil dari keseluruhan uraian yang dijabarkan dalam bab-bab sebelumnya dan saran yang perlu diperbaiki sehubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Di bawah ini di uraikan beberapa penelitian sebelumnya yang dijadikan acuan penulis dalam penelitian ini. Penelitian yang sebelumnya diantaranya adalah sebagai berikut:

2.1.1. Noviana Nuryanti, Universitas Negeri Yogyakarta 2013

Penelitian mengenai perancangan sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis Web sebelumnya pernah dilakukan oleh Noviana Nuryanti dengan judul “Perancangan sistem informaso akuntansi penjualan tunai berbasis Web pada toko Bariklana”. Persamaan dari penelitian ini adalah peneliti sama-sama membahas tentang penelitian terdahulu analisa sistem informasi akuntansi. Perbedaan pada peneliti terdahulu meneliti tentang perancangan sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis *web* pada toko Bariklana. Sedangkan penelitian ini penerapan sistem informasi Akuntansi penjualan barang melalui internet (*Web*) pada PT. Indomarco Prismatama.

Adapun persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah sebagai berikut:

Persamaan:

- a. Variabel penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini sama-sama menganalisa sistem informasi akuntansi.
- b. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini sama-sama menggunakan metode kualitatif.

Perbedaan:

- a. Lokasi penelitian terdahulu terdapat di Toko Bariklana. Sedangkan penelitian saat ini terdapat di PT. Indomarco Prismatama Surabaya.
- b. Penelitian terdahulu bergerak dalam bidang usaha dagang sedangkan penelitian sekarang bergerak dalam bidang usaha distributor.

2.1.2. Andreas Dewantoro, Universitas Negeri Yogyakarta 2015

Penelitian Andreas Dewantoro menggunakan *Goodfellas Clothing* pada tahun 2015. Hasil penelitian yang berjudul “Perancangan sistem akuntansi penjualan tunai berbasis *Web*” mempunyai kesimpulan sistem penjualan yang digunakan pada *Godfellas Clothing* masih manual. Fungsi yang terkait adalah fungsi penjualan dan pemasaran, fungsi gudang dan fungsi produksi dan fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan adalah nota penjualan. Catatan yang terkait adalah laporan penjualan dan daftar stok barang.

Adapun persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sebagai berikut:

Persamaan:

- a. Variabel penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini sama-sama menganalisa sistem informasi akuntansi.
- b. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini sama-sama menggunakan metode kualitatif.

Perbedaan:

- a. Lokasi penelitian terdahulu terdapat di *Godfellas Clothing*. Sedangkan lokasi penelitian sekarang terdapat di PT. Indomarco Prismatama Surabaya.
- b. Penelitian terdahulu bergerak dalam bidang Jasa. Sedangkan penelitian saat ini bergerak di bidang usaha distributor.

2.1.3 Afif Firdaus Kusuma, Universitas Negeri Yogyakarta 2016

Penelitian Afif Firdaus Kusuma menggunakan kelompok usaha Karmina pada tahun 2016. Hasil penelitian yang berjudul “Perancangan sistem akuntansi penjualan tunai berbasis *Web*” mempunyai kesimpulan sistem penjualan yang digunakan pada kelompok usaha Karmina masih manual. Fungsi yang terkait adalah fungsi *marketing* dan penjualan serta bendahara. Jaringan prosedur meliputi prosedur order penjualan, penerimaan kas, penyerahan barang dan pencatatan transaksi penjualan. Dokumen dan catatan akuntansi yang digunakan adalah nota penjualan, daftar penjualan, laporan penjualan dan daftar stok barang. Adapun persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah sebagai berikut:

Persamaan:

- a. Variabel penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini sama-sama menganalisa sistem informasi akuntansi.
- b. Penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini sama-sama menggunakan metode kualitatif.

Perbedaan:

- a. Lokasi penelitian terdahulu pada kelompok usaha Karmina sedangkan lokasi penelitian saat ini pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya.
- b. Penelitian terdahulu bergerak dalam bidang produksi sedangkan penelitian saat ini bergerak di bidang usaha distributor.

Dari penjelasan di atas dapat diambil suatu perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu seperti yang terdapat pada tabel 2.1

Tabel 2.1
Perbedaan Antara Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang

No	Perbedaan	Noviana Nuryanti (2013)	Andreas Dewantoro (2015)	Aff Firdaus Kusuma (2016)	Siti Mudhalia (2019)
1	Judul	Perancangan sistem informasi Akuntansi penjualan tunai berbasis <i>Web</i> pada toko Bariklana	Perancangan sistem informasi penjualan tunai berbasis <i>Web</i> pada <i>Goodfellas Clothing</i>	Perancangan sistem akuntansi penjualan tunai berbasis <i>Web</i> pada kelompok usaha Karmina	Penerapan Sistem Informasi AKuntansi penjualan barang melalui internet (<i>Web</i>) pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya
2	Bidang usaha yang di teliti	Bidang usaha dagang	Bidang usaha Jasa	Bidang usaha produksi	Bidang usaha distributor
3	Sasaran Penelitian	Sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis <i>Web</i>	Sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis <i>Web</i>	Sistem Informasi Akuntansi penjualan tunai berbasis <i>Web</i>	Sistem informasi akuntansi penjualan tunai berbasis <i>Web</i>
4	Obyek Persediaan	Toko Bariklana	<i>Goodfellas Clothing</i>	Kelompok usaha Karmina	PT. Indomarco Prismatama Surabaya

Sumber: Diolah Peneliti (2019)

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Sistem

2.2.1.1. Pengertian Sistem

Menurut Mulyadi (2012:5) sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu dan diciptakan untuk menangani sesuatu yang berulang kali atau yang rutin terjadi. Sistem akuntansi yang diterapkan oleh suatu perusahaan berlainan, hal ini bergantung dari kebutuhan serta luas ruang lingkup perusahaan tersebut.

Menurut Yakub (2012:22) sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang berhubungan, terkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau tujuan tertentu.

Menurut Susanto (2013:22) dalam bukunya yang berjudul Sistem Informasi Akuntansi: sistem adalah kumpulan dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik *physic* ataupun *non physic* yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu lebih lanjut Churchman dalam Daud dan Windana (2014:54) berpendapat bahwa sistem adalah seperangkat bagian-bagian yang dikoordinasikan untuk melaksanakan seperangkat tujuan. Sementara elemen sistem terdiri dari: tujuan, masukan, proses, keluaran, batas, mekanisme pengendalian dan umpan balik serta lingkungan.

Menurut Umami (2013:11) Sistem adalah sesuatu yang memiliki bagian-bagian yang saling berintegrasi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tiga

tahapan, yaitu input, proses dan output. Sedangkan menurut Baramuli dan Karamoy (2013:191) Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Secara sederhana, suatu sistem dapat diartikan sebagai suatu kumpulan atau himpunan dari unsur, komponen, atau variabel yang terorganisir, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain, dan terpadu.

2.2.1.2. Klasifikasi Sistem

Menurut Sutabri (2012:15) sistem dapat diklasifikasikan sebagai:

1. Sistem abstrak dan sistem fisik.
2. Sistem alamiah dan sistem buatan.
3. Sistem deterministik dan sistem probabilistik.
4. Sistem terbuka dan sistem tertutup.

Sistem informasi masuk di dalam klasifikasi sistem fisik, sistem buatan manusia, sistem pasti dan sistem terbuka. Sebagai sistem fisik, sistem informasi mempunyai komponen-komponen fisik. Sebagai sistem buatan manusia, karena dirancang dan dibuat oleh analis atau pemakai sistem. Sebagai sistem pasti, karena hasil dari sistem ini yang berupa informasi merupakan hasil yang sudah dirancang dan sudah ditentukan dengan sesuai dengan pemakaiannya. Sebagai sistem yang terbuka, karena sistem ini berhubungan dengan lingkungan luarnya. Lingkungan luar sistem informasi dapat berupa sesuatu di luar sistem informasi ini tetapi masih di lingkungan atau sesuatu di luar lingkungan perusahaannya.

2.2.1.3. Karakteristik Sistem

Menurut Jogiyanto (2012:82), suatu sistem memiliki karakteristik tertentu, yaitu sebagai berikut:

1. **Komponen Sistem**
Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi, yang artinya saling bekerja sama membentuk satu kesatuan.
2. **Batasan Sistem**
Batasan sistem (*boundary*) merupakan daerah yang membatasi antara suatu dengan sistem yang lainnya atau dengan lingkungan luarnya.
3. **Lingkungan Luar Sistem**
Lingkungan luar system (*envronment*) dari suatu sistem adalah apapun diluar batas dari sistem yang mempengaruhi oprerasi sistem.
4. **Penghubung Sistem**
Penghubung (*interface*) merupakan media penghubung antara satu sub sistem dengan sub sistem yang lainnya.
5. **Masukan Sistem**
Masukan (*input*) energi yang dimasukkan ke dalam sistem. Masukan dapat berupa masukan perawatan (*maintenance input*) dan masukan sinyal (*signal input*). *Maintenance input* adalah energi yang dimasukkan supaya sistem tersebut dapat beroperasi. *Signal input* adalah energi yang diproses untuk didapatkan keluaran.
6. **Keluaran Sistem**
Keluaran (*output*) adalah hasil dari energi yang diolah dan diklasifikasikan menjadi keluaran yang berguna dan sisa pembuangan.
7. **Pengolahan Sistem**
Suatu sistem dapat mempunyai suatu bagian pengolahan yang akan merubah masukan menjadi keluaran.
8. **Sasaran atau Tujuan Sistem**
Sasaran dari sistem sangat menentukan sekali masukan yang dibutuhkan sistem dan keluaran yang dihasilkan sistem.

2.2.1.4. Tujuan Sistem

Adapun tujuan sistem menurut Susanto (2013:117) yang bukunya berjudul Sistem Informasi Akuntansi adalah sebagai berikut:

Tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh suatu sistem. Agar supaya target tersebut bisa tercapai, maka target atau sasaran tersebut harus diketahui terlebih dahulu ciri-ciri atau kriterianya. Upaya mencapai suatu

sasaran tanpa mengetahui ciri-ciri atau kriteria dari sasaran tersebut kemungkinan besar sasaran tersebut tidak akan pernah tercapai. Ciri-ciri atau kriteria dapat juga digunakan sebagai tolak ukur dalam menilai suatu keberhasilan suatu sistem dan menjadi dasar di lakukannya suatu pengendalian. Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem merupakan kumpulan suatu komponen sistem yang saling berhubungan satu dengan yang lain untuk mencapai tujuan suatu kegiatan pokok perusahaan.

2.2.2. Informasi

2.2.2.1. Pengertian Informasi

Menurut Sutarman (2012:47) informasi adalah sekumpulan fakta (data) yang diorganisasikan dengan cara tertentu sehingga mereka mempunyai arti bagi si penerima.

Menurut Gordon B. Davis dalam bukunya Bambang Hartono (2013:15) *information is data has been processed into a form that is meaningful to the recipient and is of real or perceived value in current or prospective decision.* (Informasi adalah data yang telah diolah menjadi suatu bentuk yang berguna bagi penerimanya dan memiliki nilai bagi pengambil keputusan saat ini atau di masa yang akan datang).

Menurut Sutabri (2012:29) informasi adalah data yang telah diklasifikasikan atau diinterpretasi untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan.

Menurut McLeod dalam Yakub (2012:8) informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang berguna bagi pemakainya.

Baramuli dan Karamoy (2013:68) mendeskripsikan informasi sebagai data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya, sedangkan data merupakan sumber informasi yang menggambarkan suatu kejadian (kumpulan fakta). Informasi terdiri dari data yang telah ditransformasi dan dibuat lebih bernilai melalui suatu proses.

2.2.2.2. Karakteristik Informasi

Menurut Chenhall dan Morris (2012:65) menjelaskan bahwa terdapat beberapa karakteristik informasi yaitu *scope* (lingkup), *timeliness* (tepat waktu), *aggregation* (agregasi), dan *integration* (integrasi) yang dapat dideskripsikan sebagai berikut:

1. *Scope* (lingkup).
Didalam sistem informasi, *broad scope* (lingkup luas) mengacu kepada dimensi fokus, kuantifikasi, dan horison waktu.
2. *Timeliness* (tepat waktu).
Kemampuan para manajer untuk merespon secara tepat terhadap suatu peristiwa kemungkinan dipengaruhi oleh *timeliness*. Informasi yang *timeliness* meningkatkan fasilitas untuk melaporkan peristiwa paling akhir dan untuk memberikan umpan balik secara tepat terhadap keputusan yang telah dibuat.
3. *Aggregation* (agregasi).
Yaitu memberikan informasi dalam berbagai bentuk agregasi yang berkisar dari pemberian bahan dasar, data yang tidak diproses hingga berbagai agregasi berdasarkan periode waktu atau area tertentu, misalnya pusat pertanggungjawaban atau fungsional.
4. *Integration* (integrasi)
Aspek pengendalian suatu organisasi yang penting adalah koordinasi berbagai segmen dalam sub organisasi. Karakteristik yang membantu koordinasi mencakup spesifikasi target yang menunjukkan pengaruh interaksi segmen dan informasi mengenai pengaruh keputusan pada operasi seluruh sub-sub unit organisasi.

2.2.2.3. Kualitas Informasi

Menurut *Lippeveld, Sauborn, dan Bodart* di dalam bukunya Hartono (2013:17-18) terdapat delapan kriteria yang dapat digunakan untuk menentukan nilai dari suatu informasi adalah sebagai berikut:

1. Relevansi
Informasi disediakan atau disajikan untuk digunakan. Oleh Karena itu, informasi yang bernilai tinggi adalah yang relevan dengan kebutuhan, yaitu untuk apa informasi itu digunakan.
2. Kelengkapan dan Keluasan
Informasi akan bernilai semakin tinggi, jika tersaji secara lengkap dalam cakupan yang luas. Informasi yang sepotong-potong, apalagi tidak tersusun sistematis, tentu tidak akan banyak artinya. Demikian pula bila informasi itu hanya mencangkup area yang sempit dari suatu permasalahan.
3. Kebenaran
Kebenaran informasi ditentukan oleh validitas atau dapatnya dibuktikan. Informasi berasal dari data, dan data fakta. Informasi yang bernilai tinggi adalah informasi yang benar-benar berasal dari fakta, bukan opini atau ilusi.
4. Terukur
Informasi berasal dari data atau hasil pengukuran dan pencatatan terhadap fakta. Jadi, informasi yang bernilai tinggi adalah informasi yang jika dilacak kembali kepada datanya, data tersebut dapat diukur sesuai dengan faktanya.
5. Keakuratan
Informasi berasal dari data atau hasil pengukuran dan pencatatan terhadap fakta. Oleh karena itu kecermatandalam mengukur dan mencatat fakta akan menentukan keakuratan data dan nilai dari informasi yang dihasilkan.
6. Kejelasan
Informasi dapat disajikan dalam berbagai bentuk teks, tabel, grafik, diagram, dan lain-lain. Namun, apapun bentuk yang dipilih, yang penting adalah menjadikan pemakai mudah memahami maknanya. Oleh sebab itu, selain bentuk penyajiannya harus benar, juga harus diperhatikan kemampuan pemakai dalam memahaminya.
7. Keluwesan
Informasi yang baik adalah yang mudah diubah-ubah bentuk penyajiannya sesuai dengan kebutuhan dan situasi yang dihadapi.
8. Ketepatan Waktu
Informasi yang baik adalah informasi yang disajikan tepat pada saat dibutuhkan. Informasi yang terlambat datang menjadi informasi basi yang tidak ada lagi nilainya (misalnya untuk pengambilan keputusan).

2.2.2.4. Fungsi Informasi

Menurut Jogiyanto (2013:43) fungsi informasi adalah untuk menambah pengetahuan dan mengurangi ketidakpastian pemakai informasi. Fungsi informasi tidak mengarahkan pengambilan keputusan mengenai apa yang harus dilakukan, tetapi untuk mengurangi keanekaragaman dan ketidakpastian yang menyebabkan diambilnya suatu keputusan yang baik.

2.2.3. Sistem Informasi

2.2.3.1. Pengertian Sistem Informasi

Menurut Obrian dalam Yakub (2012:16), bahwa sistem informasi merupakan kombinasi teratur dari orang-orang, perangkat keras (*hardware*), perangkat lunak (*software*), jaringan komunikasi, dan sumber daya data yang mengumpulkan, mengubah, dan menyebarkan informasi dalam sebuah organisasi.

Menurut Sutarman (2012:13) sistem informasi adalah sistem yang dapat didefinisikan dengan mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, menyebarkan informasi untuk mencapai suatu tujuan.

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.

Menurut Loudon dalam bukunya yang berjudul sistem informasi akuntansi (2013:52), sistem akuntansi adalah komponen-komponen yang saling

berhubungan dan bekerjasama untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan, koordinasi, pengendalian, dan untuk memberikan gambaran aktivitas didalam perusahaan.

2.2.3.2. Komponen Sistem Informasi

Menurut Yakub (2012:20), bahwa sistem informasi merupakan sebuah susunan yang terdiri dari beberapa komponen atau elemen. Komponen sistem informasi disebut dengan istilah blok bangunan (*building block*). Komponen sistem informasi tersebut terdiri dari:

1. Blok Masukan (*Input Block*)
Input memiliki data yang masuk kedalam sistem informasi, juga metode-metode untuk menangkap data yang di masukkan.
2. Blok Model (*Model Block*)
Blok ini terdiri dari kombinasi prosedur logika dan model matematik yang akan memanipulasi data input dan data yang tersimpan di basis data.
3. Blok Keluaran (*Output Block*)
Produk dari sistem informasi adalah keluaran yang merupakan informasi yang berkualitas dan dokumentasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen serta semua pemakai sistem.
4. Blok Teknologi (*Technology Block*)
Blok teknologi digunakan untuk menerima input, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirimkan keluaran dari sistem secara keseluruhan. Terdiri dari tiga bagian utama, yaitu:
 - 1) Teknisi (*Brainwere*)
 - 2) Perangkat Lunak (*Software*)
 - 3) Perangkat Keras (*Hardware*)
5. Blok Basis Data (*Databese Block*)
Basis data merupakan kumpulan dari data yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya, tersimpan di perangkat keras komputer dan digunakan perangkat lunak (*software*) untuk memanipulasinya.

2.2.3.3. Tujuan Sistem Informasi

Menurut Jogiyanto (2013:32) tujuan dari sistem informasi adalah menghasilkan informasi (*information*) adalah data yang diolah menjadi bentuk yang berguna bagi para pemakainya. Tujuan sistem informasi terdiri dari:

1. Kegunaan (*usefulness*)
Sistem harus menghasilkan informasi yang tepat waktu dan relevan untuk mengambil keputusan manajemen dan personil operasi di dalam organisasi.
2. Ekonomi (*economic*)
Semua bagian komponen sistem termasuk laporan-laporan, pengendalian-pengendalian, mesin-mesin harus menyumbang suatu nilai manfaat setidaknya sebesar biaya yang dibutuhkan.
3. Keandalan (*reability*)
Keluaran sistem harus mempunyai tingkatan ketelitian yang tinggi dan sistem itu sendiri harus mampu beroperasi secara efektif bahkan pada waktu komponen manusia tidak hadir atau saat komponen mesin tidak beroperasi secara temporer.
4. Pelayanan langganan (*customer service*)
Sistem harus memberikan pelayanan dengan baik atau ramah kepada pelanggan.
5. Kesederhanaan (*simplicity*)
Sistem harus cukup sederhana, sehingga terstruktur dan operasinya dapat dengan mudah dimengerti dan prosedurnya mudah diikuti.
6. Fleksibilitas (*fleksibility*)
Sistem harus cukup fleksibel, untuk menangani perubahan-perubahan yang terjadi, kepentingannya cukup beralasan dalam kondisi dimana sistem beroperasi atau dalam kebutuhan yang diwajibkan oleh organisasi.

2.2.4. Akuntansi

2.2.4.1. Pengertian Akuntansi

Menurut Daud dan Windana (2014:61) Akuntansi pada hakikatnya merupakan suatu proses yang dapat menghasilkan informasi yang digunakan manajer untuk menjalankan operasi perusahaan. Melalui akuntansi pulalah informasi perusahaan dapat dikomunikasikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Menurut Sumarsan (2013:1) akuntansi adalah suatu seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mencatat transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi yaitu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

2.2.4.2. Tujuan Akuntansi

Menurut Umami (2013:67) akuntansi berfungsi untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dalam membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, membuat laporan penjualan, dan juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam persediaan.

2.2.5. Sistem Informasi Akuntansi

2.2.5.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Susanto Azhar (2013:72) sistem informasi akuntansi adalah kumpulan dari sub sistem atau bagian atau komponen apapun baik *physic* atau *non physic* yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan.

Menurut Loudon (2013:52) sistem informasi akuntansi adalah komponen-komponen yang saling berhubungan dan bekerjasama untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan

koordinasi, pengendalian, dan untuk memberikan gambaran aktivitas didalam perusahaan.

Menurut *Bodnard dan Hopwood (2013:12)* sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber daya seperti manusia dan peralatan yang diatur untuk mengubah data menjadi informasi.

Menurut *Daud dan Windana (2014:126)* Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sebuah sistem informasi yang menangani segala sesuatu yang berkenaan dengan akuntansi. Akuntansi sendiri sebenarnya adalah sebuah sistem informasi.

2.2.5.2. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Berdasarkan pengertian sistem informasi, sistem informasi akuntansi memiliki tujuan untuk menghasilkan informasi yang diperlukan oleh para pembuat keputusan, baik pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan. Terdapat tiga tujuan utama sistem informasi akuntansi menurut *Baramuli dan Karamoy (2013:98)* adalah sebagai berikut:

1. Untuk memperbaiki informasi yang diberikan oleh sistem dalam kualitas, ketepatan waktu atau struktur dari informasi tersebut.
2. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan internal, yang berarti memperbaiki daya andal informasi akuntansi dan menyediakan catatan yang lengkap sebagai pertanggungjawaban dalam melindungi harta perusahaan.
3. Untuk menurunkan biaya dalam menyelenggarakan catatan akuntansi.

2.2.5.3. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Sistem Informasi Akuntansi dibangun dengan tujuan utama untuk mengolah data akuntansi yang berasal dari berbagai sumber menjadi informasi akuntansi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai untuk mengurangi resiko saat mengambil keputusan. Ada tiga fungsi sistem informasi akuntansi yaitu sebagai berikut:

Menurut Susanto Azhar (2013:8) fungsi sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Mendukung aktivitas perusahaan sehari-hari.
2. Mendukung proses pengambilan keputusan.
3. Membantu pengelola perusahaan dalam memenuhi tanggungjawab kepada pihak eksternal.

2.2.5.4. Manfaat dan Kegunaan Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney & Steinbart (2015:11-12) manfaat dan kegunaan sistem informasi adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya produk dan jasa. Contohnya Sistem informasi dapat memonitor mesin sehingga operator akan diberitahukan sesegera mungkin ketika kinerja berada diluar kualitas yang diterima.
2. Meningkatkan efisiensi. Contohnya informasi yang tepat waktu membuat pendekatan manufaktur *just-in-time* menjadi memungkinkan, Karena pendekatan ini membutuhkan informasi yang konstan, akurat, dan terbaru mengenai persediaan bahan baku dan lokasi mereka.
3. Berbagi pengetahuan. Berbagi pengetahuan dan keahlian dapat meningkatkan operasi dan memberikan keunggulan kompetitif.
4. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas rantai pasokannya. Contohnya memungkinkan pelanggan untuk secara langsung mengakses persediaan dan sistem *entry* pesanan penjualan yang dapat mengurangi penjualan dan biaya pemasaran, sehingga meningkatkan tingkat retensi pelanggan.

5. Meningkatkan struktur pengendalian internal. SIA dengan struktur pengendalian internal yang tepat dapat membantu melindungi sistem dari kecurangan, kesalahan, kegagalan sistem, dan bencana.
6. Meningkatkan pengambilan keputusan. Peningkatan dalam pengambilan keputusan adalah hal yang sangat penting.

2.2.5.5. Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiadi (2012:13) terdapat beberapa unsur dari sistem informasi akuntansi yaitu sebagai berikut:

1. Prosedur merupakan tahapan yang dilakukan secara berurutan.
2. Dokumen untuk merekam data transaksi
3. Catatan akuntansi untuk mencatat transaksi kedalam jurnal dan memposting data dari jurnal kedalam buku besar.
4. Laporan yang dihasilkan untuk memberikan informasi yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan oleh manajemen.
5. Catatan akuntansi untuk mencatat transaksi kedalam jurnal dan memposting data dari jurnal kedalam buku besar.

2.2.5.6. Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Untuk mencapai tujuan sistem informasi akuntansi yaitu memberikan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan maka diperlukan unsur-unsur sistem informasi akuntansi yang terdiri dari beberapa unsur pokok seperti yang dikemukakan oleh *Romney* dan *Steinbart* (2012:30) adalah sebagai berikut:

1. *People*. Orang-orang yang mengoperasikan sistem dan melakukan berbagai fungsi.
2. *Procedures and intructions*, baik prosedur manual maupun terkomputerisasi, yang melibatkan dan mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas organisasi.
3. *Data*. Data tentang proses-proses bisnis organisasi.
4. *Software* yang dipakai untuk memproses data organisasi.
5. Infrastruktur teknologi informasi, termasuk komputer, peralatan pendukung, dan peralatan komunikasi jaringan.
6. *Internal controls and security measures*

2.2.6. Penjualan

2.2.6.1. Pengertian Penjualan

Menurut Tjiptono (2014:54) Penjualan adalah sebagai program yang berdiri atas berbagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen.

Menurut Reeve, Warren, dan Duchac (2012:256) penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit.

Menurut Aditya dan Syafitri (2014:11) penjualan merupakan suatu sumber pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan atau laba yang diperoleh perusahaan.

2.2.6.2. Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Azhar Susanto (2014:304) membagi lima jenis penjualan sebagai berikut:

1. *Trade selling* (jual perdagangan), dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk-produk mereka.
2. *Missionary selling* (penjual misioner), adalah usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memborong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical selling* (Teknik penjualan), usaha untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa yang dijual.
4. *New business selling* (penjualan bisnis baru), usaha untuk baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering digunakan oleh perusahaan asuransi.
5. *Responsive selling* (penjual responsif), setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

2.2.6.3. Penjualan Tunai

2.2.6.3.1. Pengertian Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013:455) mengatakan bahwa penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

Menurut Samryn (2014:249) penjualan tunai merupakan penjualan yang direalisasikan dengan penerimaan kas pada saat penjualan.

Menurut Sujarweni (2015:79) penjualan tunai adalah sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat.

Menurut Mulyadi (2012:455) penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang di serahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang di terima oleh perusahaan, barang kemudian di serahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

2.2.6.4. Penjualan Kredit

2.2.6.4.1. Pengertian Penjualan Kredit

Kebutuhan manusia yang beraneka ragam selalu meningkat, sedangkan kemampuan untuk mencapai sesuai yang diinginkannya itu terbatas. Hal ini menyebabkan memerlukan bantuan untuk memenuhi hasrat dari cita-citanya.

Dalam hal ini ia berusaha untuk meningkatkan usahanya atau untuk meningkatkan bantuan dalam bentuk pemodalannya. Dalam kehidupan sehari-hari kata kredit bukanlah merupakan perkataan yang asing bagi masyarakat kita. Perkataan kredit tidak saja dikenal oleh masyarakat di kota-kota besar tapi sampai didesa-desapun kata kredit tersebut sudah sangat populer.

Menurut Mulyadi (2013:201) menyatakan bahwa penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Menurut Samryn (2014:250) penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

2.2.6.5. Prosedur Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013:476) prosedur penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Bagian *Order* Penjualan
Bagian *order* penjualan menerima *order* dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.
2. Bagian Kas
Bagian kas menerima faktur penjualan tunai untuk mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Bagian kasa mengoperasikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas.
3. Bagian Gudang
Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah di *order*. Mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang di *order* oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengirim barang.

4. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang, hal tersebut untuk mencocokkan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di *order* oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar kedua.

5. Bagian Jurnal

Bagian jurnal menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

2.2.6.6. Dokumen-Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013:463) dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. 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 yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam penjualan. Tembusan faktur ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada fungsi pengiriman sebagai perintah penyerahan barang kepada pembeli yang telah melaksanakan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

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

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

2.2.7. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

2.2.7.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Menurut Daud dan Windana (2014:31) 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.

Menurut Susanto Azhar (2013:5) sistem informasi penjualan adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan kesemuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

2.2.7.2. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

2.2.7.2.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:79) sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli.

Menurut Susanto (2016:16) Sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah kerangka kerja dalam sumber daya manusia, alat, metode dan semuanya itu dikoordinasikan untuk mengolah data penjualan menjadi informasi penjualan yang berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkannya

2.2.7.2.2. Fungsi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi dalam Mone (2016:54) terdapat beberapa fungsi dari sistem informasi akuntansi penjualan tunai, yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan, dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab 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 bertanggungjawab sebagai penerima kas dari pembeli.
3. Fungsi gudang, dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, fungsi ini bertanggungjawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.
4. Fungsi pengiriman, fungsi ini bertanggungjawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya oleh pembeli.
5. Fungsi Pencatatan, fungsi ini meliputi kegiatan untuk menyiapkan dokumen transaksi, mencatat ke dalam jurnal dan buku besar, membuat rekonsiliasi dan menyusun laporan.
6. Fungsi akuntansi, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan membuat laporan penjualan.

2.2.7.2.3. Unsur-Unsur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:23) adapun unsur-unsur sistem informasi akuntansi penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. *Input*, dalam SIA penjualan data masukan adalah transaksi penjualan dan retur penjualan merupakan data masukan dan menggunakan formulir, faktur penjualan (sesuai dengan format yang benar) sebagai medianya.
2. Model yaitu mengolah data masukan, dalam SIA Penjualan yaitu mengklasifikasi serta meringkas data-data masukan untuk memperoleh informasi yang penting secara global seperti, transaksi penjualan selama beberapa bulan.
3. *Output*, pada SIA penjualan keluarannya dapat berupa laporan-laporan seperti laporan keuangan, laporan harga pokok penjualan. Sedangkan media yang dipakai untuk menyajikan berbagai laporan dapat berupa *monitor*, *printer*, *speaker*, dan sebagainya.
4. Teknologi, yaitu menangkap masukan, menjalankan model, mengakses data, dan menyampaikan keluaran serta mengendalikan sistem. Dalam SIA penjualan teknologi ini dapat berupa *cash register*.

5. Basis data, merupakan tempat untuk penyimpanan data yang digunakan untuk pemakai informasi adapun media yang dipakai untuk penyimpanan data adalah seperti kartu buku besar, *floppy disk*, *compact disk*, dan lain-lainnya yang sekiranya data-data tersebut dapat dipastikan aman.
6. Pengendalian, semua sistem informasi harus dilindungi dari bencana dan ancaman. Beberapa cara yang perlu dirancang untuk menjaga keselamatan sistem informasi adalah:
 - 1) Penggunaan sistem pengelolaan catatan.
 - 2) Penerapan pengendalian akuntansi.
 - 3) Pengembangan rancangan induk sistem informasi.
 - 4) Pembuatan rancangan darurat dalam hal sistem informasi gagal menjalani fungsinya.
 - 5) Penerapan prosedur seleksi karyawan.
 - 6) Pembuatan dokumentasi secara lengkap yang digunakan oleh perusahaan.
 - 7) Perlindungan dari bencana api dan putusnya aliran listrik.
 - 8) Pembuatan tempat penyimpanan data diluar perusahaan sebagai cadangan (*back up*).

2.2.7.3. Bagan Alur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Pada gambar 2.2 terdapat bagan alur sistem informasi akuntansi penjualan tunai menurut Mulyadi (2016:231) yang telah diselesaikan dengan konteks penelitian.

2.2.7.3.1. Penjelasan Bagan Alur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari *supplier* dan langsung dikirim ke *customer* secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai. Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga bayar di bayar ke kasir.

1. Penjualan Tunai. Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai adalah sebagai berikut:

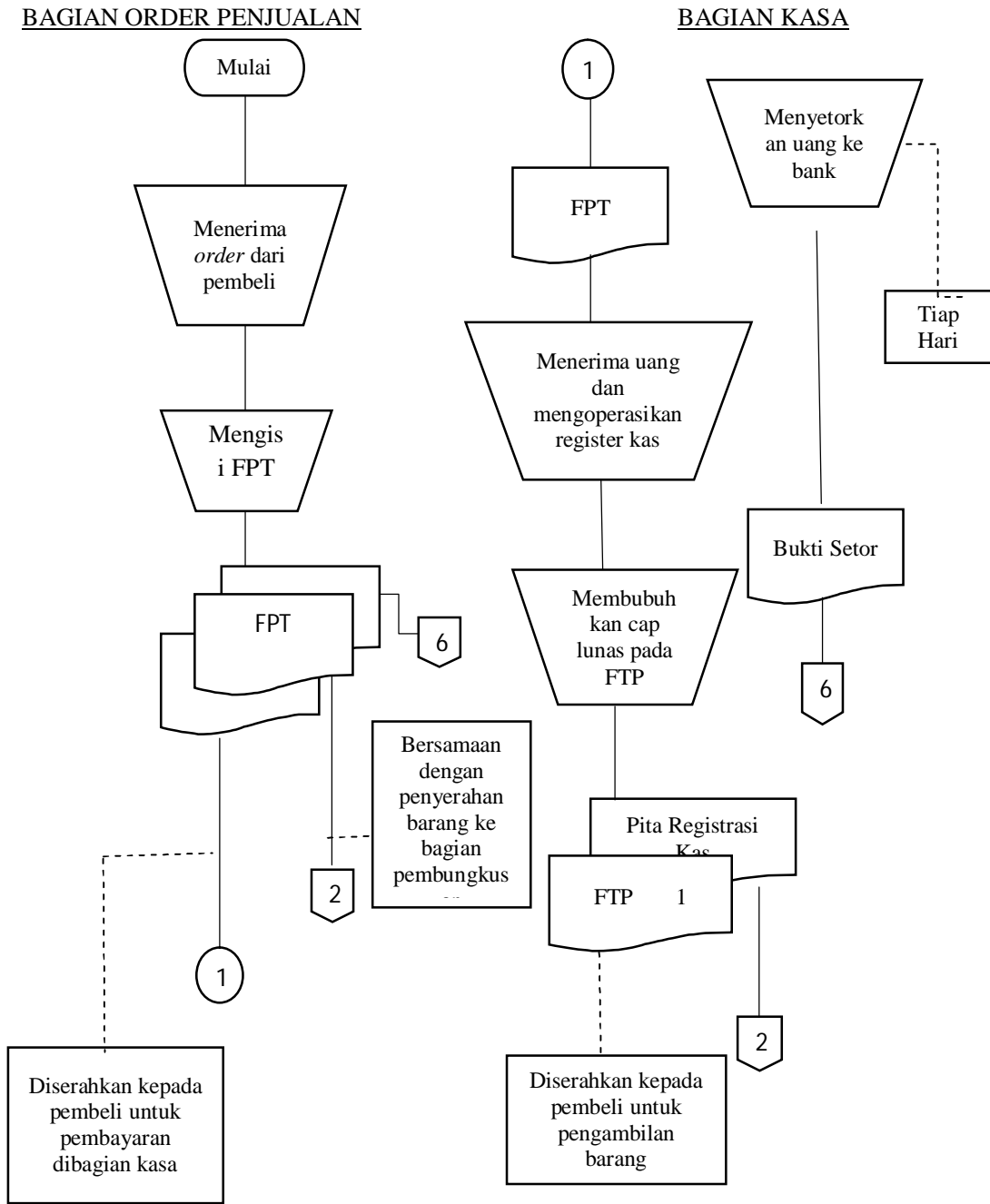
Faktur Penjualan Tunai (FPT)

Faktur ini diisi oleh bagian order penjualan dalam rangkap 3, yaitu:

- 1) Lembar 1 akan diberikan kepada pembeli sebagai pengantar untuk kepentingan pembayaran barang kepada kassa,
- 2) Lembar 2 akan diserahkan kepada bagian pembungkus beserta barangnya sebagai perintah penyerahan barang ke pembeli yang telah membayar di kassa dan sekaligus sebagai slip pembungkus yang akan ditempel di pembungkus barang sebagai identitas barang, dan
- 3) Lembar 3 yang akan diserahkan ke bagian *order* penjualan yang akan dijadikan sebagai arsip sementara berdasarkan nomor urutnya sebagai pengendali apabila terjadi kegagalan transaksi penjualan.

Pita Register kas Dokumen yang dihasilkan oleh mesin register kas yang dioperasikan oleh bagian kassa setelah terjadi transaksi penerimaan uang dari pembeli sebagai pembayaran atas barang dan juga sebagai dokumen

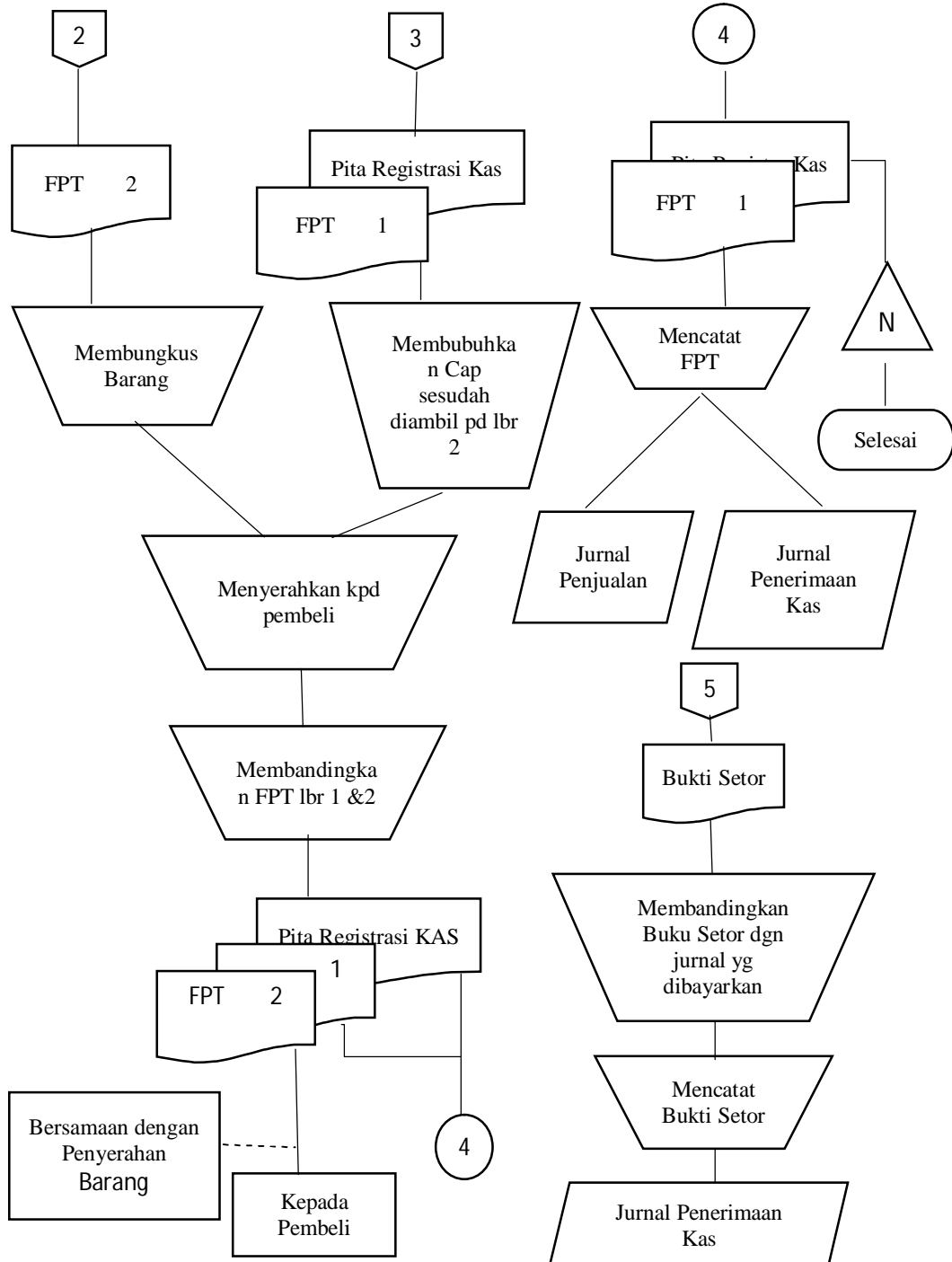
pendukung untuk meyakinkan bahwa faktur tersebut benar-benar telah dibayar dan dicatat dalam register kas.



Sumber : Mulyadi (2016:231)
 Gambar 2.1 Bagan Alur Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai
 FPT = Faktur Penjualan Tunai

BAGIAN PENYERAHAN BARANG

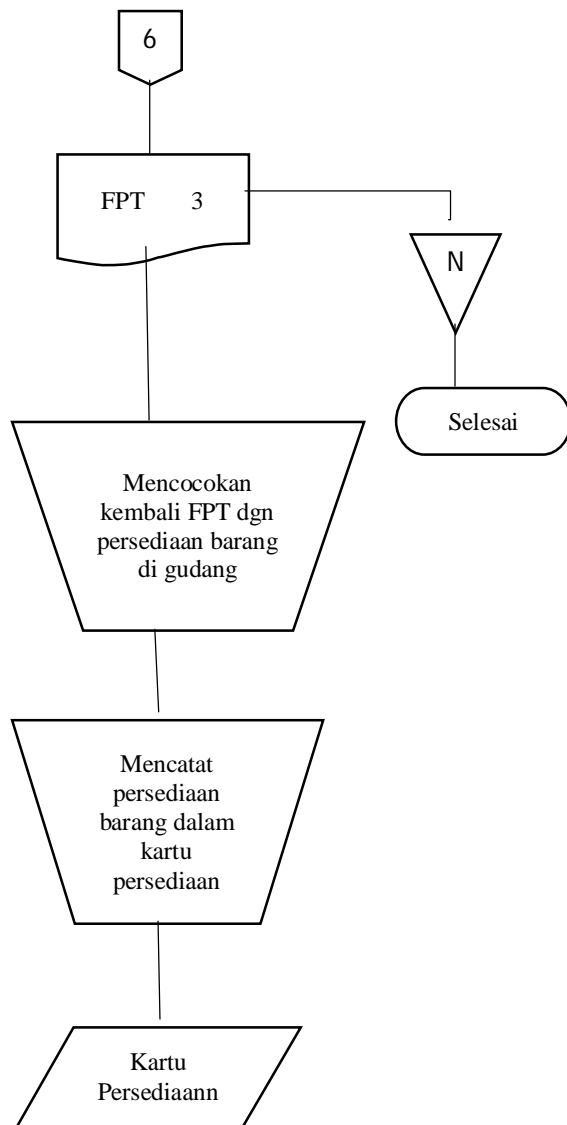
BAGIAN AKUNTANSI



Sumber : Mulyadi (2016:232)

Gambar 2.2 Bagan Alir Dokumen Sistem Penjualan Tunai (Lanjutan)

FPT = Faktur Penjualan Tunai

BAGIAN GUDANG

Sumber : Mulyadi (2016:234)

Gambar 2.3 Bagan Alur Dokumen Sistem Penjualan Tunai (Lanjutan)

FPT= Faktur Penjualan Tunai

2.2.8. Distribusi

Distribusi merupakan serangkaian partisipasi organisasional yang melakukan semua fungsi dibutuhkan untuk menyampaikan produk/jasa dari penjual ke pembeli akhir (Tjiptono, dkk 2013:588). Sedangkan menurut Kotler (2014:3) mendefinisikan distribusi sebagai himpunan perusahaan dan perorangan yang mengambil alih hak, atau membantu dalam pengalihan hak atas barang atau jasa tertentu selama barang atau jasa tersebut berpindah dari produsen ke konsumen. Swastha (2014) faktor-faktor yang mempengaruhi saluran distribusi:

1. Pertimbangan pasar saluran distribusi sangat dipengaruhi oleh pola pembelian konsumen, maka keadaan pasar sasaran merupakan faktor penentu dalam pemilihan saluran distribusi. Beberapa faktor pasar yang harus diperhatikan:
 - a. Konsumen atau pasar industri
 - b. Jumlah pembeli potensial
 - c. Konsentrasi pasar secara geografis
 - d. Jumlah pesanan
 - e. Kebiasaan dalam pembelian
2. Pertimbangan barang beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dari segi produk antara lain:
 - a. Nilai Unit
 - b. Besar dan berat barang
 - c. Mudah rusaknya barang
 - d. Sifat teknis
 - e. Barang standard dan pesanan

f. Luasnya *product line*

3. Pertimbangan perusahaan beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dari segi perusahaan antara lain:
 - a. Sumber pembelanjaan
 - b. Pengalaman dan kemampuan manajemen
 - c. Pengawasan saluran
 - d. Pelayanan yang diberikan oleh penjual
4. Pertimbangan perantara beberapa faktor yang harus dipertimbangkan antara lain:
 - a. Pelayanan yang diberikan oleh perantara
 - b. Kegunaan perantara
 - c. Sikap perantara terhadap kebijaksanaan produsen
 - d. Volume penjualan
 - e. Biaya

2.2.9. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis *Web*

Sistem Informasi berbasis *web* adalah serangkaian dari satu atau lebih komponen yang saling berelasi dan berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Komponen tersebut terdiri dari pelaku, serangkaian prosedur, dan teknologi informasi dimana sistem informasi berbasis *web* bermanfaat secara maksimal kegunaan dari komputer dan juga jaringan komputer *web* dalam pencapaian tingkat efektivitas dan efisiensi (Bodnar G, H & Hoopwood,2013:107). Sedangkan sistem informasi penjualan tunai adalah pengolahan data penjualan

dengan memanfaatkan jaringan sebagai penghubung antar komputer yang nantinya akan digunakan untuk memproses data transaksi sebagai laporan penjualan yang digunakan oleh pihak manajemen untuk membuat laporan keuangan dan pengelolaan operasional perusahaan. Adapun keunggulan aplikasi berbasis *web* yaitu:

- a. Dapat dijalankan dari sistem operasi *windows, linux, BSD, Mac*.
- b. Dapat dijalankan dari jarak jauh dengan media internet.

Pemrosesan transaksi penjualan dilakukan secara *realtime*. Menurut James A Hall (2012:257) sistem *realtime* adalah pemrosesan transaksi secara individual saat peristiwa ekonomi muncul. Tidak ada jeda waktu antara munculnya transaksi dan pencatatannya. Dapat dicontohkan dalam proses jual beli di PT. Indomarco Prismatamadimana transaksi penjualan tunai dilakukan secara langsung ketika proses order atau pemesanan telah selesai dilayani. Begitu juga dengan sistem penjualan tunai berbasis *Web* yang akan memproses transaksi penjualan secara langsung satu persatu tanpa menunggu terjadinya proses transaksi lainnya. Dari urutan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berbasis *Web* adalah suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang menggunakan web sebagai media pengelolaan dan penyimpanan database terkait data-data penjualan produk perusahaan, sehingga informasi mengenai transaksi penjualan maupun data penjualan dapat diakses dengan mudah dan tersimpan dengan aman.

Sistem penjualan berbasis *Web* digunakan untuk memperlancar proses transaksi penjualan dan diharapkan mampu mempermudah dalam menjalankan

transaksi penjualan. Desain dalam perancangan sistem penjualan tunai berbasis Web dibagi menjadi tiga, yaitu desain input, desain output dan desain database.

a. Desain input

Desain input merupakan desain media sebagai tempat untuk memasukkan data-data ke dalam database. Desain input ini meliputi beberapa form sebagai berikut:

1) Form Login Admin

Form login admin digunakan oleh operator untuk bisa mengakses dan mengoperasikan sistem.

2) Form Input data Admin

Form ini digunakan untuk memasukkan dan mengelola data admin pemakai sistem.

3) Form Input produk

Form input produk merupakan form yang digunakan untuk memasukkan detail produk, deskripsi barang, harga, gambar, dan lain-lain.

4) Form input kategori produk

Form ini digunakan untuk memasukkan data kategori produk.

5) Form input pembayaran

Form input pembayaran digunakan untuk memasukkan data transaksi pembayaran produk.

6) Form pendaftaran pelanggan

Form pendaftaran pelanggan ini digunakan untuk konsumen yang ingin melakukan transaksi pembelian produk dengan cara registrasi dalam *web* yang meliputi nama, jenis kelamin, email, *password* dan lain-lain.

b. Desain Output

Desain output berupa tampilan laporan. Laporan ini dihasilkan dari informasi-informasi yang dilah dari form, dan disajikan pada saat itu juga atau proses secara *real time*. Desain output ini meliputi beberapa laporan berikut:

1) Laporan Detail transaksi

Laporan detail transaksi merupakan laporan yang berisi tentang detail transaksi yang sudah diproses maupun belum.

2) Laporan Data produk

Laporan data produk merupakan laporan yang berisi informasi produk yang ditampilkan dalam sistem *web*.

3) Laporan data pelanggan

Laporan data pelanggan merupakan laporan tentang data-data *customer* yang mendapat diskon khusus.

4) Laporan penjualan

Laporan penjualan merupakan laporan yang berisi total penjualan baik itu secara omset maupun *quantity*.

c. Desain Data base

Desain database merupakan proses merancang database sebagai tempat data input dimasukkan dan diolah sehingga menjadi informasi yang diperlukan.

Desain database akan terdiri dari beberapa tabel yang akan digunakan sebagai sumber penyimpanan data.

1) Tabel admin

Tabel admin berfungsi untuk menyimpan data admin/karyawan sebagai *operator system* yang memiliki akun dengan *username* dan *password* masing-masing.

2) Tabel member/pelanggan

Tabel member berisi data pelanggan yang telah registrasi pada *web* perusahaan. Tabel ini memberikan informasi mengenai data konsumen seperti nama, alamat, *contact person*, email, dan lain-lain.

3) Tabel produk

Tabel produk adalah tabel yang digunakan untuk menyimpan berbagai hal yang berhubungan dengan data produk. Tabel ini berisi kode produk, nama produk, jenis produk, harga satuan.

4) Tabel Kategori produk

Tabel kategori merupakan tabel yang digunakan sebagai penyimpan data kategori barang yang berisi tipe barang dan nama tipe barang.

5) Tabel transaksi

Berfungsi menyimpan data transaksi barang yang terjual. Tabel ini berisi informasi tentang id, tanggal, id barang, Customer, total, diskon, ppn, bayar, kembali, dan status.

6) Tabel Detail transaksi

Berfungsi menyimpan data detail transaksi yang terjadi. Informasi dalam tabel ini meliputi transaksi, produk, jumlah, harga dan sub total.

7) Penggunaan *Adobe Dreamweaver*, XAMPP dan MySQL dalam perancangan sistem penjualan tunai berbasis *Web Adobe Dreamwaver* adalah sebuah HTML editor professional untuk mendesain serta mengelola situs atau ahalam *Web*. Sebelumnya, pemrograman ini dikenal dengan nama *Macromedia Dreamweaver*. *Dreamweaver* ini memiliki kemampuan tidak hanya mendesain *web* saja, namun juga untuk mengubah kode serta pembuatan aplikasi *web* dengan menggunakan bahasa pemrograman web. *Dreamweaver* saat ini merupakan pemrograman yang paling sering digunakan oleh *web desainer* maupun *web programmer* dalam membangun suatu situs. Ciri-ciri *Dreamweaver* adalah sebagai berikut:

- a. *User Friendly: Adobe Dreamweaver* menjadi pilihan utama oleh web desainer professional maupun pemula yang baru mengerti mengenai internet.
- b. Kode HTML dikemas secara sederhana serta dihadapkam oada pilihan-pilihan HTML yang terbaru (HTML) dinamik dan gaya sunting melalui *caseading style sheet (CSS)*.

Adobe Dreamweaver mempunyai keunggulan disbanding program sejenisnya yaitu:

- a. Mempunyai ruang kerja yang dapat meningkatkan efektivitas dan produktivitas dalam deain maupun situs web.

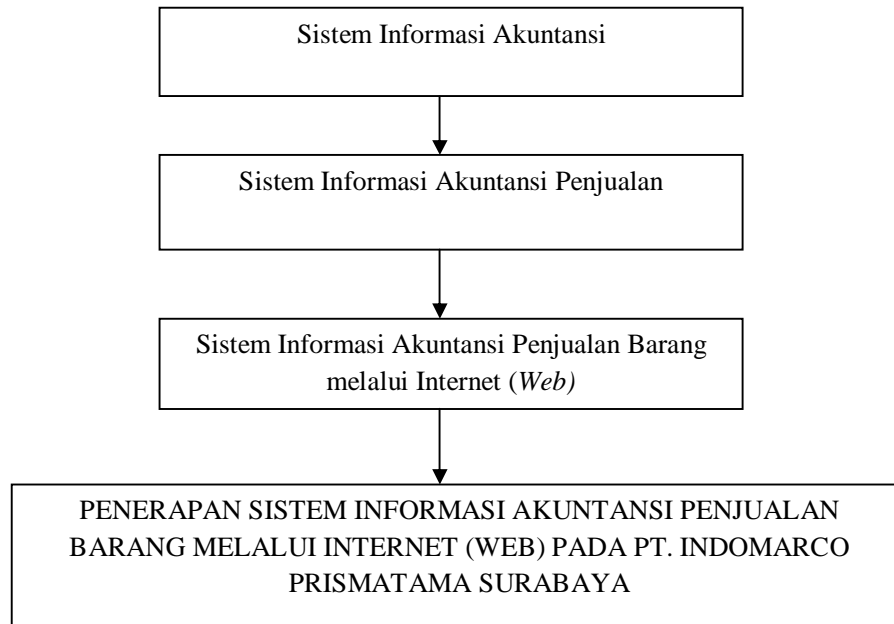
- b. Fasilitas penyuntingan dengan visual dalam *Dreamweaver* memungkinkan *desainer* untuk menambah desain dan fungsional halaman-halaman *web*.
- c. Terdapat kemampuan tidak hanya membuat, mendesain web dan mengelola web saja namun juga dapat digunakan sebagai penyunting kode serta pembuatan aplikasi *web* antara lain JPS, PHP, ASP dan *Coldfusion*.
- d. Lebih mudah dan cepat dalam mendesain web karena tidak perlu menuliskan tag-tag HTML.

Dreamweaver menyediakan pengguna untuk memilih berbagai macam bentuk template guna membangun web yang baik. Dalam program ini juga terdapat tools yang memudahkan pembangunan web bagi pengguna baru. *Behaviors panel* juga akan memudahkan penciptaan javascript yang menarik tanpa pengetahuan pengkodean HTML. XAMPP adalah perangkat lunak gratis yang mendukung banyak sistem operasi dan merupakan kompilasi dari beberapa program. Fungsi XAMPP adalah sebagai *server* yang berdiri sendiri (*localhost*) yang terdiri dari program *Apache* HTTP server, MySQL database dan penterjemah bahasa yang ditulis dengan bahasa pemrograman PHP dan Perl. Nama XAMPP merupakan singkatan dari X (empat sistem operasi apapun), *Apache*, MySQL, PHP dan Perl. Program ini tersedia dalam GNU *General Public* Lisensi dan bebas, merupakan web server yang mudah digunakan yang dapat melayani tampilan halaman web yang dinamis. Dalam pembuatan database, peneliti memilih MySQL sebagai pendamping *Dreamweaver*. Hal ini dikarenakan keamanan yang terjamin dimana semua *password* yang digunakan akan diacak, dan hal tersebut akan menyulitkan hacker untuk melakukan pencurian *password*

maupun sabotase dengan sengaja yang merugikan pengguna *web*. MySQL adalah sebuah perangkat lunak dan manajemen basis data SQL atau DBMS yang *Multithread, multi-user*, dengan sekitar 6 juta instalasi di seluruh dunia (Betha Sidik,2015:10).

2.3. Kerangka Konseptual

Adapun kerangka konseptual penelitian ini seperti yang ditunjukkan pada gambar 2.8



Sumber: Penulis 2019

Gambar 2.4 Kerangka Konseptual

2.4. *Research Question Dan Model Analisis*

2.4.1. *Research Question*

2.4.1.1. *Main Research Question*

Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (Web) PT. Indomarco Prismatama Surabaya?

2.4.1.2. *Mini Research Question*

1. Siapa sajakah yang terlibat dalam tim manajemen dan bagaimanakah bentuk hubungan diantara mereka.
2. Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan melalui internet dengan berbasis Web.
3. Hambatan apa saja yang ada dalam sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet.

2.4.2 *Model Analisis*

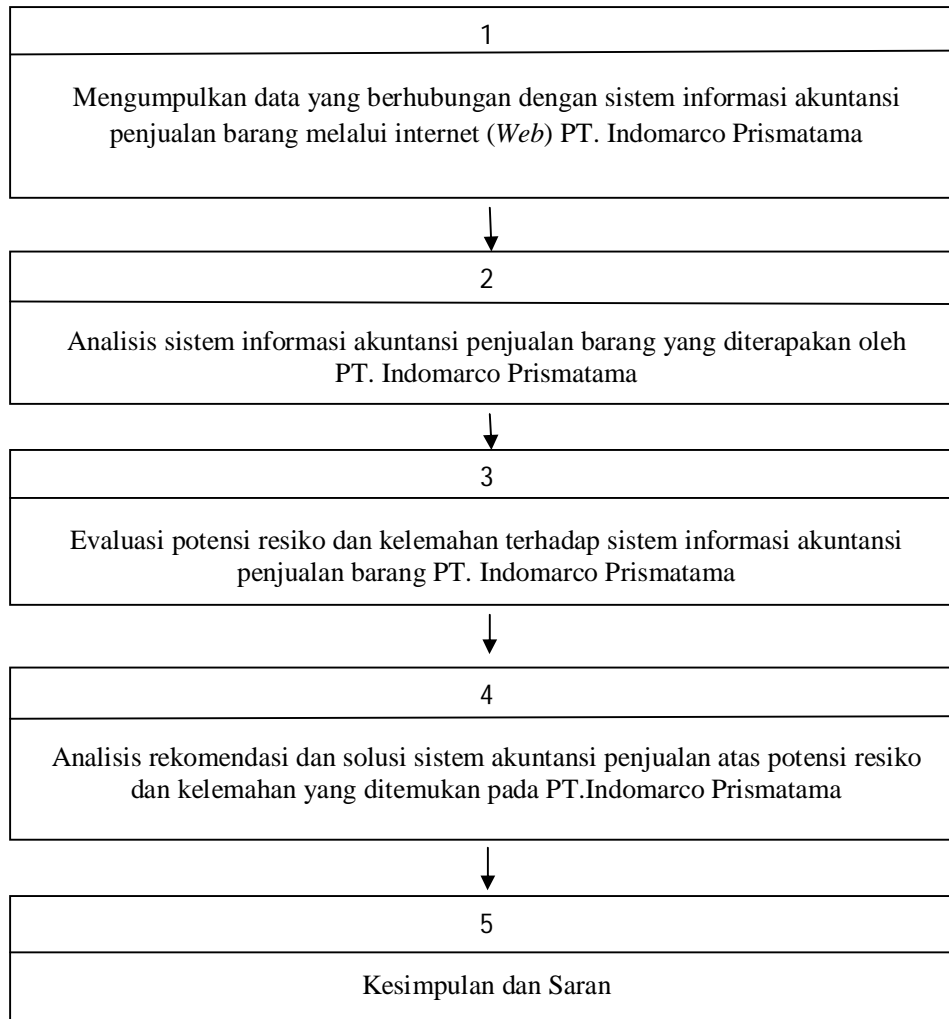
Model analisis yang digunakan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (*Web*) PT. Indomarco Prismatama Surabaya.

2.4.2.1 *Bagan Model Analisis*

Adapun bagan model analisis sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (*Web*) PT. Indomarco Prismatama Surabaya terdapat pada gambar

2.5

Bagan model analisis sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (*Web*) PT. Indomarco Prismatama Surabaya



Sumber: Olahan Peneliti 2019

Gambar 2.5 Model Analisis

2.4.2.2 Proposisi Penelitian Yang Digunakan

Menurut Yin (2013:29) proposisi adalah sesuatu yang mengarahkan peneliti pada hal yang harus diselidiki dalam ruang lingkup studinya.

Adapun proposisi penelitian ini adalah:

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (*Web*) pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya.

2.4.2.3 Penegasan Logis Antara Data Dan Proposisi

Menurut Yin (2013:29) proposisi adalah sesuatu yang mengarahkan peneliti pada hal yang harus diselidiki dalam ruang lingkup studinya.

Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (*Web*) pada PT. Indomarco Prismatama Surabaya, maka data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah:

Tabel 2.2 Penegasan Logis Dan Proposisi

Proposisi	Data
Analisis penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (<i>Web</i>) PT. Indomarco Prismatama Surabaya	Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah: <ol style="list-style-type: none"> a. Profil perusahaan b. Struktur organisasi PT. Indomarco Prismatama Surabaya c. Dokumen penjualan melalui Internet (<i>Web</i>) d. Bagan Alir Penjualan

Sumber: Olahan Peneliti 2019

2.5 Desain Studi Untuk Penelitian Kualitatif

Adapun desain studi penelitian ini seperti yang tampak pada tabel 2.3

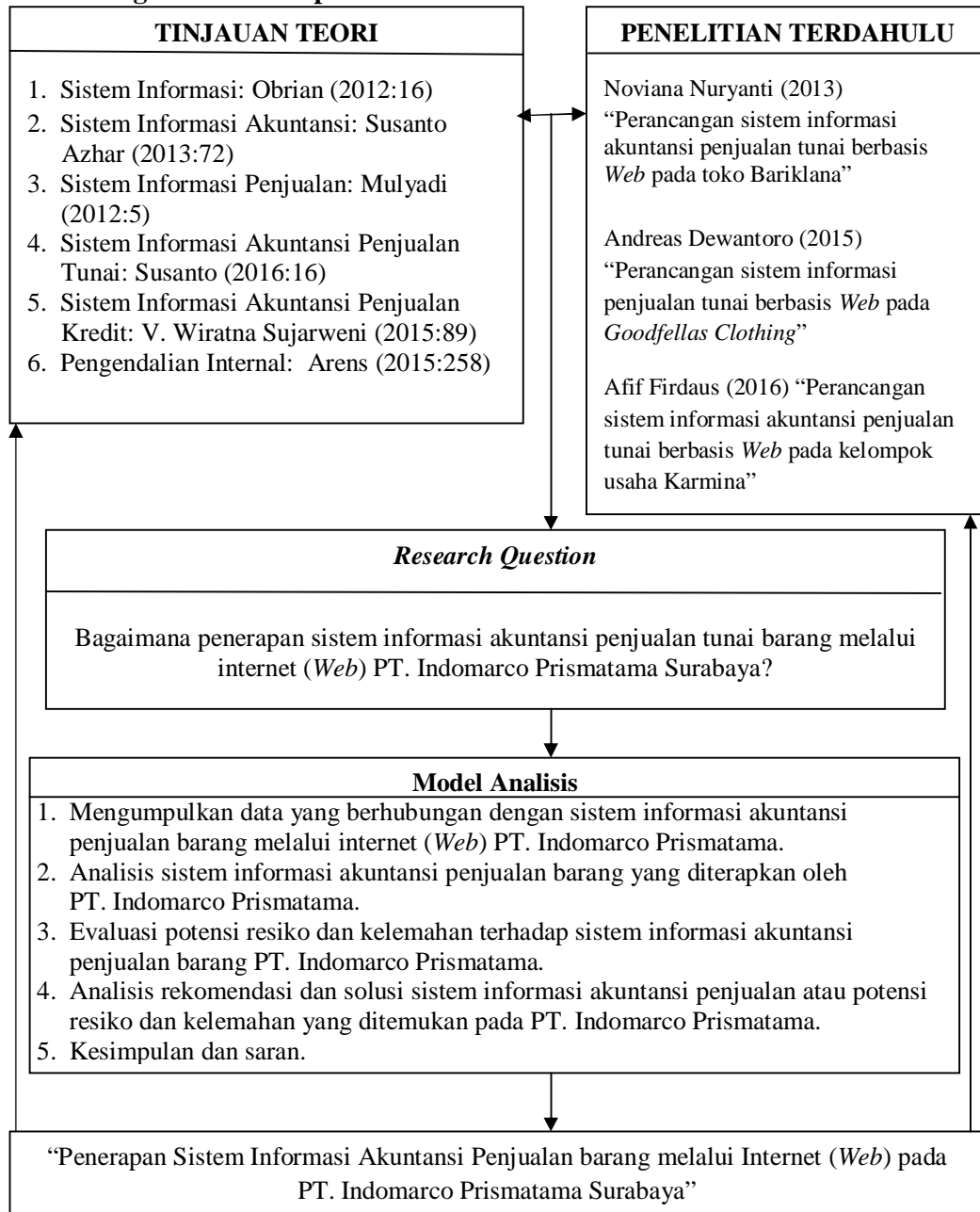
Tabel 2.3 Studi kasus: PT. Indomarco Prismatama Surabaya

<i>Research Question</i>	Sumber, metode pengumpulan dan analisis data	Aspek-aspek praktis (dilaksanakan di lapangan)	Justifikasi
<p><i>Main Research Question:</i> Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet(Web) PT.Indomarco Prismatama Surabaya?</p> <p><i>Mini Research Question:</i> 1. Siapa sajakah yang terlibat dalam tim manajemen dan bagaimanakah bentuk hubungan diantara mereka. 2 .Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan melalui internet dengan berbasis Web. 3 Hambatan apa saja yang ada dalam sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet.</p>	<p><u>Dari perusahaan:</u> <i>Interview:</i> a. Pemimpin b. Satu karyawan selaku bagian administrasi c. Konsultan keuangan perusahaan</p> <p><u>Observasi aktivitas sehari-hari dari luar perusahaan:</u> <i>Interview:</i> a. Seorang konsultan keuangan yang berpengalaman dalam bidang tersebut. b. Dua pengusaha</p> <p>Analisa dokumen: Sumber-sumber tertulis tentang aktivitas perusahaan.</p>	<p>Mendapat akses melalui kenalan, kolega dan keluarga</p> <p><i>Interview</i> kurang lebih satu minggu total. Dilakukan secara tatap muka dan menggunakan telekomunikasi modern, diawali dengan percakapan tidak teratur. <i>Interview</i> dilakukan dengan beberapa karyawan perusahaan yang berhubungan dengan penjualan tunai.</p> <p>Observasi dilakukan mulai tanggal 1 Desember 2018 sampai 31 Januari 2019</p>	<p>Pimpinan dan <i>accounting/administrasi</i> merupakan pemain utama dalam perusahaan tersebut.</p> <p>Konsultan keuangan bertugas sebagai informan tentang cara berfikir pimpinan dapat melengkapi jawaban pimpinan.</p> <p>Metode wawancara bertujuan untuk membuat peneliti lebih <i>sensitive</i> terhadap isu-isu penting terhadap situasi dan untuk membantu mengidentifikasi konsep awal yang perlu dikembangkan lebih jauh dalam wawancara.</p> <p>Pengamatan analisis dokumen menyediakan informasi tambahan yang diperoleh dari <i>interview</i>.</p>

Sumber: Olahan peneliti (2019)

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Kerangka Proses Berpikir



Sumber: Olahan peneliti 2018

Gambar 3.1 Kerangka Proses Berpikir

3.2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian yang berjenis studi kasus. Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan jenis studi kasus. Pendekatan kualitatif adalah suatu pendekatan yang menggunakan data berupa kalimat tertulis atau lisan, perilaku, fenomena, peristiwa, pengetahuan atau objek studi. Sedangkan metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu peristiwa pada masa sekarang.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Sedangkan jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua macam, yaitu:

a. Data primer

Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan dari objek yang diteliti yaitu penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (*Web*) di bagian keuangan PT Indomarco Prismatama Surabaya. Data-data yang diperoleh berupa informasi-informasi tentang tata cara bagaimana aktivitas-aktivitas Sistem informasi akuntansi penjualan melalui internet (*Web*), yang diperoleh melalui wawancara dengan pihak yang terkait.

b. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari data primer yang diolah lebih lanjut.

3.3.2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini data-data dikumpulkan dari PT Indomarco Prismatama Surabaya khususnya yang berkaitan dengan biaya. Dengan demikian diharapkan data-data tersebut dapat menunjang penelitian ini.

3.4. Batasan dan Asumsi Penelitian

3.4.1 Batasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis mengakui adanya batasan-batasan, maka batasan peneliti ini adalah:

1. Subjek penelitian: Hanya dilakukan pada satu perusahaan saja yaitu PT. Indomarco Prismatama Surabaya.
2. Objek penelitian: Untuk analisisnya yaitu hanya berfokus pada sistem dan prosedur penjualan barang melalui Internet (*Web*).

3.4.2 Asumsi Penelitian

Pada penelitian ini penulis berasumsi bahwa PT. Indomarco Prismatama Surabaya adalah menerapkan sistem dan prosedur penjualan tunai melalui internet berbasis *Web*, namun ada pengelolaan yang kurang memadai, jangka waktu pelunasan bagi pembeli juga kurang diperhatikan, kontrol terhadap pembeli yang sering menunggak tidak pernah dilakukan, Adanya rangkap jabatan yang mengakibatkan kinerja para karyawan tidak efektif dan efisien.

3.5. Unit Analisis

Menurut Yin (2012) unit analisis merupakan komponen ketiga secara fundamental yang berkaitan dengan masalah penentuan kasus dalam penelitian yang bersangkutan. Oleh karena itu, yang menjadi unit analisis dalam penelitian ini mengenai rancangan sistem dan prosedur sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (*Web*) pada PT Indomarco Prismatama Surabaya.

Agar pengendalian internal berjalan dengan memadai maka diperlukan alat bantu. Salah satu diantaranya adalah dengan adanya suatu sistem yang lengkap, cepat dan tepat antar departemen atau bagian dalam perusahaan disamping itu sistem ini harus merupakan sistem yang terkoordinasi dan terpadu. Penyampaian informasi kepada pihak atau bagian yang membutuhkan harusnya efektif dan efisien, dalam arti informasi tersebut haruslah jelas dan ringkas dan tidak memerlukan bahasa penjelas. Dalam penerapannya, sistem dan prosedur penjualan yang baik harus dilaksanakan dengan unsur-unsur yang tepat pula, diantaranya fungsi yang terkait meliputi: fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan meliputi surat order pengiriman dan tembusannya, rekapitulasi harga pokok penjualan, dan bukti memorial. Catatan akuntansi yang digunakan meliputi jurnal umum, kartu persediaan, dan kartu gudang.

3.6. Teknik Pengumpulan Data

Dalam upaya mengevaluasi data guna memecahkan masalah yang ada maka akan digunakan beberapa metode pengumpulan data dari berbagai sumber yaitu:

1. Pengamatan atau observasi

Pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara cermat dan sistematis, adapun gambaran yang diperoleh:

- 1) Aktivitas penjualan tunai
- 2) Aktivitas sistem akuntansi
- 3) Realisasi penjualan

2. *Interview* (wawancara)

Metode pengumpulan data dengan cara bertanya secara langsung (berkomunikasi langsung) dengan responden atau pihak yang berkompeten dalam hal ini manajemen perusahaan dan staf perusahaan.

Data yang diperoleh dari manajemen dan staf perusahaan antara lain adalah:

- 1) Gambaran umum perusahaan
- 2) Sistem dan prosedur penjualan
- 3) Realita penjualan
- 4) Sistem dan prosedur dan perdagangan

3. Dokumentasi

Cara memperoleh data dengan cara melihat dan mempelajari buku-buku dokumen perusahaan untuk menjadikan bahan penelitian. Melalui dokumentasi ini penulis berharap memperoleh data anatara lain berupa:

- 1) Struktur organisasi
 - 2) Formulir-formulir yang digunakan
4. Studi Pustaka

Studi ini terutama sekali diarahkan untuk memperoleh landasan teoridengan maksud digunakan didalam analisis kasus. Dasar-dasar teoritis ini diperoleh dari literatur-literatur serta bacaan-bacaan lain yang ada hubungannya dengan masalah yang akan diteliti.

3.7. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah:

1. Mengumpulkan data yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan barang melalui internet (*Web*) PT. Indomarco Prismatama.
2. Analisis sistem informasi akuntansi penjualan barang yang diterapkan oleh PT. Indomarco Prismatama.
3. Evaluasi potensi resiko dan kelemahan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan barang PT. Indomarco Prismatama.
4. Analisis rekomendasi dan solusi sistem informasi akuntansi penjualan atau potensi resiko dan kelemahan yang ditemukan pada PT. Indomarco Prismatama.
5. Kesimpulan dan saran.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Hasil Penelitian

4.1.1 Latar Belakang dan Sejarah singkat Perusahaan

Indomaret merupakan jaringan minimarket yang menyediakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari dengan luas penjualan kurang dari 200 m². Dikelola oleh PT. Indomarco Prismatama, cikal bakal pembukaan Indomaret di Kalimantan dan toko pertama dibuka di Ancol, Jakarta Utara. Tahun 1997 perusahaan mengembangkan bisnis gerai waralaba pertama di Indonesia, setelah Indomaret teruji dengan lebih dari 230 gerai. Pada Mei 2003 Indomaret meraih penghargaan “Perusahaan Waralaba 2003” dari Presiden Megawati Soekarnoputri. Hingga Desember 2009 Indomaret mencapai 3892 gerai. Dari total itu 2156 gerai adalah milik sendiri dan sisanya 1736 gerai waralaba milik masyarakat, yang tersebar di kota-kota di Jabotabek, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, Jogjakarta, Bali dan Lampung. Di DKI Jakarta terdapat sekitar 488 gerai. Indomaret mudah ditemukan di daerah perumahan, gedung perkantoran dan fasilitas umum karena penempatan lokasi gerai didasarkan pada motto “mudah dan hemat”. Lebih dari 3.500 jenis produk makanan dan non makanan tersedia dengan harga bersaing, memenuhi hampir semua kebutuhan konsumen sehari-hari. Didukung oleh 12 pusat distribusi, yang menggunakan teknologi 36 mutakhir, Indomaret merupakan salah satu aset bisnis yang sangat menjanjikan.

Keberadaan Indomaret diperkuat oleh anak perusahaan di bawah bendera grup INTRACO, yaitu Indogrosir, BSD Plaza dan Charmant.

PT. Indomarco Prismatama adalah perusahaan swasta nasional pengelola jaringan mini market Indomaret dengan akta notaris No. 207, tertanggal 21 November 1988 oleh Bapak Benny Kristianto dan SIUP. No.789/0902/PB/XII/88 tanggal 20 Desember 1988. Sesuai dengan Akte Pendirian Perusahaan No. 207 tertanggal 21 Nopember 1988 tersebut di atas, maksud dan tujuan perusahaan adalah:

- 1) Bergerak dalam bidang usaha perdagangan barang/retail (mini market), jenis barang dagangannya yaitu : hasil bumi (pertanian, peternakan), obatobatan, kelontong, kosmetik, alat-alat kesehatan dan lain-lain.
- 2) Mengadakan kerja sama (joint venture) dengan masyarakat dan badan usaha yang ingin membuka usah dalam bidang perdagangan (business retail) dengan sistem waralaba.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari PT. Indomarco Prismatama

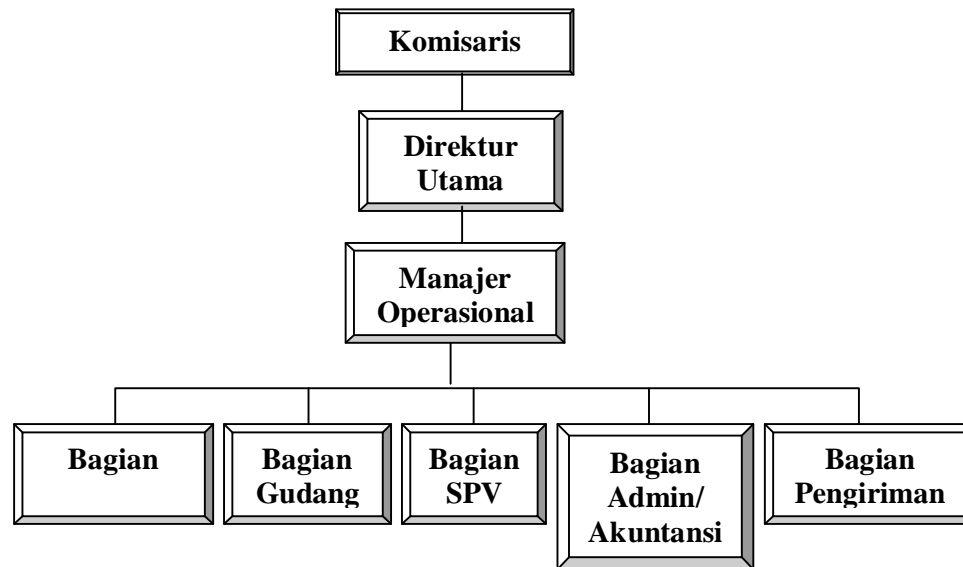
Menjadi aset nasional dalam bentuk jaringan ritel waralaba yang unggul dalam persaingan global.

Misi dari PT. Indomarco Prismatama

Mudah & Hemat

4.1.3 Bagan Struktur Organisasi PT. Indomarco Prismatama

Adapun Bagan Sistem Organisasi PT. Indomarco Prismatama tampak pada gambar 4.1



Sumber: PT. Indomarco Primatama, 2019

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Indomarco Primatama

4.1.4 Deskripsi Tugas, Wewenang dan Tanggungjawab Struktur Organisasi PT. Indomarco Primatama

Berikut ini merupakan uraian tugas dan wewenang dari setiap bagian dan fungsi dalam struktur organisasi PT. Indomarco Primatama:.

a. Komisaris

Tugas dan Wewenang Komisaris adalah sebagai berikut:

- 1) Menentukan arah perusahaan di masa yang akan datang.
- 2) Menetapkan rencana pengembangan jangka panjang.
- 3) Tanggung Jawab memastikan kelangsungan hidup perusahaan secara keseluruhan.

b. Direktur Utama

Tugas dan Wewenang Direktur Utama adalah sebagai berikut:

- 1) Bertugas dalam membuat strategi untuk mencapai visi dan misi perusahaan.
- 2) Menjalin hubungan dengan berbagai pihak luar yang menjalin kerjasama perusahaan.
- 3) Menerima semua laporan dari bawahan dan digunakan sebagai bahan perumusan evaluasi.
- 4) Memilih, menetapkan dan mengawasi tugas dari manajer operasional.

Tanggung Jawab:

- 1) Menyelaraskan kebijakan perusahaan dengan tujuan jangka panjang perusahaan.

c. Manajer Operasional

Tugas dan Wewenang Manajer Operasional adalah sebagai berikut:

- 1) Mengordinasi tugas-tugas penanggung jawab gudang, spv, sales, dan admin serta memantau pendistribusian barang ke Indomaret.
- 2) Memimpin, mengkoordinasi dan merencanakan kegiatan operasional para bawahannya serta memberi arahan bagi pelaksanaan tugas.
- 3) Membuat laporan penjualan harian, dengan melihat dari data penjualan dan total penerimaan kas.
- 4) Menetapkan prosedur-prosedur taktis operasional untuk menjaga kelancaran aktivitas bisnis perusahaan.
- 5) Membuat rencana dalam pengembangan kegiatan pemasaran dan penjualan barang.

Tanggung Jawab:

- 1) Bertanggung jawab memonitor seluruh operasi perusahaan terkait penjualan dan persediaan.

d. Bagian Penjualan

Tugas dan Wewenang Bagian Penjualan adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan nota pada Indomaret sesuai dengan jumlah yang diambil dari kantor Indomarco.
- 2) Melayani pendaftaran pelanggan dan membarikan informasi mengenai barang kepada pelanggan.
- 3) Menerima dan mencatat setiap pesanan yang masuk pada sales order, serta melakukan tindakan lebih lanjut atas pesanan.
- 4) Menyampaikan keluhan atau kebutuhan pelanggan kepada manajer operasional.

Tanggung Jawab:

- 1) Bertanggung jawab dalam memelihara hubungan dengan pelanggan, serta atas seluruh proses terkait pemesanan barang.

e. Bagian Gudang

Tugas dan Wewenang Bagian Gudang adalah sebagai berikut:

- 1) Mengeluarkan barang yang hendak dikirimkan kepada kantor cabang.
- 2) Bertanggung jawab atas proses keluar masuknya barang dari dan ke gudang.
- 3) Mencatat jumlah persediaan barang.

Tanggung Jawab:

- 1) Bertanggung jawab atas keluar masuknya barang.

f. Bagian SPV

Tugas dan Wewenang Bagian SPV adalah sebagai berikut:

- 1) Menggemudikan armada dan menyerahkan pengiriman barang ke kantor cabang bersama sales.
- 2) Pengawasan terhadap proses administrasi.
- 3) Melayani penjualan.
- 4) Pengawasan terhadap proses penjualan barang.
- 5) Mengatur seluruh operasional mulai dari penerimaan, penimbunan, serta penyaluran barang.

g. Bagian Admin/Akuntansi

Tugas dan Wewenang Bagian Admin/Akuntansi adalah sebagai berikut:

- 1) Membukukan hasil penjualan dari spv dan sales, input nota.
- 2) Melakukan pembukuan transaksi keuangan yang terjadi di perusahaan.
- 3) Membuat surat tagihan kepada pelanggan.
- 4) Membuat jurnal-jurnal terkait.

Tanggung Jawab:

- 1) Bertanggung jawab atas pengawasan piutang pelanggan dan pembuatan jurnal-jurnal terkait.

h. Bagian Pengiriman

Tugas dan Wewenang Bagian Pengiriman adalah sebagai berikut:

- 1) Menyerahkan barang yang dipesan sesuai dengan kuantitas, spesifikasinya sesuai yang tercantum dalam tembusan faktur penjualan.
- 2) Bertanggungjawab akan barang-barang yang dikirim ke cabang.

4.2 Hasil Analisis

4.2.1 Identifikasi Data dari Sistem Informasi Akuntansi atas Prosedur Penjualan Tunai pada PT. Indomarco Prismatama

4.2.1.1 Catatan Akuntansi dan Prosedur Sistem Penjualan

Adapun catatan akuntansi yang membentuk Prosedur Sistem Penjualan Tunai kepada PT. Indomarco Prismatama adalah sebagai berikut:

1. Bagian *order* penjualan menerima *order* dari pelanggan, kemudian membuat FPT.
2. Sales *order* kemudian menyerahkan 3 rangkap, lembar 1 pada bagian kasa, lembar ke 2 pada bagian penerimaan, dan lembar ke 3 pada bagian gudang.
3. Bagian pengiriman mengirim barang kepada pelanggan.
4. Pelanggan baru melakukan pembayaran kepada pengiriman sesuai jumlah barang yang diterima.
5. Kemudian bagian pengiriman setor pembayaran ke bagian keuangan.

4.2.1.2 Dokumen yang digunakan pada Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan Sistem Akuntansi Penjualan tunai adalah:

1. *Loading Order*

Yaitu Dokumen yang dibuat sebagai lembar pengantar barang. Selanjutnya setelah selesai pengisian, LO diambil oleh bagian pengisian kantor atau ditinggalkan di *gatekeeper* (penyeleksi informasi/administrator) untuk dibukukan/dilaporkan, bahwa hari itu telah dilakukan pengiriman barang ke perusahaan.

2. Surat Order Barang

Yaitu dokumen yang mendukung faktur penjualan yang dikirim kepada bagian gudang, guna memungkinkan bagian gudang untuk menyiapkan barang. Digunakan untuk menunjukkan nama kantor cabang, alamat kantor cabang, nomor telpon kantor cabang dan kuantitas pesanan barang.

3. Nota Penjualan

Yaitu dokumen yang digunakan untuk mengetahui banyaknya barang yang dibeli dan jumlah barang yang dibeli, jika sudah dicap oleh kasir bahwa barang tersebut sudah dibayar.

4. Surat Jalan

Yaitu dokumen yang wajib disertakan pada setiap mengirim atau mengantar barang dari satu tempat ke tempat lain. Dalam hal ini biasanya pengiriman yang dilakukan berjarak cukup jauh dan menggunakan alat transportasi.

4.2.1.3 Fungsi yang Terkait pada Penjualan Tunai

Adapun fungsi lebih rinci dari penjualan tunai tersebut adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima *order* dari kantor cabang dan membuat surat *order* barang untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.

2. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang sesuai dengan surat *order* barang yang diterima dari fungsi penjualan.

3. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang dan menerima bukti pembayaran dari kantor cabang.

4. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatatan transaksi penjualan dan penerimaan bukti pembayaran serta pembuatan laporan penjualan.

4.2.2 Analisa Deskriptif Kualitatif Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Indomarco Prismatama

4.2.2.1 Prosedur yang membentuk Sistem Informasi Akuntansi pada PT. Indomarco Prismatama

Adapun prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi pada PT. Indomarco Prismatama adalah

1. Penerimaan Pesanan

Prosedur penerimaan pesanan dimulai ketika bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan melalui telepon maupun bertatap muka langsung dengan pihak kantor cabang. Selanjutnya apabila pelanggan merupakan pelanggan baru, maka sebelum pesannya diproses, bagian penjualan akan mencatat informasi mengenai identitas diri pelanggan seperti nama, nama perusahaan/toko, alamat dan no telepon. Berdasarkan pemesanan yang dilakukan pelanggan bagian penjualan akan langsung melakukan pencatatan. Selanjutnya bagian penjualan akan memproses data pesanan untuk dibuat menjadi surat *order* barang, dan dilakukan pencatatan lengkap seperti nama barang, jumlah pemesanan, harga satuan dan jenis penjualan.

2. Prosedur Transaksi Gudang (Persediaan)

Siklus kedua persediaan bermula ketika bagian pembelian melakukan pemesanan barang. Setelah melakukan pembelian barang tersebut akan dibawa ke gudang milik perusahaan, dan masuk sebagai persediaan barang jadi. Sesampainya di gudang, staf gudang akan mengeluarkan dan memeriksa rak, yaitu dengan mengecek kondisi barang dan *expirednya*.

- 1) Melakukan pengecekan pada barang.
- 2) Penampilan visual secara umum (harus tampak mulus dan tidak mengalami kerusakan/penyok)
- 3) Mutu pengelasan baik (tidak terdapat cacat: *undercut*, *pin hole* atau retak)
- 4) Lakukan pemeriksaan barang.

Selesai melakukan pengecekan terhadap barang, bagian gudang melakukan penyimpanan di dalam gudang yang memenuhi syarat tempat penyimpanan aman, kering dan cukup baik ventilasinya.

3. Prosedur Pengiriman Barang

Prosedur pengiriman barang diawali dengan penerimaan faktur penjualan dari admin/akuntansi. Setelah menerima faktur penjualan dari admin/akuntansi. Penentuan waktu pengiriman barang diserahkan sepenuhnya ke bagian gudang, sehingga pihak kantor tidak dapat menentukan sendiri. Sementara itu bagian admin/akuntansi menerima surat *order* barang dan dibuatkan faktur penjualan. Faktur penjualan akan dibuat dua rangkap, rangkap pertama diberikan kepada pihak kantor dan rangkap kedua diberikan kepada bagian pengiriman untuk dijadikan bukti penagihan. Setibanya di tempat kantor maka

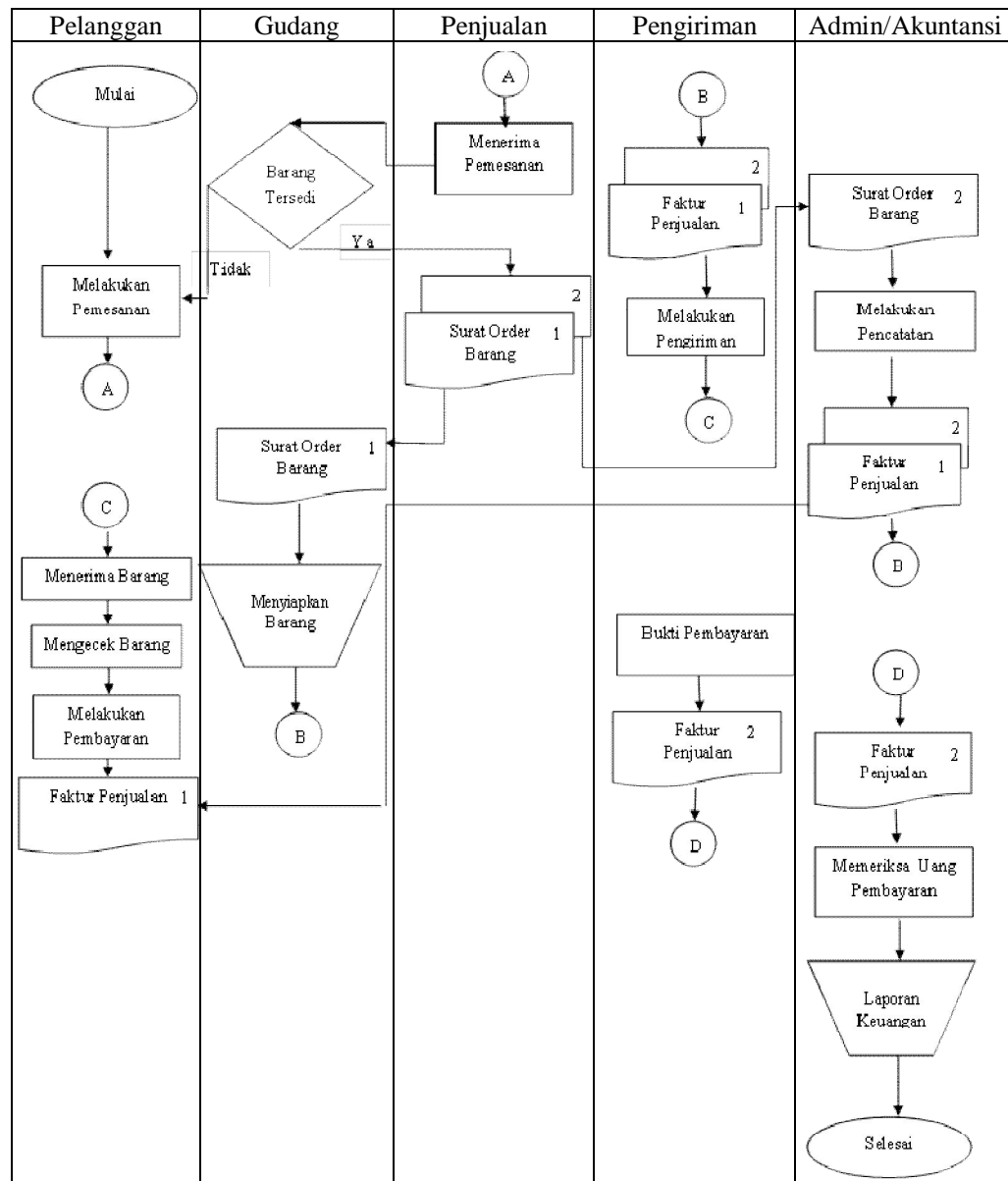
bagian pengiriman akan menyerahkan barang ke pihak kantor. Setelah itu menyerahkan satu rangkap faktur penjualan asli sebagai bukti pembayaran ke admin/akuntansi. Sedangkan satu rangkap lainnya untuk disimpan oleh pihak kantor.

4. Prosedur Penerimaan Pembayaran

Setelah melakukan penagihan bagian pengiriman akan kembali ke kantor untuk menyerahkan hasil pembayaran kepada bagian keuangan. Selanjutnya bagian keuangan akan membuat laporan keuangan berdasarkan faktur penjualan.

4.2.2.2 Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai PT. Indomarco Prismatama

Berdasarkan prosedur-prosedur yang telah diuraikan diatas, dapat dilihat pada bagan alur sistem pembayaran tunai PT. Indomarco Prismatama seperti yang tampak pada gambar 4.2



Sumber : PT. Indomarco Prismatama, 2019

Gambar 4.2
Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai

4.2.2.3 Penjelasan Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai PT. Indomarco Prismatama

Dari gambar bagan alir sistem penjualan tunai diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Cabang

Cabang memiliki tugas berupa melakukan pemesanan barang kepada bagian penjualan PT. Indomarco Prismatama. Setelah pihak cabang menerima barang, pihak cabang melakukan pengecekan dan melakukan pembayaran kepada bagian pengiriman.

2. Bagian Gudang

Pada bagian ini memiliki tugas untuk melakukan pengecekan barang yang dipesan oleh pihak cabang dan bila barang tersedia bagian ini akan menyiapkan barang sesuai dengan surat order barang yang telah dibuat oleh bagian penjualan.

3. Bagian Penjualan

Pada bagian ini memiliki tugas untuk menerima pesanan dari pihak cabang yang kemudian mengecek ketersediaan barang melalui bagian gudang. Jika barang yang dipesan ada bagian penjualan membuat surat order barang sebanyak 2 rangkap, dimana rangkap pertama untuk bagian gudang dan rangkap kedua diberikan bagian admin/akuntansi.

4. Bagian Pengiriman

Pada bagian ini memiliki tugas berupa melakukan pengiriman sesuai dengan faktur penjualan dan menerima bukti pembayaran dari pihak cabang yang kemudian bukti pembayaran tersebut diberikan kepada bagian keuangan.

5. Bagian Admin/Akuntansi

Pada bagian ini memiliki tugas untuk melakukan pencatatan barang yang sesuai dengan surat order barang yang dibuat oleh bagian penjualan. Selain itu, tugas pada bagian ini adalah membuat faktur penjualan sebanyak 2 rangkap, memeriksa uang pembayaran dari pihak cabang, dan membuat laporan keuangan.

4.2.3 Evaluasi Potensi Resiko dan Kelemahan Sistem Informasi Akuntansi

Penjualan pada PT. Indomarco Prismatama

Setiap perusahaan akan memiliki permasalahan yang berbeda-beda, oleh karena itu jika di temukan permasalahan yang menghambat kelangsungan kegiatan di dalam perusahaan seharusnya permasalahan tersebut segera diatasi agar tidak terjadi di masa yang kan datang.

Berikut adalah mengenai potensi resiko sistem informasi akuntansi penjualan tunai yang di terapkan pada PT. Indomarco Prismatama:

1. Perangkapan Fungsi

Tidak adanya pemisahan fungsi bagian admin dengan bagian akuntansi. Hal ini menyebabkan ketidakefektifan dalam penanganan keuangan perusahaan. Dimana laporan penjualan menjadi sering terlambat.

2. Pembayaran Tunai

Tidak adanya sistem yang melakukan pembayaran secara transfer atau wajib lunas sebelum barang dikirim, sehingga dapat menyebabkan terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan seperti penyelewengan keuangan perusahaan dan tindak kejahatan (perampokan).

4.3 Interpretasi

4.3.1 Usulan Rekomendasi dan Solusi Atas Kelemahan dan Potensi Resiko yang Ditemukan Sistem Akuntansi Penjualan Tunai berbasis Komputer (*Web*) pada PT. Indomarco Prismatama

Dari kelemahan yang terdapat pada PT. Indomarco Prismatama maka terdapat usulan rekomendasi sebagai berikut:

1. Pemisahan tugas Dalam perusahaan sudah terdapat pemisahan tugas seperti fungsi otorisasi. Fungsi otorisasi dilakukan oleh direktur masing-masing divisi agar dapat dipantau proses transaksinya. PT. Indomarco Prismatama (Indomaret) juga sudah menerapkan pemisahan tugas antara bagian penjualan, bagian keuangan, dan bagian akuntansi.

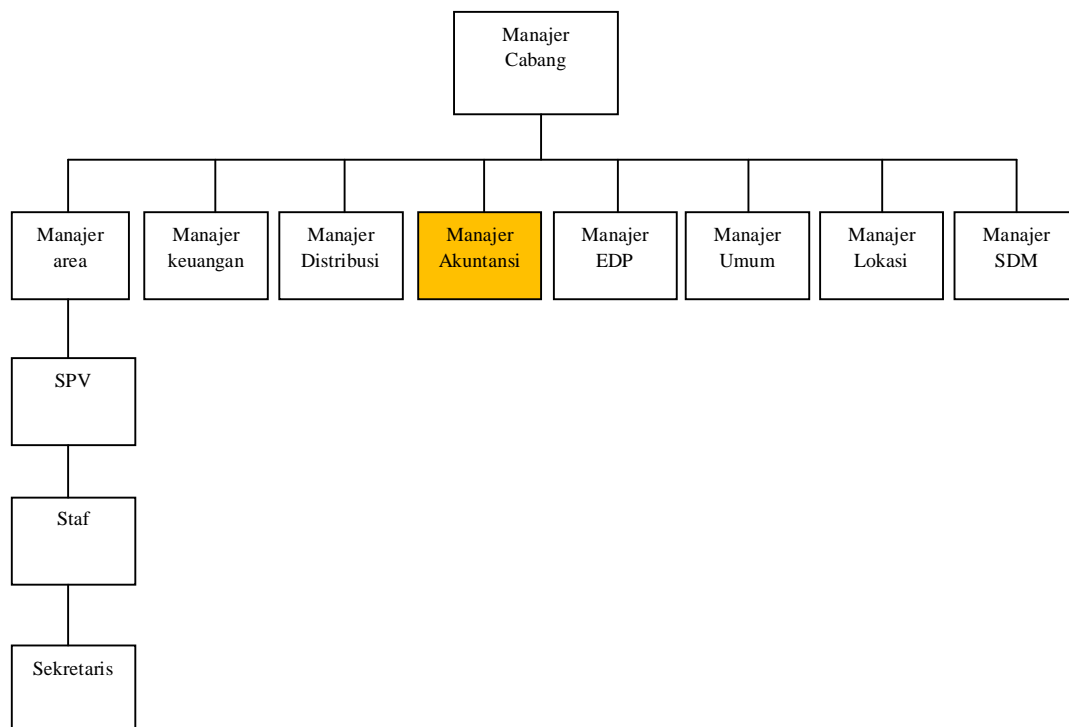
2. Otoritas yang sesuai

PT. Indomarco Prismatama (Indomaret) telah memberikan otoritas yang sesuai di setiap bagian dan kegiatan dalam perusahaan. Salah satunya adalah otorisasi atas potongan harga yang diajukan pada cabang atau gerai yang ada. Hal ini perlu diotorisasi agar tidak terdapat perbedaan perhitungan antara cabang atau gerai dengan kantor pusat.

3. Dokumen yang memadai Dokumen yang berkaitan dengan *revenue cycle* pada PT. Indomarco Prismatama (Indomaret) diberikan nomor urut cetak sehingga, setiap dokumen yang digunakan dapat dipertanggungjawabkan dan mudah untuk ditelusuri kembali. Dalam penggunaan dokumen tersebut, perusahaan membuat rangkap sesuai kebutuhan perusahaan yang bertujuan untuk mencegah adanya kekeliruan. Selain itu, dokumen–dokumen tersebut juga dilengkapi dengan tanggal transaksi.
4. Pengendalian fisik Di dalam perusahaan, telah terdapat pengendalian fisik terhadap kas, akan tetapi, tidak terlihat adanya pengendalian fisik terhadap gudang. Pengendalian ini seharusnya ada agar perusahaan dapat menghindari adanya kecurangan yang timbul atas aset perusahaan. Misalnya, barang yang dikirimkan oleh kantor pusat kepada cabang atau gerai, tidak sesuai dengan barang yang diterima atau dijual oleh cabang atau gerai ini. hal ini dapat dicegah dengan adanya pengendalian fisik terhadap gudang.

4.3.2 Usulan Rekomendasi Solusi atas Perbaikan Struktur Organisasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai berbasis Komputer (Web) pada PT. Indomarco Prismatama

Berikut adalah rekomendasi struktur organisasi pada PT. Indomarco Prismatama yang diusulkan oleh peneliti:



Sumber : Diolah oleh peneliti 2019

Gambar 4.3

Rekomendasi Perbaikan Struktur organisasi PT. Indomarco Primatama

Adapun uraian tugas dan wewenang dari setiap bagaian dan fungsi dalam struktur organisasi PT. Indomarco Primatama adalah sebagai berikut:

1. Manajer Cabang

Melakukan Pengawasan dan bertanggungjawab atas departemen-departemen yang ada di bawahnya.

2. Manajer Area

Bagian yang bertanggungjawab dalam menjalankan kegiatan operasional.

3. Manajer Keuangan

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal keluar masuk uang atas toko-toko yang dimiliki PT. Indomarco Prismatama yang pengelolaannya sistem franchise yang dikelola oleh perorangan.

4. Manajer Distribusi

Sistem distribusi dirancang seefisien mungkin dengan jaringan pemasok yang handal dalam menyediakan produk yang terkenal dan berkualitas serta sumber daya manusia yang kompeten, menjadikan PT. Indomarco Prismatama memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen Untuk menjalin kerjasama dengan para pemasok PT. Indomarco Prismatama memiliki posisi baik dalam menentukan produk yang akan dijualnya.

5. Manajer Akuntansi

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal menyusun laporan keuangan dan menyusun laporan pajak untuk toko-toko PT. Indomarco Prismatama Sendiri.

6. Manajer EDP

Electronic data procesing yang bertanggung jawab dalam hal mengentri semua data dan memproses data tersebut untuk menampilkan laporan keuangan secara terkomputerisasi dan Bagian BIC mengontrol keluar masuknya barang.

7. Manajer Umum

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal perekrutan karyawan dan mengatur semua kebutuhan semua departemen yang ada di PT. Indomarco Prismatama dan bagian ini juga bertanggung jawab dalam hal pelatihan karyawan agar sesuai standart yang di inginkan PT. Indomarco Prismatama.

8. Manajer Lokasi

Bertanggung jawab dalam mencari lokasi yang strategis untuk pembukaan toko-toko baru, yang tujuannya untuk ekspansi dan bisa dijangkau oleh konsumen dengan mudah.

9. Manajer SDM & Pengembangan

Bagian yang bertanggung jawab dalam hal promosi toko.

10. Supervisor

Bertanggung jawab memonitor semua rekap dan laporan di setiap divisi atau departemen yang membawahnya serta mengontrol kinerja divisi serta membuat laporan kinerja divisi.

11. Staf

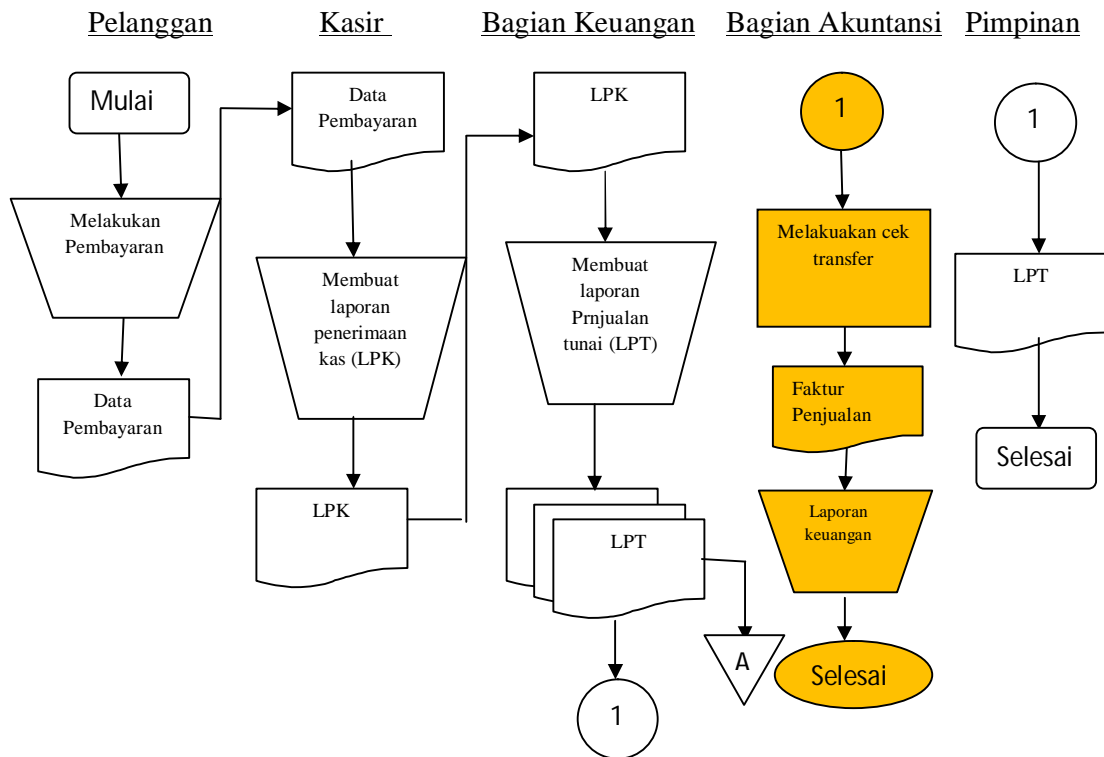
Staf masing-masing divisi yang dibawah supervisor dan bertanggung jawab kepada sepenuhnya kepada supervisor setiap divisi / departemen yang membawahnya.

12. Sekretaris

Bertugas dan bertanggungjawab Membantu Supervisor dan mencatat dan pengarsipan.

4.3.3 Rekomendasi Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai berbasis Komputer (Web) pada PT. Indomarco Prismatama

Adapun Rekomendasi Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai Berbasis Komputer (Web) pada PT. Indomarco Prismatama dapat dilihat pada 4.4 di bawah ini:

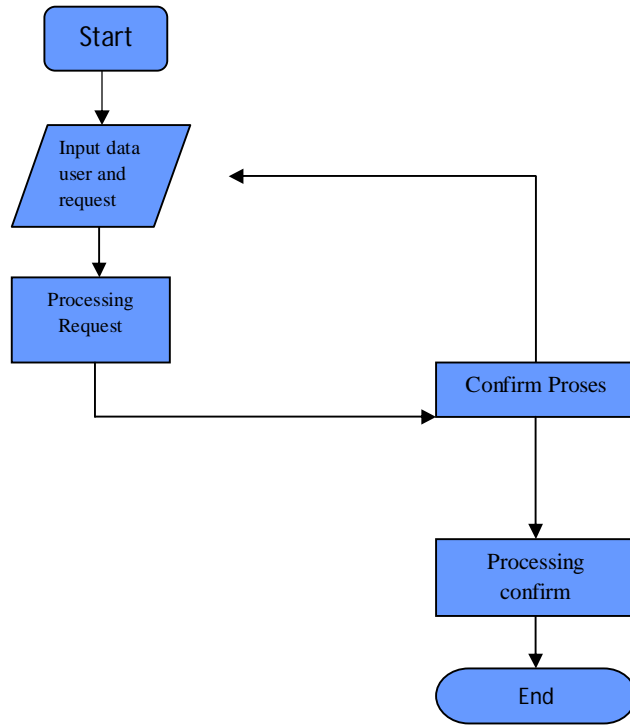


Sumber : Data Diolah 2019

Gambar 4.4

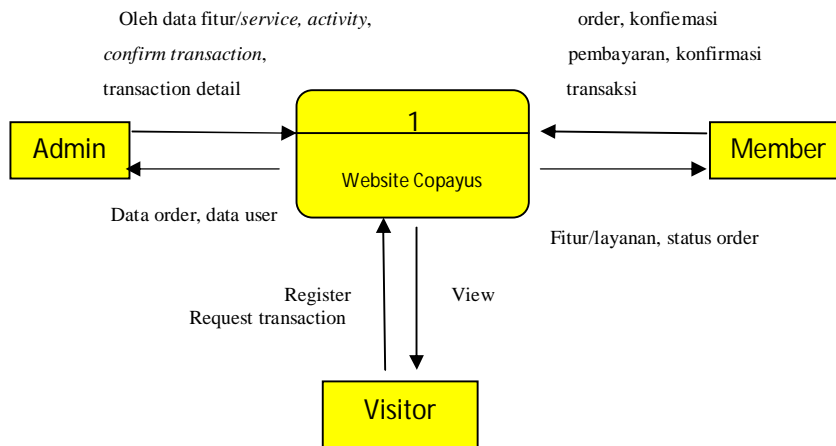
**Rekomendasi Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai berbasis Komputer pada
PT. Indomarco Prismatama**

Tahapan selanjutnya merancang sistem pembayaran secara transfer/*online* untuk mempermudah dalam sistem penjualan, dapat dilihat dari gambar 4.5 dan 4.6 dibawah ini:



Sumber : Data diolah 2019

Gambar 4.5
Flowchart Sistem Pembayaran Transfer

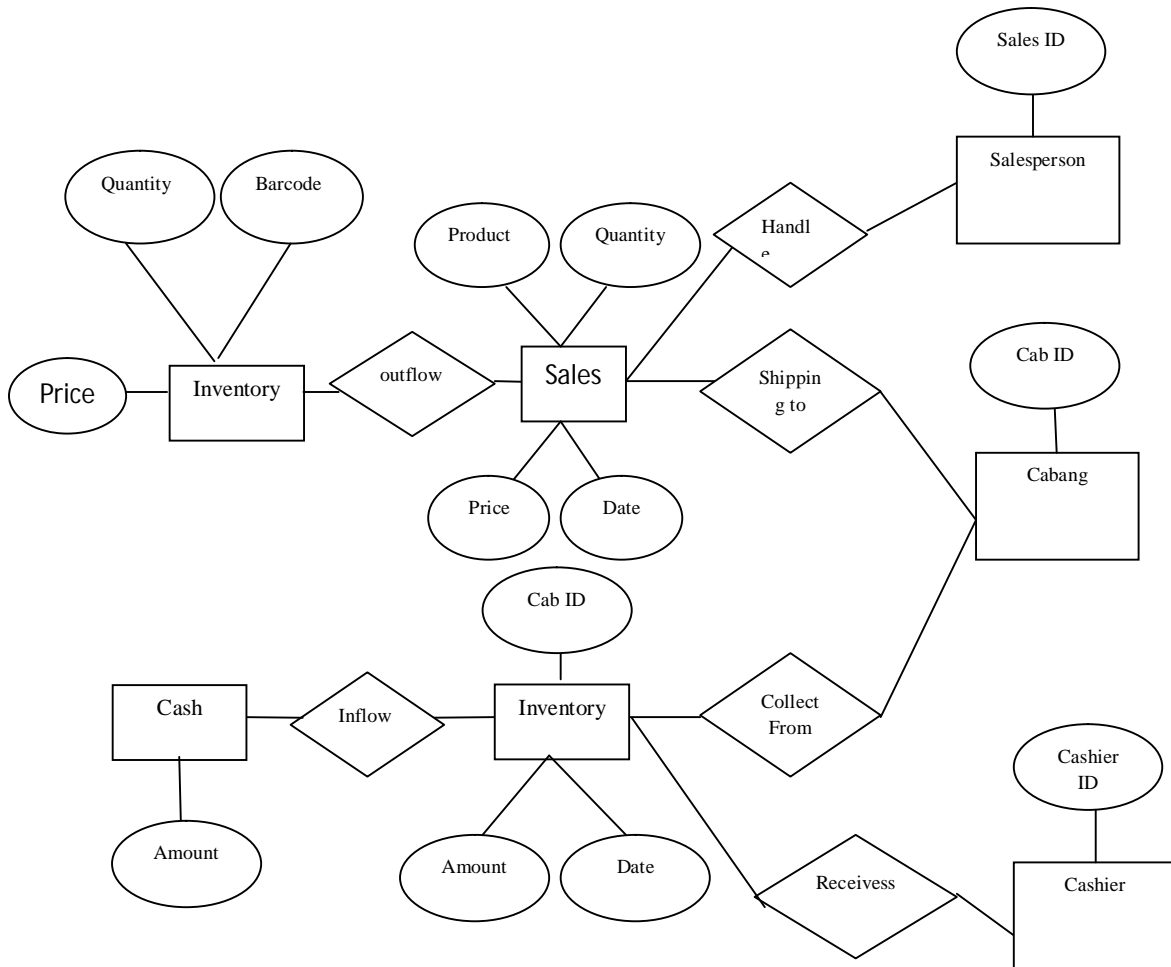


Sumber: Data diolah 2019

Gambar 4.6
Diagram Konteks Sistem Pembayaran Transfer

Entity Relationship Diagram (ERD) Revenue Cycle pada PT. Indomarco

Prismatama ditunjukkan dalam gambar 4.5 seperti dibawah ini:



Sumber : Data Diolah 2019

Gambar 4.7

Rekomendasi Entity Relationship Diagram (ERD) Revenue Cycle pada

PT. Indomarco Prismatama

4.3.4 Penjelasan Usulan Bagan Alir Sistem Penjualan Tunai Berbasis Komputer (*Web*) pada PT. Indomarco Prismatama

PT. Indomarco Prismatama (Indomaret) membiasakan karyawannya disiplin dalam bekerja serta menjunjung tinggi kejujuran, kebenaran, keadilan, kerja sama kelompok, dan kemajuan melalui inovasi yang ekonomis. Karyawan yang memiliki wewenang dalam penerimaan dan pengeluaran kas memiliki tanggung jawab untuk menggunakan kas tersebut sesuai dengan kebutuhan perusahaan yang sebenarnya.

PT. Indomarco Prismatama sangat memperhatikan kemampuan karyawan yang akan direkrut oleh perusahaan. Kemampuan individu yang sesuai dengan *job descriptionnya* masing–masing sangat berguna agar produktivitas dari masing–masing individu tinggi dan menghasilkan hasil kerja yang berkualitas baik.

Dewan komisaris tidak terlihat terlibat dalam aktivitas di perusahaan. Dewan komisaris seharusnya ikut serta dalam kegiatan *revenue cycle* terkait penjualan, piutang usaha, dan penerimaan kas. Hal tersebut dapat diaplikasikan dengan perlunya otorisasi atas pembayaran hutang yang dilakukan oleh direktur.

Filosofi manajemen yang terdapat dalam perusahaan yaitu mempermudah penyediaan kebutuhan pokok sehari–hari dari konsumen dan memberikan pelayanan terbaik. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar dapat memenuhi kepuasan konsumen. Di dalam perusahaan, hubungan yang baik harus terjalin antara pimpinan dan keryawan, agar dapat bekerja sama dalam memberikan pelayanan kepada konsumen dan dalam mempertimbangkan suatu saran dan pendapat.

PT. Indomarco Prismatama memiliki kebijakan dalam perekrutan sumber daya manusia, perusahaan telah melaksanakan proses seleksi dalam perekrutan karyawan baru. Proses seleksi ini bertujuan untuk mendapatkan karyawan yang bermutu serta memiliki komitmen dan kompeten dala menjalankan tugas serta tanggung jawab atas pekerjaannya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijabarkan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa simpulan guna menjawab rumusan masalah. Beberapa simpulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Sistem akuntansi penjualan tunai yang ada pada PT. Indomarco Prismatama telah terlaksana dengan baik namun masih perlu adanya beberapa perbaikan dan lebih baik berbasis komputer.
2. Adanya bagian admin dan akuntansi yang menjadi satu, sehingga terjadinya kurang konsentrasian dalam penanganan keuangan perusahaan. Perusahaan juga memberikan kepercayaan penuh kepada bagian pengiriman untuk menerima bukti pembayaran yang dilakukan secara tunai. Sehingga sering terjadinya ketidakvalidan antara jumlah uang yang diterima dengan jumlah yang tertera pada faktur penjualan.

5.2. Saran

Berdasarkan simpulan diatas, maka berikut ini diketahui beberapa saran sebagai bahan pertimbangan sebagai berikut:

1. Perlu adanya kebijakan perubahan sistem pembayaran tunai, berbasis komputer yaitu salah satunya dengan cara sistem *transfer* sebelum dilakukannya pengiriman barang ke Indomaret.

2. Perlu adanya perekrutan karyawan baru untuk menjalankan fungsi admin penjualan. Dibuatkan *virtual account* yang berkerjasama dengan bank, dimana saat akan membeli barang maka *virtual account* tersebut haruslah terisi untuk didebit pihak PT. Indomarco Prismatama yang terlebih dahulu berkoordinasi dengan bagian keuangan cabang dan bagian keuangan PT. Indomarco Prismatama.
3. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan rujukan, dan diharapkan untuk mencari referensi variabel lainnya sehingga hasil penelitian selanjutnya akan semakin baik serta dapat memperoleh ilmu pengetahuan yang baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Baramuli, J.P.J., & Karamoy, Herman. 2013. Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT. Ciputra Internasional Manado. *Jurnal, Universitas Sam Ratulangi Manado*.
- Bodnar, George H., & William S Hopwood. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Daud, Rochmawati., & Valeria, M.W. 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..*
- Dewantoro Andreas. 2015. Perancangan sistem informasi penjualan tunai berbasis *Web* pada *Goodfellas Clothing*. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Firdaus kusuma, Afif, 2016, Perancangan sistem akuntansi penjualan tunai berbasis *Web* pada kelompok usaha Karmina. Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Jogiyanto, Hartono. 2013. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. Yogyakarta: BPFY Yogyakarta, Edisi Kedelapan.
- Krismiadi. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Laudon, Kenneth C., & Laudon Jane. (2013). *Management Information Systems: Managing the Digital Firm*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya. Edisi ke-5. Cetakan Kesebelas*. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- _____. 2014. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- _____. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nuryanti, Noviana, 2013, Perancangan sistem informasi Akuntansi penjualan tunai berbasis *Web* pada toko Bariklana. Skripsi, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Reeve, James M., Warren, Carl S., & Duchac, Jonathan E. 2012. *Corporate Financial Accounting 11th Edition*. Canada: South-Western Cengage Learning.
- Romney, M.B., & Paul, J.S. 2015. *Accounting Information Systems*. 13th ed. England: Pearson Educational Limited.

- Samryn, L.M. 2014. *Pengantar Akuntansi*, Cetakan Ketiga. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sujarweni, V.Wiratna. 2015. *Sistem Akuntansi. Cetakan Pertama*. Yogyakarta Penerbit: Pustaka Baru Press.
- Susanto, Azhar. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Sutabri, Tata. 2012. *Analisis Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi.
- Sutarman. 2012. *Pengantar Teknologi Informasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Swastha, Basu. 2014. *Saluran Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Tjiptono, Fandy. 2014. *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, Fandy., Gregorius, Chandra., & Dadi, Andriana. 2013. *Pemasaran Strategik*. Yogyakarta: Andi.
- Umami, Riza. 2013. *Sistem Akuntansi Penjualan Pada PT. Alfa Scorpii Air Tiris. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau*.
- Yakub. 2012. *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Yin, Robert K. 2012. *Studi Kasus Desain & Metode*. Jakarta: Raja Grafindo.